

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS**



**TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO
EN COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACIÓN**

TEMA:

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE
YUCA PARAFINADA AL MERCADO COLOMBIANO, PERIODO
2010 - 2019”**

AUTOR:

JUAN PABLO LANDÁZURI USIÑA

DIRECTOR DE TESIS:

Eco. MANUEL PORTILLA

**OCTUBRE 2010
QUITO – ECUADOR**

DEDICATORIA

Con profundo cariño y amor a mis padres, especialmente a mi madre, el ser más maravilloso que siempre me ha apoyado en mi vida.

A mi hermano por su apoyo en todo momento.

A mis abuelitos por estar siempre conmigo.

A todos mis amigos que han estado junto a mí.

Juan Pablo Landázuri

AGRADECIMIENTO

Gracias a Dios por permitirme llegar hasta este momento tan importante de mi vida y lograr esta meta de mi carrera. Gracias a mis padres, especialmente a mi madre por su cariño, comprensión y apoyo sin condiciones ni medida.

Gracias a mi hermano por tus comentarios, sugerencias y opiniones. Además de ser un buen amigo eres la mejor compañía para compartir el mismo techo.

Gracias a mis abuelitos por encomendarme siempre con Dios para que saliera adelante. Yo se que sus oraciones fueron escuchadas.

Gracias a mi asesor por sus consejos, paciencia y opiniones sirvieron para que me sienta satisfecho con mi proyecto

Gracias a todos mis amigos que estuvieron conmigo y compartimos tantas aventuras, experiencias, desveladas y triunfos.

Juan Pablo Landázuri

AUTORÍA

De la presente tesis se responsabiliza el autor.

JUAN PABLO LANDÁZURI USIÑA
AUTOR

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director de Tesis certifico que la presente tesis ha sido desarrollada por el señor: Juan Pablo Landázuri Usiña

Eco. Manuel Portilla
DIRECTOR

ÍNDICE

	Pág.
Dedicatoria	i
Agradecimiento	ii
Autoría.....	iii
Certificación	iv
Índice.....	v
Índice de Cuadros	ix
Índice de Gráficos	xi
Índice de Fotos	xii

CAPÍTULO I: PLAN DE INVESTIGACIÓN

1.1 Antecedentes Históricos	1
1.2 Variedades de Yuca.....	2
1.3 Objetivos	4
1.3.1 Objetivo General	4
1.3.2 Objetivos Específicos.....	4
1.4 Justificación	4
1.5 Hipótesis	6
1.6 Sector Agrícola en el Ecuador	6
1.6.1 Desarrollo del Sector Agrícola	6
1.6.2 Producción Agrícola Nacional.....	7
1.6.3 Estructura de la Producción Agrícola	8
1.6.4 Características de Sector Agrícola de yuca	9
1.7 Exportaciones del Ecuador	10
1.7.1 Exportación segmentada: yuca	12

CAPÍTULO II: MARCO JURÍDICO

2.1 Base Legal	13
2.1.1 Ministerio de Industrias y Competitividad (MIPRO).....	13
2.1.2 CAE (Corporación Aduanera Ecuatoriana)	13
2.1.3 COMEXI (Consejo de Comercio Exterior e Inversiones)	13
2.1.4 CORPEI (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones)	14
2.1.5 MAG (Ministerio de Agricultura y Ganadería).....	14
2.1.6 FEDEXPOR (Federación Ecuatoriana de Exportadores).....	14
2.1.7 Agrocalidad (Agencia Ecuatoriano de Aseguramiento de la Calidad del Agro)	15
2.1.8 SRI (Servicio de Rentas Internas)	15
2.2 Leyes Conexas	16
2.2.1 LEXI	16
2.2.2 Ley de Sanidad Vegetal.....	16
2.2.3 Sistema Generalizado de Preferencias	17
2.2.4 Ley Orgánica de Aduanas	18
2.3 Constitución de la Compañía.....	18

2.3.1	Concepto de la Compañía de Responsabilidad Limitada	17
2.3.2	Normas para la Constitución de la Compañía de Responsabilidad Ltda.	17
2.3.3	Minuta de Constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada..	18

CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO

3.1	Definición de Mercado	25
3.2	Objetivo del Estudio de mercado	25
3.3	Características de la yuca.....	25
3.3.1	La mejor época	28
3.3.2	Propiedades Nutritivas.....	28
3.4	Destino de las Exportaciones ecuatorianas de yuca.....	29
3.5	Características de la producción y comercialización de yuca	30
3.6	Principales productores de yuca a nivel mundial	31
3.7	Principales países importadores de yuca a nivel mundial.....	32
3.8	Principales países exportadores de yuca a nivel mundial.....	33
3.9	Los Estados miembros de la Comunidad Andina.....	34
3.10	Características del Mercado de Colombia	35
3.10.1	Población	35
3.10.2	Transporte y Comunicaciones	36
3.10.3	Comercio	37
3.11	Relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia.....	39
3.11.1	Exportaciones a Colombia.....	39
3.11.2	Importaciones desde Colombia	40
3.11.3	Balanza Comercial entre Ecuador y Colombia	40
3.12	Análisis de la Demanda	41
3.12.1	Determinación de la Demanda de yuca en Colombia.....	41
3.13	Metodología de Aplicación para cuantificar la Demanda de Yuca	42
3.13.1	Producción Nacional de Yuca	43
3.13.2	Análisis de las importaciones Colombianas de yuca	45
3.13.3	Análisis de las Exportaciones colombianas de yuca	46
3.13.4	Consumo Nacional Aparente	47
3.13.5	Población Colombiana	49
3.13.6	Consumo Per Cápita de yuca en Colombia	50
3.13.7	Demanda Insatisfecha	51
3.13.8	Déficit Total	52
3.13.9	Oferta del Proyecto	52

CAPÍTULO IV: ESTUDIO TÉCNICO

4.1.	Objetivos del estudio Técnico.....	54
4.2	Tamaño del Proyecto.....	54
4.2.1	Factores que determinan el tamaño	54
4.2.1.1	La Demanda.....	54
4.2.1.2	Disponibilidad de Suministros e Insumos.....	55
4.2.1.3	Tecnología y Equipos	55
4.2.1.4	Financiamiento.....	55
4.2.1.5	Organización	55

4.2.1.6 Organigrama Institucional	56
4.3 Localización	56
4.3.1 Macro localización	57
4.3.2 Micro localización.....	57
4.3.2.1 Método cualitativo por puntos.....	57
4.3.2.2 Variables (factores).....	57
4.3.2.3 Escala de Calificación	58
4.3.2.4 Posibles zonas para el cultivo de yuca	58
4.3.3 Santo Domingo de los Colorados	58
4.4 Ingeniería del Proyecto	61
4.4.1 Flujo grama de Post- Cosecha	61
4.4.1.1 Recepción de materia prima.....	62
4.4.1.2 Almacenamiento temporal en las canastillas	62
4.4.1.3 Lavado de la yuca.....	62
4.4.1.4 Selección de las mejores yucas sobre las mesas.....	63
4.4.1.5 Cortado de las raíces.....	63
4.4.1.6 Fumigado de la yuca seleccionada	63
4.4.1.7 Secado de la yuca	63
4.4.1.8 Parafinado de la yuca	63
4.4.1.9 Secado de la Parafina	64
4.4.1.10 Colocación de la yuca en cartones.....	64
4.4.1.11 Pesado de los cartones	65
4.4.1.12 Colocación sobre pallets.....	65
4.5 Proceso de Exportación	67

CAPÍTULO V: INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

5.1 Objetivo	75
5.2 Inversiones.....	75
5.2.1. Activos Fijos Tangibles	75
5.2.1.1 Terreno.....	76
5.2.1.2 Edificio.....	77
5.2.1.3 Vehículo.....	77
5.2.1.4 Maquinaria y Equipos.....	78
5.2.1.5 Equipos de Cómputo.....	78
5.2.1.6 Equipos de Oficina.....	79
5.2.1.7 Muebles y enseres	79
5.2.1.8 Implementos de Trabajo.....	80
5.2.2 Activos Intangibles.....	81
5.3 Capital de Trabajo.....	82
5.4 Financiamiento del proyecto.....	83
5.5. Fuentes y usos.....	83

CAPÍTULO VI: COSTOS E INGRESOS

6.1 Materia Prima (Mercadería	85
6.2 Materiales Indirectos.....	86
6.3 Mano de obra Directa	86
6.4 Insumos.....	87
6.5 Mano de Obra Indirecta	87

6.6 Seguros	88
6.7 Reparación y mantenimiento	88
6.8 Depreciaciones y Amortización	89
6.9 Gastos de Administración	90
6.10 Gastos de Ventas	91
6.11 Gastos Financieros	92
6.12 Costos de Producción Proyectados.....	93
6.13 Ingresos del Proyecto	95

CAPÍTULO VII EVALUACIÓN DEL PROYECTO

7.1 Objetivo de la Evaluación	98
7.2 Estado de Situación Inicial.....	98
7.3 Estado de Resultados.....	99
7.4 Flujo de Caja	100
7.4.1 Estructura del Flujo de Caja	101
7.5 Tasa de Descuento.....	102
7.6 Valor Actual Neto	103
7.7 Tasa Interna de Retorno	104
7.8 Periodo de Recuperación de la Inversión.....	106
7.9 Índices Financieros	107
7.9.1 Índice Sobre Inversión Total	107
7.9.2 Índice de Apalancamiento	107
7.9.3 Índice de Rentabilidad en Relación a las Ventas	108
7.10 Punto de Equilibrio.....	108

CAPÍTULO VIII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1 Conclusiones.....	111
8.2 Recomendaciones	112
Bibliografía	114
Anexos	117
Apéndice	122

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO No. 1	Suscripción y pago del capital social	23
CUADRO No. 2	Principales importadores de yuca ecuatoriana.....	29
CUADRO No. 3	Producción de yuca por regiones	31
CUADRO No. 4	Principales productores de yuca a nivel mundial	32
CUADRO No. 5	Principales importadores de yuca a nivel mundial.....	33
CUADRO No. 6	Principales importadores de yuca a nivel mundial.....	34
CUADRO No. 7	Balanza Comercial entre Ecuador y Colombia	41
CUADRO No. 8	Producción Nacional de yuca	43
CUADRO No. 9	Producción Nacional de yuca TM (Proyectada)	43
CUADRO No. 10	Proyección de la Producción Nacional de yuca TM	44
CUADRO No. 11	Análisis de las Importaciones Colombianas de Yuca	45
CUADRO No. 12	Proyección de las Importaciones TM.....	45
CUADRO No. 13	Importaciones Proyectadas	46
CUADRO No. 14	Análisis de las Exportaciones Colombianas de yuca	47
CUADRO No. 15	Proyección de las Exportaciones.....	47
CUADRO No. 16	Exportaciones Proyectadas	48
CUADRO No. 17	Consumo Nacional Aparente	49
CUADRO No. 18	Población Activa de Colombia Proyectada.....	50
CUADRO No. 19	Consumo Per cápita.....	50
CUADRO No. 20	Demanda Insatisfecha	51
CUADRO No. 21	Déficit Total	52
CUADRO No. 22	Oferta del Proyecto	53
CUADRO No. 23	Escala de Calificación	58
CUADRO No. 24	Matriz del Método Cualitativo por Puntos	58
CUADRO No. 25	Resumen de Inversiones	75
CUADRO No. 26	Inversión Activos Fijos	76
CUADRO No. 27	Terreno.....	77
CUADRO No. 28	Edificio.....	77
CUADRO No. 29	Vehículo	78
CUADRO No. 30	Maquinaria y quipos.....	78
CUADRO No. 31	Equipos de cómputo	79
CUADRO No. 32	Equipo de Oficina.....	79
CUADRO No. 33	Muebles y enseres	80
CUADRO No. 34	Implementos de Trabajo	81
CUADRO No. 35	Activos Intangibles	81
CUADRO No. 36	Capital de Trabajo.....	82
CUADRO No. 37	Cuadro de Fuentes y Usos	83
CUADRO No. 38	Costos e Ingresos	85
CUADRO No. 39	Materia Prima.....	85
CUADRO No. 40	Materiales Indirectos	86
CUADRO No. 41	Mano de Obra Directa.....	87
CUADRO No. 42	Insumos.....	87
CUADRO No. 43	Mano de Obra Indirecta	88
CUADRO No. 44	Seguros.....	88
CUADRO No. 45	Reparación y Mantenimiento	89
CUADRO No. 46	Depreciación y amortización.....	90
CUADRO No. 47	Gastos Administrativos	91

CUADRO No. 48	Gastos de ventas	92
CUADRO No. 49	Tabla de Amortización	93
CUADRO No. 50	Costos Totales del Proyecto	94
CUADRO No. 51	Ingresos del proyecto.....	96
CUADRO No. 52	Estado de Situación Inicial.....	99
CUADRO No. 53	Estado de Resultados	100
CUADRO No. 54	Valor Residual.....	101
CUADRO No. 55	Flujo Neto de Caja	102
CUADRO No. 56	Tasa de descuento.....	103
CUADRO No. 57	VAN del Inversionista.....	104
CUADRO No. 58	TIR del inversionista.....	105
CUADRO No. 59	PRI Periodo de Recuperación de la inversión.....	106
CUADRO No. 60	Costos Fijos y Costos variable.....	109
CUADRO No. 61	Punto de equilibrio	111

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRAFICO No. 1 Exportaciones Ecuatorianas de yuca.....	12
GRAFICO No. 2 Principales destinos de las exportaciones ecuatorianas.....	30
GRAFICO No. 3 Balanza Comercial entre Ecuador y Colombia	41
GRAFICO No. 4 Mapa Físico de las Provincia de Santo Domingo	60
GRAFICO No. 5 Término de Negociación	67

ÍNDICE DE FOTOS

FOTO No. 1 Parafinado de Yuca	64
FOTO No. 2 Yuca en Cartones	65
FOTO No. 3 Contenedorización de la yuca.....	66

CAPÍTULO I

PLAN DE INVESTIGACIÓN

1.1 Antecedentes Históricos

La yuca, también conocida como mandioca o cassava, es un vegetal tropical almidonoso de color blanco, que fue originalmente cultivado por los indígenas que residían en Colombia, Venezuela, y Brasil. La yuca era parte de la dieta de estas tribus, normalmente moliendo hasta convertirla en harina o haciendo pasta de yuca.

La yuca recibe diferentes nombres comunes: *yuca* en el norte de América del Sur, América Central y las Antillas, *mandioca* en Argentina, Brasil y Paraguay, *cassava* en países anglo parlantes, *guacamote* en México, *aipi* y *macacheira* en Brasil y *mhogo* en swahili en los países de África oriental.

La planta de yuca crece en una variada gama de condiciones tropicales: en los trópicos húmedos y cálidos de tierras bajas; en los trópicos de altitud media y en los subtropicos con inviernos fríos y lluvias de verano. Aunque la yuca prospera en suelos fértiles, su ventaja comparativa con otros cultivos más rentables es su capacidad para crecer en suelos ácidos, de escasa fertilidad, con precipitaciones esporádicas o largos períodos de sequía.

Actualmente la yuca es cultivada en plantaciones en toda Latinoamérica, incluyendo Costa Rica, Ecuador, y Cuba. Un aspecto importante del cultivo de la yuca es saber cuándo cosecharla. Si se cosecha muy tarde, pueden ocurrir daños en la raíz, como que se pudra o que se endurezca como madera. Ambos daños hacen a la yuca inaceptable para consumo y pueden destruir el valor de una cosecha. Por este motivo, los sembradores de yuca se toman su tiempo para asegurarse que la yuca se desarrolle apropiadamente y se pueda vender la cosecha.

Debido a que la yuca es un vegetal versátil, su uso se ha diversificado a varias poblaciones no latinoamericanas. Adicionalmente, cada día más personas se

enteran de sus usos para la cocina. Esto es porque puede fácilmente sustituir a las papas en sopas y guisados, y porque tiene un gran contenido de vitamina C y carbohidratos. La yuca también es una buena fuente de fibra, y contiene aproximadamente 120 calorías por cada porción de 3.5 onzas. La yuca fresca se puede identificar por su piel gruesa y de color café oscuro, que se parece a la corteza de un árbol. Para usar la yuca fresca, se tiene que pelar la piel usando un cuchillo filoso para exponer la carne blanca que está adentro. Esta carne se puede cortar en piezas para freír, asar, hervir, u hornear.

1.2 Variedades de Yuca

El Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT) conserva en el banco de germoplasma *in vitro* que constituye la mayor colección de yuca del mundo, 6073 clones discriminados en 5724 clones de *Manihot esculenta*, que incluyen cultivares primitivos, cultivares mejorados y material genético y 349 accesiones correspondientes a 33 especies silvestres.

Usualmente, los agricultores designan las variedades con nombres muy sencillos que guardan relación con alguna característica de la planta o con su procedencia. Por ejemplo: *algodonas*, variedades de fácil cocción; *rojitas*, variedades de pecíolos rojos; *llaneras*, variedades procedentes de los Llanos; *negritas*, variedades de tallo o cogollo oscuro. El uso del nombre vulgar tiene limitaciones y se presta para confusiones ya que un mismo nombre vulgar puede atribuirse a genotipos diferentes o contrastantes.

La presencia de glucósidos tanto en raíces como en hojas es un factor determinante en el uso final de la yuca. Muchas variedades llamadas *dulces* tienen niveles bajos de glucósidos y pueden ser consumidas de manera segura luego de los procesos normales de cocción. Otras variedades llamadas *amargas* tienen niveles tan elevados de glucósidos que necesitan un proceso adecuado para que puedan ser aptas para el consumo humano; por ello estas variedades son generalmente utilizadas para procesos industriales. Contrariamente a lo que se cree, no existe una relación definida entre el sabor amargo o dulce y el contenido de glucosa.

La diferenciación entre variedades amargas y dulces no siempre es precisa, ya que el contenido de glucosa no es constante dentro de una variedad y depende también de las condiciones climáticas del cultivo. Por lo tanto, una variedad de yuca puede ser clasificada como amarga en una localidad y como dulce en otra.

Aparentemente, en los suelos fértiles se incrementa el sabor amargo y la concentración de glucosa. Las yucas amargas son más comunes en el área amazónica y en el Caribe, mientras que las dulces se encuentran con mayor frecuencia en el norte de América del Sur.

Dependiendo del uso final de la yuca, esta puede ser clasificada como de calidad *culinaria* cuando se destina al consumo humano directo; como *industrial* cuando se usa para la producción de subproductos tales como harina, almidón, trozos secos o como de *doble propósito*, es decir, fenotipos que podrían ser usados tanto para el consumo humano como industrial. Esta variabilidad da lugar a que el agricultor venda para el mercado en fresco si los precios son altos o, en caso contrario que venda las raíces para procesos industriales, por lo general a un precio considerablemente menor.

Esta estrategia ha interferido con el uso industrial de la yuca porque no permite un suministro constante y confiable de la materia prima. Actualmente, los programas de mejoramiento genético están dirigidos a la búsqueda de variedades específicas para la industria, ya que las variedades de doble propósito resultaban, en algunos casos inadecuadas para consumo en fresco o para la industria.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Realizar un proyecto de factibilidad para producir y exportar yuca parafinada investigando las condiciones que exige Colombia para el ingreso del producto a su mercado y analizando las normativas que impone su gobierno para realizar una adecuada comercialización del mismo.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Conocer la estacionalidad y la demanda de yuca en el país de destino.
- Identificar los empaques, embalajes, etiquetas requeridos por el mercado colombiano.
- Aplicar las normas (fitosanitarias, producción, calidad, ecológicas) que requiere la yuca para ingresar al mercado colombiano.
- Buscar el tratamiento preferencial más favorable, y utilizar la logística para la reducción de tiempos y costos en el proceso tanto documental como de transporte.
- Evaluar económica y financieramente la rentabilidad del proyecto.
- Determinar la producción nacional de yuca en Ecuador.

1.4 Justificación

La yuca (conocida también como casava o mandioca) es un cultivo que constituye parte importante de la dieta de millones de personas en Asia, África y América Latina. En países como Brasil, se ha dado un uso industrial a la yuca como fuente de biocombustibles desde hace algunas décadas. Últimamente, en el marco del Protocolo de Kyoto se ha reconocido el uso de los biocombustibles como un instrumento para cumplir con las obligaciones de los países para reducir el Calentamiento Global. Por ello, se está promocionando el uso de la yuca para la producción de etanol como combustible. Proyectos de este tipo se están llevando a cabo en países como Colombia, Nigeria, Tailandia, China e Indonesia, por esta razón encontramos que la yuca presenta

la oportunidad de conquistar el mercado internacional, especialmente el de Colombia, además la yuca sirve también para alimentar animales para la producción de carne.¹

La población pobre alrededor del mundo depende en gran manera de la agricultura, por lo que cultivos como la yuca son centrales para la seguridad alimentaria, la reducción de la pobreza así como la estabilización social y de salud.

La yuca, es el cultivo ideal. Se siembra a lo largo de todos los países tropicales para alimentar a 600 millones de personas al día en América Latina, Asia, África.²

Es importante realizar este proyecto ya que se desarrollará para determinar si hay una demanda insatisfecha que permita la exportación a ese mercado procurando que sea competitivo en calidad y precio.

Con el presente proyecto se pretende ayudar a la reactivación económica del país, a través de las exportaciones generaremos divisas al Ecuador y tendremos mayores oportunidades comerciales, además el principal beneficiario es el sector agrícola, lo cual generaría muchas fuentes de trabajo para el sector campesino ecuatoriano e incorporaría nuevas tecnologías agropecuarias.

Es importante destacar que la realización de este proyecto me permite poner en práctica todos los conocimientos que he adquirido a lo largo de mi carrera, además de ésta manera puedo aportar a la sociedad un proyecto que contribuya tanto al desarrollo social como al crecimiento económico del Ecuador.

¹ <http://www.ecoportal.net/content/view/full/62439>

² <http://www.ecoportal.net/content/view/full/62439>

1.5 Hipótesis

La exportación de yuca de excelente calidad y a precios competitivos permitirá acceder al mercado colombiano en condiciones favorables para obtener una aceptable competitividad y rentabilidad.

1.6 Sector Agrícola en el Ecuador

1.6.1 Desarrollo del Sector Agrícola

El sector agrícola ha tenido y tiene gran importancia en el desarrollo del país. Algunos de los principales indicadores que certifican su importancia son: un aporte del 17.3% al PIB total equivalente a 1.944 millones de dólares, la ocupación del 31% y el mantenimiento de una balanza comercial siempre positiva.

Al aportar con el 17.3% al PIB, del sector agrícola, se muestra como el más importante de la economía nacional, su participación incluso es mayor que la del petróleo y minas que aportan con un 12.7% y a la industria que aporta con un 15.7%.

Entre los años 1995 al 2003 la tasa promedio del crecimiento del PIB general fue de 0.96%, mientras que en el sector agrícola solamente el 0.76% estas tasas de crecimiento del PIB son poco alentadoras si consideramos que el crecimiento de la población en los últimos 10 años fue del 2.09%.

En los años 1999 y 2000 existieron diferentes factores internos que afectaron al sector agrícola como la crisis financiera, inestabilidad política y económica y entre los externos la disminución de los precios de los productos de exportación.

El empleo en el sector rural se orienta en un 60% a la agricultura, sin embargo, es en este sector donde se concentra el 60% de hogares pobres del país. Por otra parte la productividad del sector agrícola es la más baja comparada con los otros sectores de la economía nacional. La superficie total del Ecuador es

de 27.000.000 de hectáreas de las cuales el 30% son de uso agropecuario que para 1998 llegó a 8 millones de hectáreas de las cuales el 63% es destinado para pastos, el 24% para cultivos tanto transitorios como permanentes y otros el 13%, según el III Censo Nacional Agropecuario.

1.6.2 Producción Agrícola Nacional

El Ecuador está representado por tres regiones definidas de acuerdo a su extensión que son: Oriente, Costa y Sierra con 50%, 25.5% y 24.5% respectivamente.

El total de la superficie cultivada del 84% está representada por 17 productos. Los principales cultivos de ciclo corto son: arroz, maíz, algodón, cebada, fréjol, trigo, soya, papa, yuca, hortalizas y frutales en general. Y en cultivos permanentes los más importantes son: caña de azúcar, banano, café, cacao, plátano y palma africana

Por otra parte el país cuenta con una diversidad biológica y fito y zoogenética que le permite su explotación y utilización de una gran diversidad de actividades agropecuarias; se cuenta con el 10% de todas las especies de plantas del planeta, lo que significa que el Ecuador es el país con mayor número de especies por área en América del Sur.

Los cultivos alimenticios más importantes en la Costa son: el arroz con (349.726 ha), el maíz duro (270.000 ha), la soya (55.979 ha) la yuca (21.000 ha), el maní (9.000 ha), el plátano (87.000 ha); además tienen importancia relevante los cultivos industriales y/o exportación como el café (395.000 ha), el cacao (350.000 ha), la caña de azúcar (110.000 ha) y la palma africana (94.000 ha).

En la Sierra, cuya estructura socioeconómico es distinta de la Costa, los principales cultivos alimenticios incluyen: el maíz suave (247.000 ha), la papa (49.250 ha), el fréjol (70.000 ha), los cereales menores como el trigo, la cebada y la avena (100.000 ha), las leguminosas como arveja, haba y lenteja

(32.000 ha), y los cultivos andinos como oca, melloco, quinua, etc. (10.000 ha).³

1.6.3 Estructura de la Producción Agrícola en el Ecuador

Dentro de la estructura de la producción agropecuaria, el banano ha significado un motor importante de recursos, esto a que, de manera sostenida, año tras año viene aumentando sus ventas. Este hecho hace que el Ecuador siga ocupando el primer sitio como exportador a nivel mundial. Los productos que le siguen en importancia son el café, cacao y camarón, y con una tendencia creciente, las flores naturales. Pero también el crecimiento de las exportaciones no tradicionales, originadas en el sector agropecuario como jugos de frutas, hortalizas toman peso.

De otro modo, la canasta de nuevas exportaciones agrícolas incluye un variado número de productos: flores, madera, fibra de abacá, tagua, tabaco, pero también incluye productos como: el cardamomo, panela, pepino, quinua, aguate, mango, yuca entre otros, lo cual obedece a un resultado visible del ajuste y apertura económica que aumentó la diversificación de las exportaciones en general y de las agropecuarias en particular.

Los productos alimenticios con mayor peso en las importaciones son el trigo: (93.8% del consumo), las soja en forma de aceite crudo (69% del consumo), la avena, la cebada y algunas frutas como la manzana y la uva.

Las importaciones que se han realizado en el sector productivo del Ecuador han seguido creciendo pero a niveles menores que los registrados en años anteriores a 1998. Esto podría deberse, por un lado al incremento de precios que provocó la dolarización en la economía ecuatoriana, y por otro a que esto conlleva a que exista una mayor racionalidad en la inversión en maquinaria y equipo y tecnología, sobre todo en el sector exportador, ya que esta demanda es ahora en la medida en que aquello signifique ganancias reales en

³ Consejo Consultivo de Semillas del MAG.

productividad. En el caso del sector agropecuario las importaciones para bienes de capital, son muy pequeñas, estas se han mantenido en un 1%, lo cual explica la consecuente pérdida de productividad en el sector.

1.6.4 Características del Sector Agrícola de yuca

El Ecuador se caracteriza por tener un suelo rico en nutrientes y un clima benéfico, lo que le permite producir un sin número de productos. Sin embargo muy poco se ha hecho por diversificar la producción ecuatoriana ocasionando una reducción en las ganancias de nuestro país.

Existen muchas especies que esperan ser reconocidas a nivel internacional e incluso regional y que poseen un gran valor alimenticio. Estas especies no son aprovechadas en todo su potencial, tal es el caso de la yuca.

La yuca trae muchas ventajas para los agricultores de bajos ingresos, ya que se da en suelos pobres o en tierras marginales donde no se pueden producir otros cultivos, el cultivo requiere de pocos fertilizantes, plaguicidas y agua. Además, la yuca puede cosecharse en cualquier momento de los ocho a los veinte y cuatro meses después de plantarla, por lo que puede quedarse en la tierra como defensa contra una escasez inesperada de alimentos.⁴

La producción de yuca ha sido tradicional en el Ecuador, en el litoral, el subtrópico y desde hace algunos años comercialmente en el oriente ecuatoriano. El INIAP ha realizado un amplio trabajo de investigación y se han entregado a los agricultores nuevas variedades producidas e introducidas al país.

En algunas zonas de Manabí y Esmeraldas se organizaron las denominadas Asociaciones de Pequeños Productores de Yuca, APPYS y una unión de organizaciones denominada UAPPY. Su objetivo fue introducir nuevas tecnologías del cultivo, producir yuca fresca y congelada para la exportación y almidón de yuca tanto para el mercado local como para la exportación.

⁴ <http://www.sica.gov.ec/cadenas/yuca/docs/cadena.htm>

Asimismo, se produce un sub producto que sirve de aglutinante para alimento balanceado de camarones.

En Ecuador en los últimos años, la superficie cosechada de yuca fue 26.000 hectáreas, con una producción de 227.000 toneladas y un rendimiento promedio de 9 toneladas por hectárea, sobresaliendo la provincia de Manabí con 6850 hectáreas cosechadas, una producción de 65.000 toneladas y un rendimiento promedio de 9 toneladas por hectárea, lo que la ubica en primer lugar con relación al resto del país. La tendencia hasta ahora ha estado hacia áreas reducidas, debido a la falta de demanda, situación que está cambiando actualmente.

En algunas provincias del Ecuador, la yuca se cultiva tradicionalmente en casi todas sus zonas, bajo condiciones de lluvias y en áreas marginales, mayormente en lomas. Un alto porcentaje del área de cultivo corresponde a pequeños lotes que pertenecen a pequeños y medianos agricultores, como la generalidad de los productores de yuca.

Disponen de pocos recursos económicos, utilizan sistemas de producción tradicionales con variedades criollas y en siembras intercaladas con otros cultivos, de preferencia con maíz, aunque algunos acostumbran a sembrar yuca sola. No emplean productos químicos. La comercialización, por ser un producto tan perecible, presenta problemas incluyendo bajos precios en épocas de cosecha.

1.7 Exportaciones del Ecuador

Ecuador es el primer productor y exportador mundial de banano, cubre aproximadamente el 30% de la demanda mundial, es el tercer exportador de flores, octavo productor de cacao, séptimo productor de camarón en cautiverio y el décimo productor mundial de atún.

La economía del país se soporta en 2 actividades, la explotación petrolera y la agroindustria, sus sectores más dinámicos son, el petróleo, la pesca, la agricultura, la manufactura y la construcción.

Ecuador es reconocido internacionalmente como un destacado productor de banano, petróleo, cacao y camarón, sin embargo, productos como frutas, flores, atunes y conservas de pescado complementan su oferta exportable.

Las exportaciones de petróleo (67%), productos mineros (64%), atún (20%) y madera (15%) fueron las que más se contrajeron durante el primer trimestre del año 2009 en comparación con el mismo período de 2008, de acuerdo al último Termómetro Económico de la Cámara de Industriales y Producción.

En general, las ventas externas del país cayeron 43,8% entre enero y marzo en relación a 2008, hasta ubicarse en \$2 596 millones. Las exportaciones no petroleras registran una caída del 4,5% durante ese lapso. En cuanto a volumen, también se observa una caída que del 8,6%. Así, el país pasó de enviar 7,3 millones de toneladas en 2008 a 6,6 millones hasta marzo de 2009. En el caso de los productos primarios, las ventas del país se ubicaron en \$1 899 millones, lo que representó una caída del 48% en el primer trimestre de 2009.

En el caso de los bienes industrializados, las exportaciones de manufacturas textiles (no se incluyen prendas de vestir) crecieron 153%, el porcentaje mayor dentro del grupo de productos. Asimismo, las de sombreros fueron superiores en 40% y las de vehículos en 36%. En menor proporción, entre el 1% y el 3% subieron las ventas de harina de pescado, prendas de vestir textiles y elaborados de banano.

Sin embargo, en este grupo de productos, los derivados de petróleo retrocedieron 51%, los metales 38% y el papel y cartón 36%. Asimismo, los elaborados de café cayeron en 25% y los jugos y conservas de frutas 14%, de acuerdo a la información del gremio.

En el caso de destinos de exportación, la investigación de la Cámara de Industriales y Producción destaca una caída de ventas del 72% a los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi) y del 59% a los de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Las exportaciones hacia los Estados

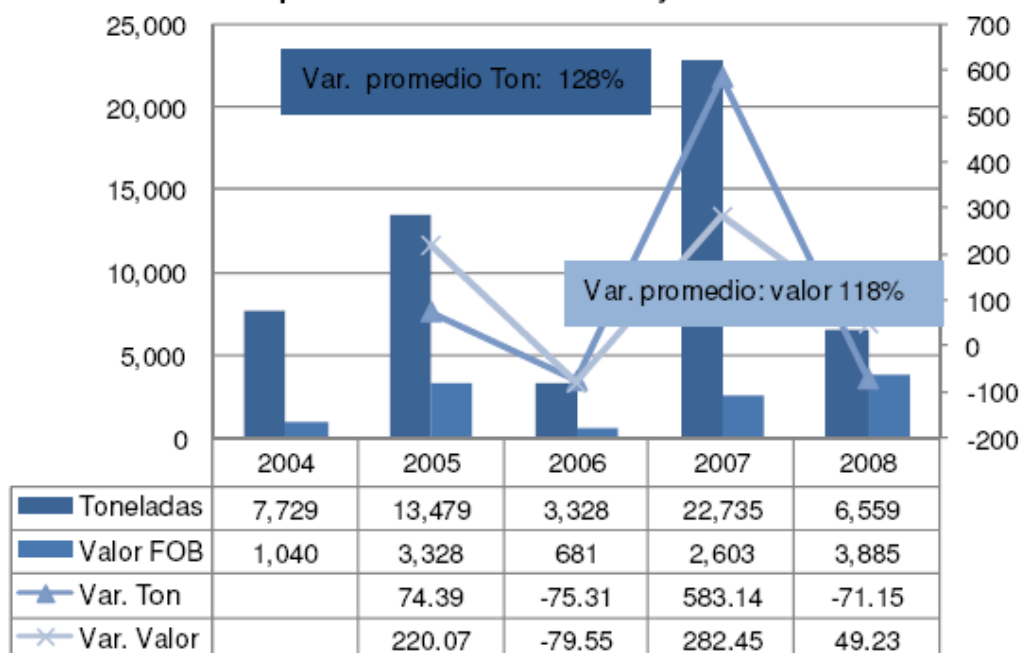
Unidos también bajaron 57% durante el primer trimestre de 2009 y las dirigidas al Asia retrocedieron en 49%. Las únicas ventas que subieron en ese período fueron aquellas realizadas a la Unión Europea (UE), que aumentaron un 3%. La Balanza Comercial del Ecuador durante los primeros tres meses del año registra un saldo en contra de \$1 072 millones, superior al del mismo período del año pasado, en el que fue de \$876 millones. (DB)

1.7.1 Exportación segmentada: yuca

Las exportaciones ecuatorianas de yuca muestran un comportamiento inestable en el período 2004-2008, siendo el 2006 el año en que se reportó menos exportaciones. Debido al bajo volumen de las exportaciones en el 2006, se observa un amplio crecimiento de las mismas en el 2007- año pico de las exportaciones de yuca ecuatoriana-. En el último año hubo un decrecimiento del 71% en el volumen exportado, pero un crecimiento del 50 % en valor FOB. Lo anterior debido a un sustancial aumento en el precio del tubérculo.

Gráfico No. 1

Exportaciones ecuatorianas de yuca



Fuente: Economía y Comercio de América Latina Ediciones Económicas Internacionales

Elaborado por: El Autor

CAPÍTULO II

MARCO JURÍDICO

2.1 BASE LEGAL

Dentro del marco legal ecuatoriano las instituciones que regularan la ejecución del presente proyecto son las que a continuación se detallan:

2.1.1 MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD (MIPRO)

Mediante Decreto Ejecutivo No. 09 de 15 de enero del 2007, promulgado en el Registro Oficial No. 8 de 25 de enero del 2007, se transfieren las funciones de Comercio Exterior e Integración y de Pesca a los Ministerios de Relaciones Exteriores, Comercio Exterior e Integración y de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca, en su orden. Por lo cual pasa a denominarse Ministerio de Industrias y Competitividad.⁵

2.1.2 CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA (CAE)

La Corporación Aduanera Ecuatoriana es una empresa estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio, facilitadores del Comercio Exterior, con un alto nivel profesional, técnico y tecnológico.⁶

2.1.3 CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES (COMEXI)

El Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI), de conformidad con lo dispuesto en el artículo 11, la Ley de Comercio Exterior e Inversiones “LEXI” determinará la política de comercio exterior a seguirse de conformidad con los

⁵ <http://www.mipro.gov.ec/>

⁶ <http://www.aduana.gov.ec/>

objetivos que el país quiera seguir en sus relaciones comerciales con el resto del mundo.⁷

2.1.4 CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES (CORPEI).

El 9 de junio de 1997 se creó en Ecuador la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, CORPEI, mediante la Ley de Comercio Exterior e Inversiones, LEXI. La presente Ley 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.⁸

2.1.5 MINISTERIO DE AGRICULTURA GANADERÍA ACUACULTURA Y PESCA (MAGAP).

El Ministerio de Agricultura Ganadería Acuacultura y Pesca, es el responsable de establecer las políticas y las acciones para mejorar la producción agropecuaria del país, por ello está preocupado en mejorar y proteger la calidad de las semillas y plantas, para garantizar en el caso específico una óptima producción de los cultivos de palma africana.⁹

2.1.6 FEDERACIÓN ECUATORIANA DE EXPORTADORES (FEDEXPOR).

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

⁷ <http://www.comexi.gov.ec/>

⁸ <http://www.corpei.org>

⁹ <http://www.mag.gov.ec/>

Sus miembros son personas naturales o jurídicas, dedicadas a la actividad de exportación, a la comercialización de bienes y/o servicios exportables o que potencialmente puedan hacerlo, así como aquellas que presten servicios conexos al comercio exterior.¹⁰

2.1.7 AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE CALIDAD DEL AGRO (AGROCALIDAD)

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro – AGROCALIDAD, es la Autoridad Nacional Sanitaria, Fitosanitaria y de Inocuidad de los Alimentos, encargada de la definición y ejecución de políticas, y de la regulación y control de las actividades productivas del agro nacional, respaldada por normas nacionales e internacionales, dirigiendo sus acciones a la protección y mejoramiento de la producción agropecuaria, la implantación de prácticas de inocuidad alimentaria, el control de la calidad de los insumos, el apoyo a la preservación de la salud pública y el ambiente, incorporando al sector privado y otros actores en la ejecución de planes, programas y proyectos.¹¹

2.1.8 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI)

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.¹²

¹⁰ <http://www.fedexpor.com/ec/>

¹¹ <http://www.agrocalidad.gov.ec/>

¹² <http://www.sri.gov.ec/>

2.2 LEYES CONEXAS

2.2.1 LEXI

2.2.1.1 Del ámbito de la ley

Art.1.- La presente Ley 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.

Art. 2.- Se entiende por "Sector Comercio Exterior al conjunto de organismos y entidades del sector Público y de instituciones o personas naturales o jurídicas del sector privado que participan en el diseño y ejecución de la Política de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología que desarrollan actividades de comercio exterior o relacionadas con éste, salvo las exportaciones de hidrocarburos que realiza el Estado Ecuatoriano y que continuarán sujetas al ordenamiento legal que las regula.

2.2.2 LEY DE SANIDAD VEGETAL

2.2.2.1 Reglamento general a la ley de sanidad vegetal (R.O. Edición Especial No. 1 de 20 de marzo de 2003)

Señala las normas fundamentales para precautelar el estado fitosanitario de los cultivos agrícolas, del material de propagación y productos de consumo, determinando las formas y requisitos para la importación y exportación de material vegetal.

Faculta a AGROCALIDAD la autorización de instalación y funcionamiento de viveros y establecimientos de propagación de material vegetal con fines

comerciales. Determina los requerimientos para las campañas fitosanitarias y la movilización de productos y material vegetal.

2.2.2.2 R.O. Suplemento 315 de 16 de abril del 2004.- Codificación 2004-08).

Ordena el estudio, la prevención y el control de las plagas, enfermedades y pestes que afectan a los cultivos agrícolas, estableciendo las infracciones y sanciones para quienes incumplan con esta Ley.

Establece las normas para la importación y exportación de material vegetal. Promueve las campañas fitosanitarias y determina las infracciones y sanciones administrativas para quienes incumplan con los mandatos de la Ley.

2.2.3 SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS - SGP Andino

El SGP Andino es el programa por medio del cual la Unión Europea (UE) concede a los países miembros de la CAN y Centroamérica, una prórroga de las preferencias arancelarias concedidas dentro del marco del SPG Andino (1991- 2001), como respaldo al esfuerzo que estos países venían realizando en la lucha contra el narcotráfico. Además se incluye en el programa a Pakistán. Este compromiso es de carácter unilateral, no recíproco, ni discriminatorio, por lo que los países que lo otorgan pueden decidir qué productos incluir y excluir, y fijar además los requisitos que deben cumplir para acceder a sus beneficios. El Programa consiste en una rebaja del 100% del gravamen aduanero para casi el 90% de las exportaciones provenientes de los países antes mencionados y busca con ello conceder oportunidades de exportación que favorezcan los cultivos de sustitución.

2.2.4 LEY ORGÁNICA DE ADUANAS (LOA)

La presente Ley regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero. Mercancías son los bienes corporales muebles de cualquier clase.

En todo lo que no se halle expresamente previsto en esta Ley, se aplicarán las normas del Código Tributario y más leyes generales y especiales.

2.3 CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

Para el presente proyecto se ha determinado la constitución de una compañía de responsabilidad limitada, la misma que deberá registrarse en la superintendencia de compañías.

2.3.1 CONCEPTO DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

“La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá en todo caso, las palabras “Compañía Limitada” o su correspondiente abreviatura”¹³.

2.3.1.1 Tipos de compañías

1. COMPAÑÍA EN NOMBRE COLECTIVO
2. COMPAÑÍA EN COMANDITA SIMPLE
3. COMPAÑÍA EN COMANDITA POR ACCIONES
4. COMPAÑÍAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA
5. COMPAÑÍAS ANÓNIMAS
6. COMPAÑÍAS DE ECONOMÍA MIXTA

¹³ LEY DE COMPAÑÍAS; Art. 92, Página 17; Abril de 2007

2.3.2 NORMAS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

2.3.2.1 Requisitos para la constitución de la compañía

❖ **El nombre.-** En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Quito, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías de Cuenca, Ambato, Machala Portoviejo y Loja (Art. 92 de la Ley de Compañías y Resolución N°. SC. SG. 2008.008 (R.O. 496 de 29 de diciembre de 2008)).

Las denominaciones sociales se rigen por los principios de “propiedad” y de “inconfundibilidad” o “peculiaridad”. (Art. 16 LC). El “principio de propiedad” consiste en que el nombre de cada compañía es de su dominio de o propiedad y no puede ser adoptado por ninguna otra.

El “principio de inconfundibilidad o peculiaridad” consiste en que el nombre de cada compañía debe ser claramente distinguido del de cualquier otra sociedad sujeta al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías de conformidad con lo prescrito en el Art. 293 de la Ley de Propiedad Intelectual.

❖ **Solicitud de aprobación.-** La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías).

Capacidad: Se requiere capacidad civil para contratar, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges. Art. 99 de la ley de Compañías.

❖ **Números mínimo y máximo de socios.-** La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo, según el primer inciso del Artículo 92 de la Ley de Compañías, reformado por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, publicada en el Registro Oficial No. 196 de 26 de enero del 2006, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse (Art. 95 de la Ley de Compañías).

❖ **Capital mínimo.-** La compañía de responsabilidad limitada se constituye con un capital mínimo de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. Si la aportación fuere en especie, en la escritura respectiva se hará constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas. Estas serán valuadas por los socios o por peritos por ellos designados, y los avalúos incorporados al contrato.

Los socios responderán solidariamente frente a la compañía y con respecto a terceros por el valor asignado a las especies aportadas. (Artículos 102 y 104 de la Ley de Compañías).

❖ **Participaciones.-** Comprenden los aportes del capital, son iguales, acumulativas e indivisibles. La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación en el que consta, necesariamente, su carácter de no negociable y el número de las participaciones que por su aporte le corresponde.

2.3.3 MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA RESPONSABILIDAD LIMITADA

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de compañía, contenida en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Intervienen en el otorgamiento de esta escritura: el Ing. Juan Pablo Landázuri, de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, hábil por derecho, soltero, con C.I. No. 040102467-4, con domicilio en la ciudad de Tulcán.

El Dr. Carlos Aldas López, de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, hábil por derecho, soltero, con C.I. No. 1002963005, con domicilio en la ciudad de Ibarra.

El Dr. Carlos Landázuri, de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, hábil por derecho, soltero, con C.I. No. 040102468-2, con domicilio en la ciudad de Quito.

La Dra. Adriana Arguello, de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, hábil por derecho, soltero, con C.I. No. 170293209-1, con domicilio en la ciudad de Quito.

SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.- Los comparecientes declaran que constituyen, como en efecto lo hacen, una compañía de responsabilidad limitada, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA.

Título I (del nombre, domicilio, objeto y plazo)

Art. 1º.- El nombre de la compañía que se constituye es “**EXPORLAN Cía. Ltda.**”

Art. 2º.- El domicilio principal de la compañía es en la ciudad de Santo Domingo, Provincia de Santo Domingo de Tsáchilas. Podrá establecerse agencias, sucursales o establecimientos en uno a más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

Art. 3º.- El objetivo de la compañía consiste en: La exportación y comercialización de yuca parafinada al mercado colombiano, pudiendo ampliar sus objetivos de acuerdo a los intereses de la sociedad en lo correspondiente al giro social.

En cumplimiento de su objeto, la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la ley.

Título II (del capital, de las participaciones y de la reserva legal)

Art. 4º.- El capital suscrito es de USD 42.002,55 que corresponde al recurso propio cada uno de los socios.

El capital está íntegramente suscrito y pagado en numerario en la forma y proporción que se especifica en las declaraciones.

Título III (del gobierno y de la administración)

Art. 5º.- Norma general.- El gobierno de la compañía corresponde a la junta de socios, y su administración al gerente y al presidente. La representación legal, judicial y extrajudicial corresponderá al Gerente. En caso de falta

temporal o definitiva, le subrogará el Presidente hasta que la Junta General nombre al titular.

Art. 6º.- Convocatoria.- La convocatoria a junta general efectuará el gerente de la compañía, mediante nota dirigida a la dirección registrada por cada socio en ella, con ocho días de anticipación, por lo menos, respecto de aquel en que se celebre la reunión. En tales ocho días no se contará ni el de la convocatoria ni el de realización de la junta.

Art. 7º.- De la Junta Universal, de las facultades de la junta, del quórum de instalación y del quórum de decisión.- Se estará a lo dispuesto en la ley de compañías.

Art. 8º.- El Presidente y el Gerente ejercerán todas las atribuciones para los administradores en la Ley de Compañías.

Título IV (disolución y liquidación)

Art. 9º.- Norma general.- La compañía se disolverá y se liquidará conforme se establece en la Sección XII de la Ley de Compañías.

Título V (suscripción y pago del capital social)

Cuadro No. 1
SUSCRIPCIÓN Y PAGO DEL CAPITAL SOCIAL

Nombre de los socios	Capital suscrito	Capital pagado (debe cubrir al menos el 50% de cada participación)	Capital por pagar (el saldo deberá pagarse en 12 meses máximo)	Participaciones
Dra. Adriana Arguello	8.400,51	8.400,51	-	20%
Dr. Carlos Aldas López	8.400,51	8.400,51	-	20%
Dr. Carlos Landázuri	8.400,51	8.400,51	-	20%
Ing. Juan Pablo Landázuri	16.801,02	16.801,02	-	40%
Total	42.002,55	42.002,55	-	100%

FUENTE: Investigación Propia

ELABORADO POR: El Autor

DISPOSICIÓN TRANSITORIA.- Los contratantes acuerdan autorizar al Dr. Marcelo Grijalva para que a su nombre solicite al Superintendente o a su delegado la aprobación del contrato contenido en la presente escritura, e impulse posteriormente el trámite respectivo hasta la inscripción de este instrumento.

En todo lo no estipulado en este estatuto, estará a lo dispuesto en la Ley de Compañías y demás leyes afines.

En caso de controversia, las partes podrán someterse a la Ley de mediación.
Usted señor notario, se dignará añadir las correspondientes cláusulas de estilo.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Definición de mercado

Conjunto de actividades realizadas libremente por los agentes económicos sin intervención del poder público.

3.2 Objetivo del Estudio de Mercado

- Determinar el número potencial de consumidores y el nivel de consumo que tendría la yuca parafinada en el mercado colombiano.
- Identificar la existencia de un mercado viable en Colombia.
- Determinar los canales de distribución que se van a utilizar para hacer llegar la yuca a los clientes.
- Determinar la existencia de una demanda insatisfecha de yuca en el mercado Colombiano.
- Cuantificar la cantidad de yuca que se puede ofertar al mercado colombiano.

3.3 Características de la yuca

El cultivo de la yuca tiene una gran importancia para la seguridad alimentaria y la generación de ingresos, especialmente en las regiones propensas a la sequía y de suelos áridos. Es el cuarto producto básico más importante después del arroz, el trigo y el maíz y es un componente básico en la dieta de más de 1 000 millones de personas.

Entre sus principales características se destacan su gran potencial para la producción de almidón, su tolerancia a la sequía y a los suelos degradados y su gran flexibilidad en la plantación y la cosecha adaptándose a diferentes condiciones de crecimiento.

Tanto sus raíces como sus hojas son adecuadas para el consumo humano; las primeras son fuente de hidratos de carbono y las segundas de proteínas, minerales y vitaminas, particularmente carotenos y vitamina C.

A causa de la estacionalidad de las lluvias, gran parte de la producción de yuca se concentra en ciertas épocas del año. Esta situación ocasiona a la agroindustria de la yuca una escasez de materia prima durante algunos meses del año y abundancia en otros, pérdidas de las raíces frescas que se almacenan durante largo tiempo en épocas de oferta excesiva y oscilaciones en los precios de la materia prima y del almidón. A lo anterior, se une el hecho de que en ciertas épocas del año la escasez de yuca impide cubrir la demanda para su transformación poscosecha.

Los obstáculos que han impedido la consolidación del cultivo de la yuca en muchos países son los altos costos de producción, la baja productividad y las técnicas inadecuadas de transformación. La yuca, en la mayoría de los países en que se cultiva, no se ha visto beneficiada por inversiones a nivel de tecnologías de siembra, cosecha y poscosecha, ni de investigación sobre productos de alto valor agregado. La industrialización de la yuca mejoraría la rentabilidad de la cadena agroindustrial y podría abastecer un mercado insatisfecho y reducir la dependencia de las importaciones de los países productores de yuca. La promoción de nuevas plantaciones tendría justificación en el momento en que se hayan desarrollado los mercados para los productos de yuca o asegurado su empleo y aprovechamiento de forma planificada.

Si se considerara el cultivo de la yuca como un producto estratégico y base para el desarrollo de numerosas industrias y se le diera el tratamiento correspondiente en cuanto a inversiones, esta raíz seguramente podría favorecer el desarrollo del sector agroalimentario e industrial de los países en desarrollo contribuyendo a la generación de riqueza y de empleo rural y urbano. Sin embargo, para hacer viable su consolidación se deben desarrollar sistemas de producción rentables y sostenibles por lo cual, es cada vez más urgente la adaptación, desagregación o generación de tecnologías que, una vez incorporadas, fortalezcan la cadena productiva y sus derivados industriales. El principal competidor de la yuca es el maíz que tiene consolidada una posición de liderazgo en los mercados agrícolas e industriales especialmente porque los Estados Unidos de América, primer productor a nivel mundial, poseen un grado avanzado de tecnificación, estandarización de procesos, altos rendimientos del cultivo con uso de ingeniería genética que permiten grandes volúmenes de abastecimiento con calidad estándar y estabilización de precios.

Grandes cantidades de maíz con destino al mercado de concentrados para animales y la industria alimenticia son comercializados a nivel mundial.

En la mayor parte de las regiones productoras de yuca se ha explotado la posibilidad de utilizar este cultivo como insumo en los procesos manufactureros y solamente países como Brasil, Indonesia y Tailandia han promovido el desarrollo de la industria de la yuca y sus derivados para satisfacer las necesidades internas y de exportación; cuentan con ventajas comparativas identificadas con grandes extensiones de tierra, mano de obra a bajo costo, reducción de costos de transporte y un manejo eficiente de la comercialización de sus productos con precios competitivos.

Productos Derivados:

- Raíces frescas para consumo humano
- Raíces frescas para consumo animal
- Productos fritos
- Productos deshidratados: Tradicionales
- Hojuelas
- Harina: para alimento animal
- Para industrias alimentarias: Panaderías, bases para sopas, carnes
- Procesadas, pastas, bases de bebidas.
- Almidón:
- Para consumo humano.
- Para industria papelera, etc.
- Productos fermentados: raíces enteras almidón agrio
- Harina
- Productos congelados: trozos, puré.
- Productos empacados al vacío: trozos semicocidos y esterilizados
- Productos derivados del proceso industrial: corteza, fibra.

3.3.1 La mejor época

La yuca, es cultivada tradicionalmente en suelos de baja fertilidad, se propaga vegetativamente y a bajo costo por unidad de superficie, con rendimientos de 1 a 3 Kg y hasta 7 Kg de raíces por planta. Tiene un alto contenido de carbohidratos, es tolerante a la sequía, plagas y enfermedades y se la cosecha en varias épocas del año; se la utiliza en la industria y en la alimentación humana y animal.

En los países tropicales, la yuca ocupa el cuarto lugar, después del arroz, del maíz y la caña de azúcar, en lo referente a cantidad de calorías producidas y utilizada directamente para el consumo humano. Sin embargo, el esfuerzo en la investigación e implementación de nuevas tecnologías de producción de alimentos en las áreas tropicales dedicadas al cultivo de la yuca resulta mínimo si comparamos con lo empleado en cereales.

Hechos recientes en cuanto a disponibilidad de tecnología de alta producción, oportunidades de exportación y la posibilidad de utilizar los excedentes en la alimentación animal y otros usos industriales han despertado el interés de muchos países, entre ellos Ecuador, para incluir a este cultivo dentro de sus planes de investigación y fomento.

3.3.2 Propiedades Nutritivas

La Yuca es un alimento muy rico en hidratos de carbono (85 %), aporta de forma moderada, vitaminas del grupo B (B2, B6), vitamina C, magnesio, potasio, calcio y hierro. Un detalle muy interesante es que al no contener adherencia es un alimento apto para los celíacos.

Es un alimento muy adecuado para todas las edades y en especial, para situaciones que requieren de un gran desgaste físico y para los deportistas.

Las raíces de yuca tienen un alto contenido de almidón, que las convierte en buena fuente de energía. También tiene un contenido relativamente alto de vitamina C, pero el de proteína y vitamina A es muy bajo. Para obtener una

dieta balanceada con alto consumo de yuca, éste se debe complementar con otras fuentes vegetales o animales de proteína.

En la nutrición animal, la yuca se complementa con tortas de semillas oleaginosas o se mezcla directamente con esas semillas, especialmente de soya. Esta mezcla, en opinión de algunos especialistas en nutrición animal, presenta cierta sinergia muy favorable en el desarrollo de algunas especies.

3.4 Destino de las exportaciones ecuatorianas de yuca

Ecuador exporta yuca a más de 10 países, pero su principal mercado es Estados Unidos al cual se dirigió el 43% del total de las exportaciones en el período 2004-2008.

El año 2005 es el más representativo, dado que se representa el 43% del total de sus importaciones en el período. En el año 2007, el principal importador de yuca ecuatoriana fue Colombia; importó el 738% más que en 2006 y el 99% más que en 2008.

En general el comportamiento de las exportaciones por país a lo largo del período es irregular.

Cuadro No. 2

PRINCIPALES IMPORTADORES DE YUCA ECUATORIANA

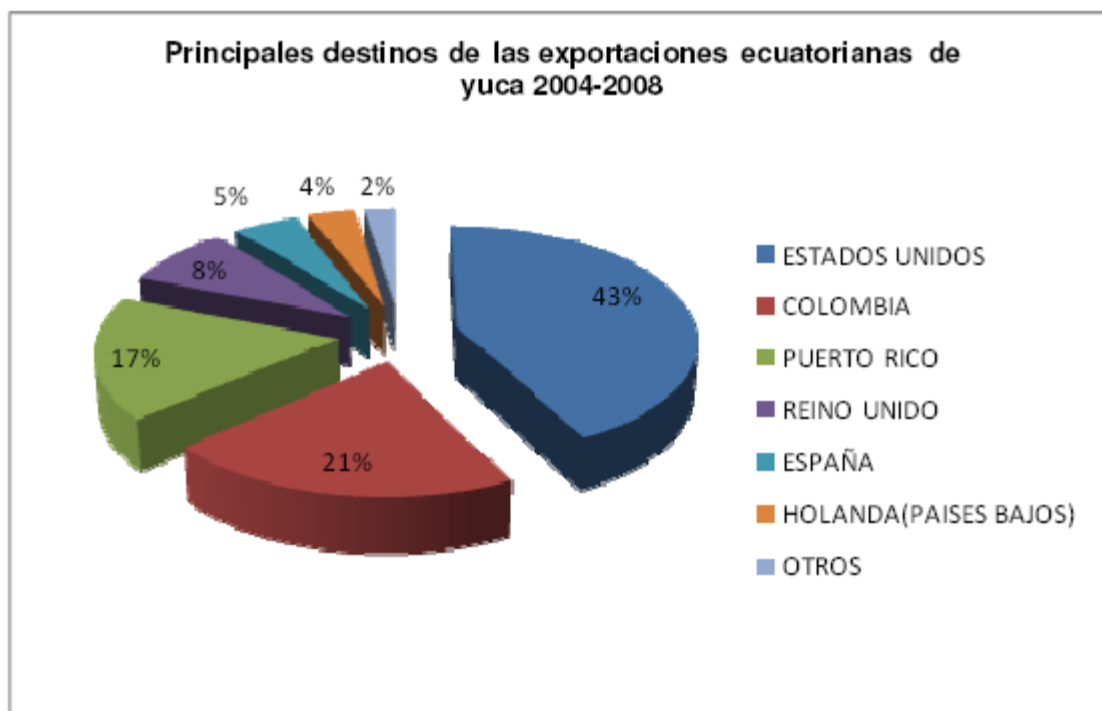
RANK	IMPORTADOR	2004	2005	2006	2007	2008	TOTAL
		VALOR FOB (MILES USD)	VALOR FOB (MILES USD)	VALOR FOB (MILES USD)	VALOR FOB (MILES USD)	VALOR FOB (MILES USD)	
1	ESTADOS UNIDOS	420	2,115	190	291	1,880	4,897
2	COLOMBIA	384	333	184	1,539	9	2,449
3	PUERTO RICO	25	391	169	415	985	1,985
4	REINO UNIDO	90	249	68	250	313	969
5	ESPAÑA	17	92	52	68	335	565
6	HOLANDA(PAISES BAJOS)	75	124	19	24	167	408
	DEMÁS	30	24	0	15	196	264

FUENTE: Banco Central del Ecuador/ Sistema de Inteligencia de Mercados

ELABORADO POR: El Autor

Gráfico No. 2

PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE YUCA 2004-2008



FUENTE: Banco Central del Ecuador/ Sistema de Inteligencia de Mercados

ELABORADO POR: El Autor

3.5 Características de la producción y comercialización mundial de yuca

En cuanto a la producción por regiones, si bien la yuca es un cultivo originario de América Latina y el Caribe, esta región aporta solo el 18% de la producción mundial.

La dinámica de la producción mundial de yuca para el período 2002–2005 señala un crecimiento moderado y un descenso en alguna región. En efecto, la producción mundial creció un 10.9% (acumulado).

Cuadro No. 3
PRODUCCIÓN DE YUCA POR REGIONES

PRODUCCIÓN DE YUCA POR REGIONES (T.M.)						
Región	Años				Total Acumulado	Partic. (%)
	2002	2003	2004*	2005*		
<i>Mundo</i>	183,826,257	189,990,452	203,618,052	203,863,208	781,297,969	100.00
Africa	99,683,069	101,650,431	108,470,471	110,506,552	420,310,523	54
Asia	51,273,578	55,844,037	60,244,889	55,901,455	223,263,959	29
Latinoamérica	32,686,054	32,313,378	34,727,186	37,274,595	137,001,213	18
Oceanía	183,556	182,606	175,506	180,606	722,274	0

FUENTE: Ministerio de Agricultura y Ganadería MAGAP

ELABORADO POR: El Autor

3.6 Principales productores de yuca a nivel mundial

En el siguiente cuadro se presenta un listado con los 20 principales países productores de yuca a nivel mundial. El mayor productor de yuca en el mundo, Nigeria, siguió una tendencia de crecimiento favorable, reflejado en un incremento acumulado de casi 17% durante los cuatro años referidos que supera el crecimiento de la producción mundial (10.9%), durante el mismo periodo. Malawi, por su parte, registró el mayor crecimiento del período: 68.8%.

Más de la mitad del total de la producción mundial acumulada durante el período, se concentró en cinco países: Nigeria, Brasil, Indonesia, Tailandia, y República Democrática del Congo, que representaron aproximadamente el 57% de la producción mundial de yuca.

Cuadro No. 4
PRINCIPALES PRODUCTORES DE YUCA A NIVEL MUNDIAL

PRINCIPALES PRODUCTORES DE YUCA A NIVEL MUNDIAL							
Países	Años				Total	Particip.	Crec.
	2002	2003	2004*	2005*	Acumulado	%	%
Mundo	183,826,257	189,990,452	203,618,052	203,863,208	781,297,969	100.00	10.90
Nigeria	32,749,000	32,913,000	38,179,000	38,179,000	142,020,000	18.18	16.58
Brasil	23,065,580	22,146,800	23,778,100	26,644,700	95,635,180	12.24	15.52
Indonesia	16,913,104	18,523,800	19,424,708	19,459,402	74,321,014	9.51	15.06
Tailandia	16,868,300	18,430,000	21,440,488	16,938,000	73,676,788	9.43	0.41
Congo	14,929,410	14,944,600	14,950,520	14,974,470	59,799,000	7.65	0.30
Ghana	9,731,040	10,239,340	9,738,812	9,738,812	39,448,004	5.05	0.08
Tanzania	6,888,000	6,890,000	6,890,000	7,000,000	27,668,000	3.54	1.63
India	6,515,900	7,000,000	6,700,000	6,700,000	26,915,900	3.45	2.83
Angola	5,620,419	5,699,331	6,650,000	8,606,209	26,575,959	3.40	53.12
Mozambique	5,924,551	6,149,897	6,412,767	6,150,000	24,637,215	3.15	3.81
Uganda	5,373,000	5,265,000	5,500,000	5,500,000	21,638,000	2.77	2.36
Vietnam	4,438,000	5,228,500	5,572,800	5,700,000	20,939,300	2.68	28.44
Paraguay	4,430,330	4,668,804	5,500,000	4,910,110	19,509,244	2.50	10.83
China	3,924,807	4,015,240	4,215,653	4,215,700	16,371,400	2.10	7.41
Benin	2,452,050	3,675,147	2,955,015	3,100,000	12,182,212	1.56	26.42
Madagascar	2,366,250	1,992,199	2,191,420	2,191,420	8,741,289	1.12	-7.39
Malawi	1,540,183	1,735,065	2,559,319	2,600,000	8,434,567	1.08	68.81
Camerun	1,950,000	1,950,000	1,950,000	1,950,000	7,800,000	1.00	0.00
Colombia	1,779,250	1,840,717	1,943,098	2,125,163	7,688,228	0.98	19.44
Filipinas	1,625,739	1,622,242	1,640,520	1,630,000	6,518,501	0.83	0.26

FUENTE: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

ELABORADO POR: El Autor

3.7 Principales países importadores a nivel mundial

China es el principal importador de raíces de yuca a nivel mundial, quien detenta el 61.39% de las importaciones. Se considera como un mercado altamente atractivo dentro del contexto mundial por tener valores de importación superiores al promedio.

Ecuador exporta a algunos de los principales importadores de yuca tales como: Países Bajos, España, Bélgica, Estados Unidos, Alemania, Francia, Reino Unido y Colombia. No obstante China, primer importador a nivel mundial, es un mercado al que Ecuador no ha dirigido sus exportaciones.

Holanda es el único país cuya balanza comercial es positiva y presenta además gran variación en sus importaciones en el período 2004-2008. Las importaciones alemanas de yuca presentan un comportamiento bastante inestable, una variación promedio de casi el 2000% en el período.

En general las importaciones mundiales de yuca no presentan una conducta constante. En el 2008 países como Corea y Francia aumentan considerablemente sus importaciones, mientras que países como Italia y Holanda las disminuyen. Los países con variaciones más dinámicas a lo largo del período son: Holanda, Bélgica, Alemania e Italia.

**Cuadro No. 5
PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE YUCA 2004- 2008**

PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE YUCA 2004-2008						
Rank	Importadores	Total importado en 2008, en miles de US\$	Saldo comercial en 2008 miles USD	Crecimiento anual en valor entre 2004-2008, %	Crecimiento anual en valor entre 2007-2008, %	Participación en las importaciones mundiales, % 2004-2008
	Mundo	819,079	-32,094	7.18	-24.55	
1	China	390,666	-390,640	8.84	-40.74	61.39
2	España	74,680	-73,875	35.92	7.59	7.09
3	Holanda	35,614	33,946	223.11	-73.02	6.97
4	Corea	85,568	-85,562	23.89	100.81	6.18
5	EE.UU	63,770	-63,105	17.72	52.08	5.75
6	Bélgica	57,111	-48,058	260.51	1.04	4.57
7	Francia	25,595	-25,026	109.19	499.84	1.33
8	Portugal	8,225	-7,874	-1.21	-5.21	1.32
9	Alemania	20,365	-20,365	1,960.46	65.81	0.95
10	Italia	6,121	-6,071	641.30	-60.41	0.86

FUENTE: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

ELABORADO POR: El Autor

3.8 Principales países exportadores a nivel mundial

Tailandia es el principal exportador de yuca a nivel mundial pues representa el 64% de las exportaciones mundiales del tubérculo. Vietnam, Costa Rica, Holanda e Indonesia presentan también exportaciones representativas, en

conjunto el 31% del total. Ecuador es el octavo exportador mundial de yuca en el período 2004-2008, con una participación menor al 1%.

Los países que muestran mayor crecimiento en los valores exportados durante el 2008 son, en orden descendente son: Nicaragua, Brasil, Ecuador y Costa Rica.

Cuadro No. 6
PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE YUCA 2004- 2008

PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE YUCA 2004-2008						
Rank	Exportadores	Total exportado en 2008, en miles de US\$	Saldo comercial en 2008 miles USD	Crecimiento anual en valor entre 2004-2008, %	Crecimiento anual en valor entre 2007-2008, %	Participación en las exportaciones mundiales, % 2004-2008
	Mundo	786,994	-32,094	12.72	-14.05	
1	Tailandia	477,547	473,999	9.12	-14.23	64.42
2	Vietnam	120,248	120,245	30.78	-36.04	16.92
3	Costa Rica	65,036	64,801	20.8	58.33	6.48
4	Holanda	69,560	33,946	114.39	43.43	4.58
5	Indonesia	20,770	20,751	15.09	-33.64	3.33
6	Bélgica	9,053	-48,058	444.4	-60.60	1.80
7	Cambodia	3,492	3,492	2640.75	-68.54	0.49
8	Ecuador	3,885	3,885	117.58	62.28	0.33
9	Fiji	1,556	1,550	9.88	1.04	0.19
10	Filipinas	1,232	1,232	9.38	6.48	0.14
11	Nicaragua	1,908	1,873	60.34	232.40	0.13
12	Francia	569	-25,026	5.84	-49.69	0.11
13	Reino Unido	875	-8,022	37.37	-15.87	0.09
14	Portugal	351	-7,874	3.62	42.68	0.08
15	Brasil	1,112	953	68.29	139.66	0.08
16	Honduras	1,044	1,034	61.06	94.05	0.07

FUENTE: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

ELABORADO POR: El Autor

3.9 Los Estados miembros de la Comunidad Andina

La Comunidad Andina está conformada por cuatro países: Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia, que decidieron unirse voluntariamente con el objetivo de alcanzar un desarrollo más acelerado, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana.

Su propósito es avanzar en la profundización de una integración completa que contribuya de manera efectiva al desarrollo humano sustentable y equitativo para vivir bien, con respeto por la diversidad y las asimetrías que aglutine las diferentes visiones, modelos y enfoques y que sea convergente hacia la formación de la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur).

3.10 Características del Mercado de Colombia

Colombia (república) (nombre oficial, República de Colombia), república ubicada en el noroeste de Sudamérica, limita al norte con Panamá y el mar Caribe, al este con Venezuela y Brasil, al sur con el Perú y Ecuador, y al oeste con el océano Pacífico. Colombia es el único país de América del Sur con costas tanto en el océano Atlántico como en el océano Pacífico.

Por sus islas San Andrés, Providencia y Santa Catalina (que pertenecen al departamento de San Andrés y Providencia), y por las aguas que se añaden al territorio continental sobre el mar Caribe, limita además con Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Jamaica, Haití y República Dominicana. Incluyendo las aguas marinas y submarinas que le corresponden sobre el Pacífico y el Caribe, franja de 19 km² sobre cada costa (contando con las islas), de los cuales 339.500 km² son del Pacífico y 589.160 del Caribe, la superficie total es de 2.070.408 km². El país tiene 1.141.748 km² de superficie continental. La capital es Santafé de Bogotá, que es también su ciudad más grande y populosa.

3.10.1 Población

Con unos 45 millones de habitantes estimados en 2009, Colombia es el tercer país más poblado en América Latina, tras Brasil y México. Más del 75% es población urbana, el 70% en las diez ciudades principales. Su densidad de población media es de unos 41 h/km², pero se distribuye sobre el país de manera irregular. Sobre el 75% de la población se asienta en la región andina, entre los 1.000 y los 3.000 metros de altitud, siguiendo el eje de los ríos Magdalena y Cauca, hasta llegar a la costa. Esta es la región de mejores

condiciones naturales, tanto climáticas como agrícolas, y la más poblada tanto en el período español como en el precolombino.

Muy lejos de las densidades alcanzadas aquí se encuentra la costa del Pacífico, aunque el asentamiento humano en esta costa es significativo, sobre todo teniendo en cuenta sus recursos. Casi despobladas están las regiones del Orinoco y el Amazonas, al este del país.

La diversidad étnica en Colombia es el resultado de la mezcla de amerindios, españoles y esclavos africanos, lo que da lugar a una población de mayoría mestiza (58%), con minorías importantes de blancos (20%), afrocolombianos (10,6%) e indígenas (3,4%) y otros.

3.10.2 Transporte y Comunicaciones

En todo el territorio cordillerano, en donde se concentra el mayor volumen de la población del país, existe una amplia red vial, con carreteras que permiten el transporte de vehículos de carga liviana y pesada. Sin ser vías de especificaciones óptimas (comparadas con las carreteras europeas o estadounidenses), puede asegurarse que permiten la comunicación terrestre entre los distintos pueblos y ciudades del país. Más del 90% de los municipios se enlazan mediante carreteras.

Por su parte, la zona de Los Llanos y la selva amazónica, que cubren aproximadamente la otra mitad del país, se comunican mediante transporte fluvial, algunas vías terrestres y una extensa red de pequeños aeropuertos y pistas de aterrizaje. El transporte aéreo es de gran importancia en el país, pues conecta los principales centros urbanos con medianas y pequeñas localidades de importancia económica.

El terreno irregular de Colombia obliga a que la construcción de carreteras y vías de tren sea muy costosa. Colombia cuenta con 2.137 km de vías férreas, nacionalizadas a partir de 1954 y actualmente en desuso, excepto para el transporte de mercancías. La mayor parte de estos ferrocarriles nacionales eran líneas que llegaban al río Magdalena, la principal arteria de transporte del

país durante el siglo XIX y buena parte del siglo XX, pues era navegable a lo largo de casi 1.100 km a partir de su desembocadura. Las carreteras suman 112.988 km y comprenden una parte de la autopista que une Caracas, la capital venezolana, con Quito, la capital de Ecuador, a través de Bogotá y de otras poblaciones colombianas. En Colombia el transporte aéreo comenzó en 1919 y actualmente varias compañías nacionales e internacionales sirven al país. En 1946 Colombia, Venezuela y Ecuador acordaron establecer la Marina Mercante Gran Colombia, aunque Venezuela se retiró en 1953. Los principales puertos son Buenaventura, Tumaco, Santa Marta, Barranquilla y Cartagena.

3.10.3 Comercio

Colombia tiene un PIB (Producto Interno Bruto) per cápita de 6.700 dólares estadounidenses (2009).

Según datos de 2009, en la estructura económica de Colombia la agricultura llega al 11,5% del PIB nacional y acoge el 22,7% de la población activa; la industria un 30% y el 19% de la población activa; y el 52,5% restante corresponde a servicios y el 58,5% de la población activa.

La agricultura colombiana, como la de la mayoría de los países americanos, tiene un carácter dual, uno para el consumo interior, de subsistencia, en donde predomina el minifundio con productos como patata, maíz, yuca, cereales, leguminosas y hortalizas; y otro con destino a la exportación, con productos como café, caña de azúcar, flores y banano. En Colombia el 96% de los propietarios suman el 30% de la superficie útil. La ganadería es un sector importante, sobre todo porque está orientado al consumo interno. La silvicultura, a pesar de la gran cantidad de bosques del país, es un sector poco desarrollado. La pesca proporciona gran variedad de recursos para la economía local.

Aquí hay que mencionar uno de los problemas más graves de la economía colombiana, que es la producción de cocaína. Por sí solo genera una economía paralela e ilegal que desincentiva la inversión en otros sectores, y especialmente la dedicación agrícola a otros productos.

Colombia tiene una interesante producción de petróleo, que se extrae en el norte y a lo largo del río Magdalena. No obstante, está muy lejos de la importancia que tiene este para su vecino Venezuela. También se extrae oro, esmeraldas y carbón, que originan muchas actividades económicas. El carbón, el petróleo y la hidroelectricidad proporcionan a Colombia su energía eléctrica en abundancia.

La industria está dominada por el subsector petroquímico. También hay un potente sector metalúrgico y agroalimentario, pero en general las dificultades de industrialización de Colombia han estado relacionadas con la violencia social. La industria tradicional va dejando paso a las empresas multinacionales que producen con vistas a la exportación, mirando, tan sólo de reojo, al mercado interno. Las principales zonas industriales colombianas son: Bogotá, Medellín, Cali, Cartagena y Barranquilla.

Los servicios en Colombia se encuentran dominados por los de tipo personal y el comercio. El turismo está muy escasamente desarrollado, debido a la fama de país peligroso en el que son frecuentes los secuestros de extranjeros. Los transportes y las comunicaciones son muy malas en general. Sólo el eje de Bogotá a la costa es relativamente bueno, pero las comunicaciones en el interior del país es difícil; lo que lastra mucho el desarrollo económico.

Colombia está asociada a varios acuerdos de libre comercio, como el Tratado de Libre Comercio (TLC) Colombia-EEUU aunque no está en vigor, la Comunidad Andina de Naciones, el Área de Libre Comercio de las Américas y el Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela).

Colombia importa sus productos de Estados Unidos, México, Brasil, China, Venezuela, y Japón; y los exporta a Estados Unidos, Venezuela y Ecuador, principalmente

Una de las características más notables de la población colombiana es la de sus movimientos migratorios. Desde la década de 1950 se observa una migración interna desde el campo a la ciudad muy intensa. Este éxodo rural tiene como destinos principales Bogotá y los departamentos del Valle del

Cauca, Atlántico y Risaralda. Los departamentos de Boyacá, Cundinamarca, Tolima, Cauca y Caldas pierden población. Antioquia registra un alto flujo de migrantes tanto de salida como de llegada. Dos son las razones de esta migración, la búsqueda de mejores oportunidades económicas y las situaciones de violencia. Desde 1985 casi 4 millones de colombianos huyeron por «amenaza para su vida», según la Consultoría para los Derechos Humanos y el Desplazamiento CODHES. Los departamentos donde mayor número de personas tuvieron que desplazarse por la violencia fueron: Antioquia, Bolívar, Magdalena, Cesar, Chocó, Caquetá, Putumayo y Tolima.

3.11 Relaciones comerciales entre Ecuador y Colombia.

El Ecuador ha optado por restringir importaciones a través de la aplicación de una salvaguardia de balanza de pagos, así como de un salvaguardia cambiaria contra Colombia. Más allá de la legalidad de estas medidas, el modelo de protección mediante la aplicación indiscriminada e indefinida de aranceles, no logrará el objetivo a largo plazo de desarrollar la economía del país.

Es legítimo aplicar medidas de defensa comercial que procuren corregir distorsiones en el mercado interno, siempre que estas sean provocadas por medidas artificiales aplicadas por Gobiernos o empresas de otros países, que imposibiliten a la industria nacional competir en iguales condiciones. Pero nunca aplicar estas medidas únicamente por razones políticas o simplemente para trabar el comercio, ya que a la larga el resultado será que todos habremos perdido.

3.11.1 Exportaciones a Colombia

Por su parte las exportaciones de Ecuador pasaron de US\$ 593,7 millones de en el 2008 a US\$ 511,52 millones en el 2009, para una variación negativa del – 13,84%.

Los principales productos exportados por Ecuador hacia Colombia en el 2009 fueron vehículos, conservas de sardinas y atunes, calzado, neumáticos, maíz duro, frijoles, y cacao entre otros.

3.11.2 Importaciones desde Colombia

Las importaciones de Colombia hacia Ecuador disminuyeron en un -13,76% al pasar de US\$ 1244,81 millones en el 2008 a US\$ 1073,53 millones en el 2009. La principal contribución a la variación positiva fue gracias al aumento en las importaciones de energía eléctrica, derivados del petróleo, química básica y la industria automotriz.

3.11.3 Balanza Comercial entre Ecuador y Colombia

La balanza comercial ecuatoriana frente a Colombia ha sido tradicionalmente deficitaria, dado Ecuador ha tenido una tendencia a importar más de lo que exporta, es decir reporta mayores montos de compras de productos colombianos que de ventas de sus bienes a Colombia.

Durante el año 2009, las exportaciones ecuatorianas hacia Colombia fueron de USD 511,52 millones, reportando una variación de -13,84%% con respecto al mismo periodo del año anterior con una disminución en valor de USD 82.18 millones.

Por su parte, en el año 2009, las importaciones ecuatorianas desde Colombia cayeron en 13,76% con una reducción en valor de USD 171,28 millones, con respecto a los valores reportados los primeros 9 meses de 2008.¹⁴

La balanza comercial en el año 2009 presentó una reducción del déficit de 13,68% con respecto al 2008.

¹⁴ Cámara Colombo Ecuatoriana de Industria y Comercio (CCEIC)

Cuadro No. 7

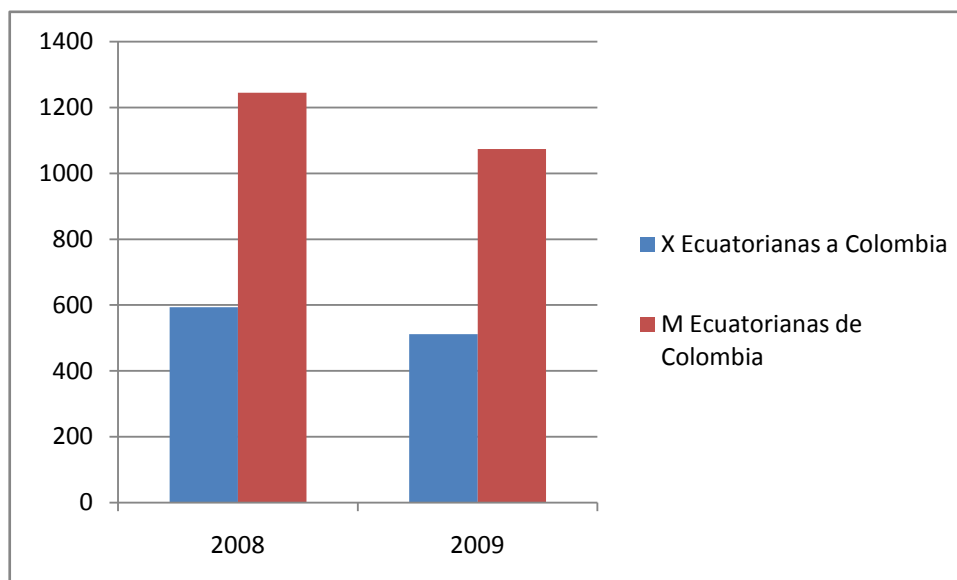
BALANZA COMERCIAL ECUADOR - COLOMBIA			
VALOR FOB EN DÓLARES			
	2008	2009	% Variación 2008 -2009
X Ecuatorianas a Colombia	593,7	511,52	-13,84
M Ecuatorianas de Colombia	1244,81	1073,53	-13,76
Balanza Comercial	-651,11	-562,01	-13,68

Fuente: Cámara Colombo Ecuatoriana de Industria y Comercio

Elaborado por: El Autor

Gráfico No. 3

Balanza Comercial entre Ecuador y Colombia para los años 2008- 2009



Fuente: Cámara Colombo Ecuatoriana de Industria y Comercio

Elaborado por: El Autor

3.12 Análisis de la Demanda

3.12.1 Determinación de la Demanda de Yuca en Colombia

Para determinar la demanda de yuca en Colombia primero debemos señalar en qué tipo de demanda se encuentra esta, así:

- Demanda de bienes sociales necesarios; porque es un producto directamente relacionado con la alimentación.
- Demanda Continua; porque la demanda de yuca irá creciendo junto con la población.
- Demanda Bienes Finales; ya que la yuca puede ser adquirida directamente por el consumidor colombiano.
- Demanda de Bienes Intermedios o Industriales; porque la yuca puede servir como materia prima para obtener un producto final.

3.13 Metodología de Aplicación para Cuantificar la Demanda de Yuca en el Mercado Colombiano

Debido a que existe información estadística, histórica y confiables, la metodología que se aplicará será la del consumo aparente, para lo cual se iniciará analizando la producción nacional de yuca en Colombia, sus importaciones y exportaciones de yuca, una vez obtenido el consumo aparente, este se dividirá para el total de la población colombiana para obtener el consumo por habitante neto en ese país. Para la proyección de las variables se utilizará el método matemático estadístico de los mínimos cuadrados.

DEMANDA = CNA = Producción Nacional + Importaciones – Exportaciones

El cálculo se lo va a efectuar mediante la utilización del modelo de regresión lineal simple, que es aquel con el cual “la variable dependiente se predice en función de una sola variable independiente”.¹⁵

Matemáticamente, la forma de la ecuación de regresión lineal es:

Fórmula: $Y = a + bx$

¹⁵ BARRENO, Luis. “Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos” Primera Edición. Quito 2005. Pág. 31.

3.13.1 Producción Nacional de Yuca

En base a los datos de los últimos 10 años con respecto a la producción, se ha obtenido lo siguiente:

Cuadro No.8
Datos Históricos(TM)

AÑOS	PRODUCCIÓN COLOMBIANA TM
2000	1792380
2001	1980110
2002	1646089
2003	1668475
2004	1655465
2005	1613971
2006	1703144
2007	1793924
2008	1803911
2009	2202205

Fuente: www.fao.org

Elaborado por: El Autor

Cuadro No. 9
Proyección de la Producción Nacional TM

Años	y	x	x*y	x2
2000	1792380	-4,5	-8065710,0	20,25
2001	1980110	-3,5	-6930385,0	12,25
2002	1646089	-2,5	-4115222,5	6,25
2003	1668475	-1,5	-2502712,5	2,25
2004	1655465	-0,5	-827732,5	0,25
2005	1613971	0,5	806985,5	0,25
2006	1703144	1,5	2554716,0	2,25
2007	1793924	2,5	4484810,0	6,25
2008	1803911	3,5	6313688,5	12,25
2009	2202205	4,5	9909922,5	20,25
TOTAL	17859674		1628360	82,5

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Para la aplicación de la fórmula, $y = a + bx$, tenemos que:

$$a = 17859674$$

$$b = 19737,69$$

$$\text{Donde: } a = \frac{\sum Y}{n} \quad \Rightarrow \quad \frac{17859674}{10} = 1785967,40$$

$$\text{Donde: } b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} \quad \Rightarrow \quad \frac{1628360}{82,5} = 19737,69$$

$$\text{Proyección: } Y = 1785967,40 + (19737,69)X$$

Cuadro No.10
Producción Nacional Proyectada (TM)

PROYECCIONES™	
Y ₂₀₁₀₌	1894524,73
Y ₂₀₁₁₌	1914262,43
Y ₂₀₁₂₌	1934000,13
Y ₂₀₁₃₌	1953737,82
Y ₂₀₁₄₌	1973475,52
Y ₂₀₁₅₌	1993213,22
Y ₂₀₁₆₌	2012950,92
Y ₂₀₁₇₌	2032688,61
Y ₂₀₁₈₌	2052426,31
Y ₂₀₁₉₌	2072164,01

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

La producción colombiana es sumamente amplia, observamos que cada año su crecimiento ha ido aumentando, puesto que el porcentaje anual ha sido del 10 por ciento.

En las proyecciones podemos darnos cuenta que su crecimiento será constante pero no sobresaliente este variará entre el 2 y 3 por ciento año a año.

3.13.2 Análisis de las Importaciones Colombianas de Yuca

Cuadro No. 11
Datos Históricos(TM)

Años	Importaciones (TM)
2000	31274
2001	51745
2002	17575
2003	17813
2004	49450
2005	35018
2006	35465
2007	92928
2008	64666
2009	69834
TOTAL	465768

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

Cuadro No. 12
Proyección de las Importaciones TM

Años	y	x	x*y	x2
2000	31274	-4,5	-140733	20,25
2001	51745	-3,5	-181107,5	12,25
2002	17575	-2,5	-43937,5	6,25
2003	17813	-1,5	-26719,5	2,25
2004	49450	-0,5	-24725	0,25
2005	35018	0,5	17509	0,25
2006	35465	1,5	53197,5	2,25
2007	92928	2,5	232320	6,25
2008	64666	3,5	226331	12,25
2009	69834	4,5	314253	20,25
TOTAL	465768		426388	82,5

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

Para la aplicación de la fórmula, $y = a + bx$, tenemos que:

$$a = 465768$$

$$b = 5168,33$$

Cuadro No. 13
Importaciones Proyectadas (TM)

PROYECCIONES™	
Y ₂₀₁₀₌	75002,89
Y ₂₀₁₁₌	80171,27
Y ₂₀₁₂₌	85339,65
Y ₂₀₁₃₌	90508,03
Y ₂₀₁₄₌	95676,41
Y ₂₀₁₅₌	100844,79
Y ₂₀₁₆₌	106013,17
Y ₂₀₁₇₌	111181,55
Y ₂₀₁₈₌	116349,93
Y ₂₀₁₉₌	121518,31

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

En los datos de las Importaciones Históricas existen variaciones de año a año, podemos ver que en el año 2002 y 2003 existió una variación del 33% con respecto al año 2001, pero en el año de 2007 existió el año en el que más se importó con un incremento del 260%, con respecto a otros años.

3.13.3 Análisis de las Exportaciones Colombianas de Yuca

Cuadro No. 14
Datos Históricos(TM)

Años	Exportaciones (TM)
2000	938
2001	720
2002	2068
2003	5858
2004	7355
2005	6525
2006	923
2007	3585
2008	5340
2009	5749
TOTAL	39061

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

Cuadro No. 15
Proyección de la Exportaciones TM

Años	y	x	x*y	x ²
2000	938	-4,5	-4221	20,25
2001	720	-3,5	-2520	12,25
2002	2068	-2,5	-5170	6,25
2003	5858	-1,5	-8787	2,25
2004	7355	-0,5	-3677,5	0,25
2005	6525	0,5	3262,5	0,25
2006	923	1,5	1384,5	2,25
2007	3585	2,5	8962,5	6,25
2008	5340	3,5	18690	12,25
2009	5749	4,5	25870,5	20,25
TOTAL	39061		33794,5	82,5

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

Para la aplicación de la fórmula, $y = a + bx$, tenemos que:

$$a = 39061$$

$$b = 409,63$$

Cuadro No.16
Exportaciones Proyectadas (TM)

PROYECCIONES™	
Y ₂₀₁₀₌	6159,07
Y ₂₀₁₁₌	6568,70
Y ₂₀₁₂₌	6978,33
Y ₂₀₁₃₌	7387,96
Y ₂₀₁₄₌	7797,59
Y ₂₀₁₅₌	8207,22
Y ₂₀₁₆₌	8616,85
Y ₂₀₁₇₌	9026,48
Y ₂₀₁₈₌	9436,11
Y ₂₀₁₉₌	9845,74

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

Como podemos observar los datos históricos de las importaciones son muy variables, ya que el año que registró mayor rubro de exportaciones fue el 2009, y el de menor fue el 2001, sin embargo en el año 2006 hubo una reducción de las exportaciones, pese a esto en los últimos ha existido un aumento en las exportaciones.

3.13.4 Consumo Nacional Aparente

“Se entiende por demanda al llamado Consumo Nacional Aparente (CNA), que es la cantidad de determinado bien o servicio que el mercado requiere, y se puede expresar como:

$$\text{Demanda} = \text{CNA} = \text{Producción Nacional} + \text{Importaciones} - \text{Exportaciones}”^{16}$$

¹⁶ VACA, Gabriel, “Evaluación de Proyectos”. McGraw-Hill. Tercera Edición. 1998. Colombia. Pág.17.

En base a ello se van a utilizar los respectivos cálculos, los mismos para los cuales se utilizará el método ya empleado para las proyecciones anteriores.

Cuadro No. 17
Consumo Nacional Aparente TM

Años	Producción	Importaciones	Exportaciones	Consumo Nacional Aparente
2008	1894524,73	75002,89	6159,07	1963368,55
2009	1914262,43	80171,27	6568,7	1987865,00
2010	1934000,13	85339,65	6978,33	2012361,45
2011	1953737,82	90508,03	7387,96	2036857,89
2012	1973475,52	95676,41	7797,59	2061354,34
2013	1993213,22	100844,79	8207,22	2085850,79
2014	2012950,92	106013,17	8616,85	2110347,24
2015	2032688,61	111181,55	9026,48	2134843,68
2016	2052426,31	116349,93	9436,11	2159340,13
2017	2072164,01	121518,31	9845,74	2183836,58

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

Como podemos percatarnos el Consumo Aparente se incrementa significativamente durante el período de evaluación del proyecto.

3.13.5 Población Colombiana

Para la proyección de la población se va a utilizar la fórmula del monto con una tasa de crecimiento poblacional del 1,43%¹⁷.

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

Población: 45, 013,672 (2009 estimado)

¹⁷ Enciclopedia Encarta® 2009. 1993-2007 .Microsoft Corporation.

Tasa de crecimiento de la población: 1,43% (2009 estimado)

**Cuadro No. 18
Población Activa de Colombia proyectada
(Millones)**

Años	Población
2010	45657368
2011	46310268
2012	46972505
2013	47644212
2014	48325524
2015	49016579
2016	49717516
2017	50428476
2018	51149603
2019	51881043

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

3.13.6 Consumo Per Cápita de Yuca en Colombia

**Cuadro No. 19
Consumo Per Cápita**

Años	Consumo Aparente (TM)	Población Millones de habitantes	Consumo por habitante Kg/año
2010	1963368,55	45657368	0,04
2011	1987865,00	46310268	0,04
2012	2012361,45	46972505	0,04
2013	2036857,89	47644212	0,04
2014	2061354,34	48325524	0,04
2015	2085850,79	49016579	0,04
2016	2110347,24	49717516	0,04
2017	2134843,68	50428476	0,04
2018	2159340,13	51149603	0,04
2019	2183836,58	51881043	0,04

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

El consumo per cápita de Colombia lo determinamos dividiendo el Consumo Nacional Aparente para la Población, con que se obtiene un consumo Per

cápita en el año 2010 de 40gr de yuca lo que se puede considerar relativamente mínimo y para el año 2019 un consumo per cápita de 40 gr, pero estos datos son relativamente mínimos, muy por debajo del consumo recomendado.

3.13.7 Demanda Insatisfecha en Colombia

Demanda: Se la podría definir como la cantidad de bienes y servicios que el mercado está dispuesto a adquirir para satisfacer una necesidad en un lugar geográfico específico, en un espacio de tiempo definido y aun precio determinado.¹⁸

Cuadro No. 20
Demanda Insatisfecha

Años	Consumo por habitante Kg/año	Consumo por Recomendado Kg.	Demanda Insatisfecha Kg/háh.
2010	0,04	12,6	12,56
2011	0,04	12,6	12,56
2012	0,04	12,6	12,56
2013	0,04	12,6	12,56
2014	0,04	12,6	12,56
2015	0,04	12,6	12,56
2016	0,04	12,6	12,56
2017	0,04	12,6	12,56
2018	0,04	12,6	12,56
2019	0,04	12,6	12,56

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

¹⁸ BARRENO, Luis. “Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos” Primera Edición. Quito 2005.

Según la FAO recomienda que se consuma 35 gramos de yuca por día, el consumo anual debe ser de 12,6 Kg de yuca por persona, debido a que su aporte nutricional es similar al del arroz o la papa.

3.13.8 Déficit Total

Cuadro No. 21

Déficit Total

Años	Población	Déficit por Habitante	Déficit Total TM
2010	45657368	12,560	573456,54
2011	46310268	12,560	581656,97
2012	46972505	12,560	589974,66
2013	47644212	12,560	598411,30
2014	48325524	12,560	606968,58
2015	49016579	12,560	615648,23
2016	49717516	12,560	624452,00
2017	50428476	12,560	633381,66
2018	51149603	12,560	642439,01
2019	51881043	12,560	651625,90

El déficit en Colombia de yuca para la proyección de 10 años del 2010 al 2019 presenta un promedio superior a las 500.000 toneladas por año. Por lo cual podemos determinar que existe una gran oportunidad de mercado para la exportación de yuca al mercado de Colombia para los siguientes 10 años.

3.13.9 Oferta del Proyecto

Oferta: Se la puede definir como a la cantidad de bienes o servicios que cierto número de oferentes o productores están dispuestos a ofrecer al mercado a un precio determinado y en un espacio de tiempo definido.¹⁹

¹⁹ BARRENO, Luis. “Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos” Primera Edición. Quito 2005.

Cuadro No. 22
Oferta del proyecto

Años	Demanda Insatisfecha™	Oferta del proyecto™
2010	573456,54	240,85
2011	581656,97	244,30
2012	589974,66	247,79
2013	598411,3	251,33
2014	606968,58	254,93
2015	615648,23	258,57
2016	624452	262,27
2017	633381,66	266,02
2018	642439,01	269,82
2019	651625,9	273,68

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

La empresa está cubriendo con el 0,043% del mercado insatisfecho, con la maquinaria que detallaremos en los cuadros de Materiales Directos e Indirectos, dicha maquinaria se encuentra trabajando al 80% de su capacidad instalada.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Objetivos del Estudio Técnico

- Producir yuca que reúna las características físicas para su exportación al mercado de Colombia.
- Cuantificar la capacidad técnica para la exportación de yuca al mercado de Colombia.
- Determinar los requerimientos de maquinaria y equipos para la ejecución operativa del proyecto.

4.2 Tamaño del proyecto

Para determinar el tamaño del proyecto nos basaremos principalmente en dos criterios como son el financiero y el físico del proyecto ya que esto tendrá incidencia en las inversiones del proyecto y los costos y por tanto en la rentabilidad del proyecto.

Para la ejecución del proyecto vamos a realizar un embarque mensual de 20 TM con su correspondiente margen de desperdicio.

4.2.1 Factores que determinan el tamaño

Como factores que determinan el tamaño tenemos:

4.2.1.1 La Demanda. Con los resultados obtenidos en el Capítulo del Estudio de Mercado, podemos determinar que existe una gran demanda de yuca en el mercado de Colombia, siendo un mercado ideal y buen precedente para la viabilidad del proyecto, de la demanda no atendida tomaremos los siguientes porcentajes como oferta del proyecto.

4.2.1.2 Disponibilidad de Suministros e Insumos. La disponibilidad de suministros e insumos está garantizada ya que no son de difícil adquisición en el mercado local y se los puede conseguir en la localidad o en supuesto caso de no conseguir se puede acudir a las ciudades principales debido a su cercanía y facilidad de acceso ya que se cuentan con vías de primer orden.

Los esquejes de yucas se los adquirirá en haciendas cercanas que se dedican a la misma actividad.

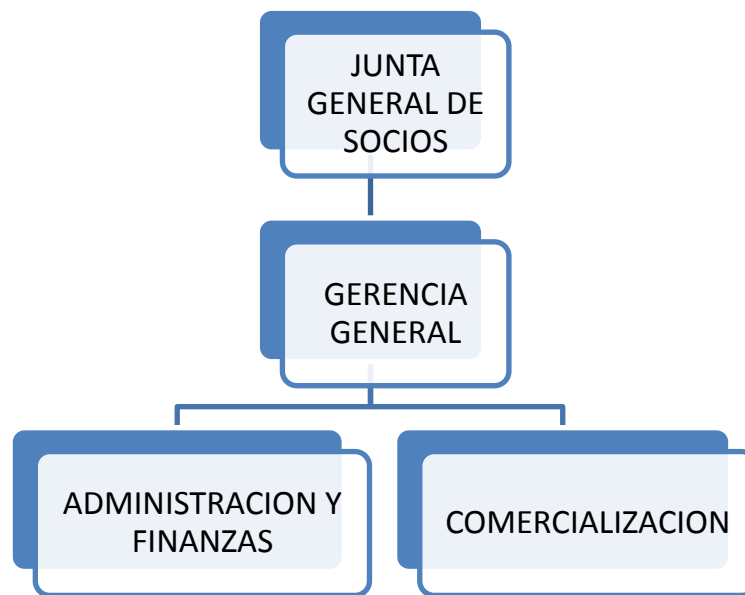
4.2.1.3 Tecnología y Equipos. Al ser el cultivo un proceso eminentemente agrícola y en su mayoría artesanal, presenta requerimientos mínimos de tecnología y equipos que permiten ser competitivos en un sector que no se encuentra explotado por la tecnología.

4.2.1.4 Financiamiento.- Nuestra empresa trabajara con recursos propios y de terceros es decir con financiamiento de la Corporación Financiera Nacional ya que es una buena opción por que la ley de tributación premia la utilización del recurso ajeno al disminuir la base impositiva, por cuanto el costo financiero es imputable al pago del impuesto. Y por tal razón este factor no es un limitante para nuestro proyecto.

4.2.1.5 Organización.- Después de haber analizado la mayoría de factores esenciales para el desarrollo del proyecto, es necesario también determinar los requerimientos relacionados con el personal y la organización de la empresa en sí; la cual se va a constituir como una Compañía Limitada. Con respecto a este tipo de empresa el Art. 92 de la Ley de Compañías dice: “La Compañía de Responsabilidad Limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden a las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportes individuales y hacen el comercio bajo una razón social o

denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras “Compañía Limitada” o su correspondiente abreviatura”²⁰.

4.2.1.6 Organigrama Institucional



4.3 Localización de la Planta

La localización es un factor determinante que puede marcar el éxito o el fracaso del proyecto. Por lo expuesto anteriormente cabe señalar que para ubicar en forma adecuada la localización de un proyecto, se debe analizar una serie de factores, criterios económicos y estratégicos de las instituciones, inclusive las preferencias emocionales que se puede determinar en el estudio de mercado, antes de tomar una decisión.

El estudio de localización presenta dos niveles:

²⁰ LEY DE COMPAÑÍAS. Sección 5ª. De la Compañía de Responsabilidad Limitada. Disposiciones Generales. Art. 92. Pag. 16.

4.3.1 Macro localización

En un análisis previo se determinó como posibles ubicaciones para el proyecto las zonas de Santo de los Colorados, Lago Agrio y Quinindé, debido a que son idóneas por su clima y situación geográfica.

4.3.2 Microlocalización

Para definir la Microlocalización de nuestro proyecto utilizaremos el método cualitativo por puntos.

4.3.2.1 Método cualitativo por puntos: Este método consiste en definir los principales factores determinantes de una localización, para asignarle valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se le atribuye.²¹

4.3.2.2 Variables (factores)

- Disponibilidad de medios y costos de transporte.
- Cercanía de las fuentes de abastecimiento de materias primas e insumos.
- Disponibilidad y costo de la mano de obra.
- Costo y disponibilidad de los terrenos.
- Topografía del terreno.
- Disponibilidad de agua, energía y otros suministros.
- Cercanía al puerto de embarque.

²¹ Preparación y Evaluación de Proyectos. Cuarta edición. Nassir SAPANG CHAIN

4.3.2.3 Escala de Calificación

Cuadro No.23

9	OMPTIMO
8	
7	
6	
5	REGULAR
4	
3	
2	
1	DEFICIENTE

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

4.3.2.4 Posibles zonas para el cultivo de yuca

- Santo Domingo de los Colorados
- Lago Agrio
- Quinde

Cuadro No. 24

Matriz del Método Cualitativo por Puntos

FACTORES	PESO	Santo Domingo de los Colorados		Lago Agrio		Quinde	
		Calif.	Pond.	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.
Cercanía a insumos	0,25	9	2,25	7	1,75	7	1,75
Cercanía a puerto de embarque	0,20	8	1,60	6	1,20	8	1,60
Costo y disponibilidad de terrenos	0,15	7	1,05	6	0,90	6	0,90
Costo y disponibilidad mano de obra	0,25	9	2,25	7	1,75	6	1,50
Disponibilidad de medios, vías transporte	0,15	8	1,20	5	0,75	7	1,05
TOTAL	1,00		8,35		6,35		6,80

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

De acuerdo con el Método Cualitativo por Puntos se escogerá la localización de Santo Domingo de los Colorados, en el sector de Santo Domingo de los Tsáchilas ya que posee la máxima puntuación de 8,35.

El sector de Santo Domingo de los Colorados cuenta con todos los servicios básicos por lo que no se presenta problemas a éstos.

4.3.3 Santo Domingo de los Colorados

4.3.3.1 Descripción General

Su principal atractivo es la naturaleza, dotada de una alta biodiversidad, en una variedad de ecosistemas que se extienden en una zona con un alto índice de especies endémicas, considerada por científicos ambientales como laboratorio para la investigación genética mundial. Tiene cinco bosques protectores: La Perla, Delta, La Indiana, Río Lelia y Tanti.

Por su ubicación geográfica, tiene un comercio muy rico ya que se ha convertido en un puerto terrestre de intercambio entre Sierra y Costa.

4.3.3.2 Datos de Interés

Extensión: 3.857 km². **Ubicación:** Se encuentra en las estribaciones de la Cordillera de los Andes a 133 km. al oeste de Quito, Suroccidente de la Provincia de Pichincha.

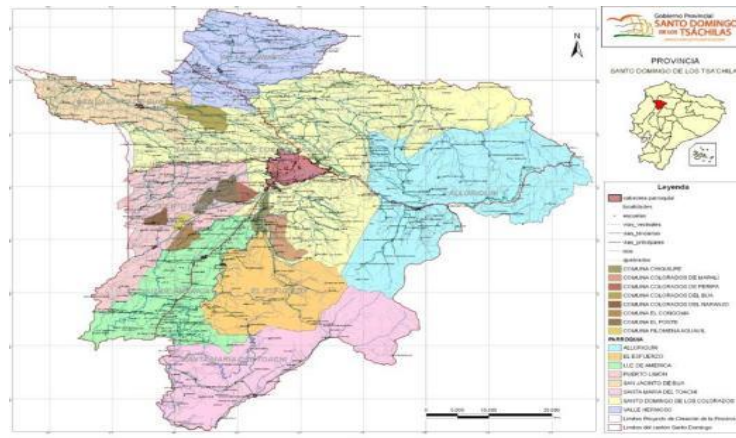
4.3.3.3 Capital: Santo Domingo.

4.3.3.4 Límites: Al Norte y Este: con Pichincha. Al Noroeste con Esmeraldas. Al Oeste con Manabí. Al Sur con Los Ríos. Al Sureste con Cotopaxi.

4.3.3.5 Población: 322.080 Habitantes.

- 4.3.3.6 Comunidades Tsáchilas:** Chiguilpe, Otongo Mapali, Peripa, Poste, Filomena Aguavil, Congoma, El Búa, Naranjo.
- 4.3.3.7 Clima:** Se encuentra en una zona climática lluviosa subtropical, a una altura de 655 msnm, posee una temperatura promedio de 22° C y un volumen de precipitación de 3000 a 4000mm anuales.
- 4.3.3.8 Actividad Económica:** La principal actividad económica es la agricultura (café, palma africana, abacá, cacao, tubérculos, maíz, caucho, flores tropicales) ganadería e indicios de actividad turística.
- 4.3.3.9 Mapa físico de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas**

GRAFICO No. 4

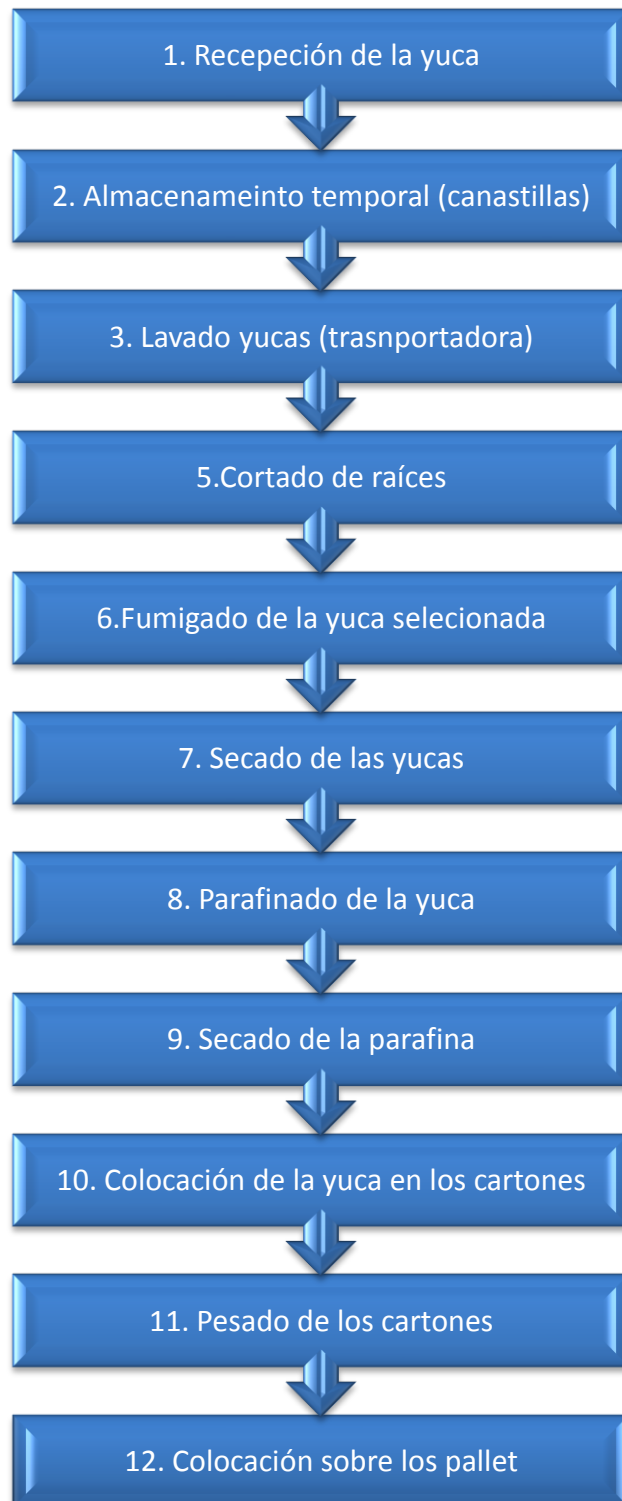


Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

4.4 Ingeniería del Proyecto

4.4.1 Flujograma de producción (Post Cosecha)



4.4.1.1 Recepción de la yuca cosechada en la planta de procesamiento.

Cuando se destina la yuca a la parafinación se debe tener cuidado en esta separación cuidando de dejar suficiente pedúnculo para finalmente en la empacadora darle el arreglo final, además se debe tener cuidado en la arranca para impedir daños físicos en la yuca que pueden motivar su rechazo, y ser transportado a granel con el debido cuidado en cestas para evitar daños en el transporte.²²

4.4.1.2 Almacenamiento temporal en las canastillas de plástico.

Las jabas se ubicarán inmediatamente en un sitio seco y fresco, preferible aclimatado, la ubicación de este sitio de almacenaje será en el interior de la nave industrial, al ingreso. Se recomiendan temperaturas de 8°C – 10° C, con una humedad relativa del 80%.

4.4.1.3 Lavado de las yuca en los tanques.

El agua de lavado debe ser de muy buena calidad, agua potable y/o filtrada mezclada con una cantidad de cloro, se recomienda 500cm³ de cloro para cada 400 litros de agua. La tierra superficial se retira mediante fricción de la raíz con esponjillas y con un cepillo de cerdas plásticas suaves que no cause heridas a la cáscara.

El lavado se hace por inmersión en un tanque que tendrá una rejilla en el fondo y un colector de sólidos; éstos se precipitan y entonces se retiran, y luego se hace el cambio de agua.

Este sistema de lavado evita que la turbulencia mezcle de nuevo la tierra retirada. Al mismo tiempo, permite hacer aspersion o rociado con chorros de agua de baja presión.

El lavado elimina completamente la tierra de la superficie de la raíz para que la parafina pueda adherirse bien a la cáscara.

²² Yuca Raíz de Mandioca/ Cassava (Root) Manioc MAG

- 4.4.1.4 Selección de las mejores yucas sobre las mesas de acuerdo a las necesidades del importador.** Las raíces lavadas se someten un control de calidad: en él se eliminan las que no son aptas, se revisan de nuevo para detectar algún deterioro, se adecuan los tocones o pedúnculos, y se eliminan las porciones de epidermis que se hayan desprendido.
- 4.4.1.5 Cortado de raíces y puntas de la yuca.** Se adecuan los tocones o pedúnculos para el parafinado, y se eliminan las porciones de epidermis que se hayan desprendido.
- 4.4.1.6 Fumigado de la yuca seleccionada.** Después del lavado y selección se aplica a las raíces una aspersion de agua con “Lonlife”, un producto a base de aceite de semillas de cítricos que protege las raíces del ataque de hongos y bacterias. Se prepara una solución de 1gm de Lonlife en un litro de agua y se obtiene una concentración de 250 ppm del ingrediente activo.
- 4.4.1.7 Secado de las yucas.** El secado de las yucas se lo realizará a temperatura ambiente, debido a que no necesita de mucho tiempo y no se arriesga a dañar la yuca por la temperatura en proceso de secado a través de un túnel de calor.
- 4.4.1.8 Parafinado de la Yuca en los tanques de parafina²³.** En esta etapa, la temperatura y el tiempo están perfectamente controlados. La operación es crítica: una mala aplicación de parafina, por exceso o por defecto, ya sea de tiempo o temperatura, no sólo invalida el proceso sino que puede acelerar el deterioro de las raíces. Las raíces se sumergen en un recipiente con parafina a una temperatura que fluctúa entre 140° y 160° C. Si la temperatura es menor que 140°C, se deposita en la raíz una película de parafina muy gruesa que aumentaría el consumo de este material. Por encima

²³ Conservación y Acondicionamiento de las Raíces Frescas, Teresa Sánchez y Lisímaco Alonso, Ingeniero Agrícola, Sistemas Poscosecha, CLAYUCA.

de los 160°C, la parafina se evapora y se forma grumos. Es necesario contar con un termómetro que registre permanentemente la temperatura del recipiente, para poder encender y apagar el equipo cuando sea necesario. Generalmente, el método de parafinado es manual. Primero se introduce en el recipiente la mitad de la raíz, se espera que la película de parafina se enfríe sobre ella, y se parafina luego la otra mitad. Las raíces parafinadas se colocan en una mesa contigua al recipiente de la parafina para que se enfríen totalmente.

Foto No. 1
Parafinado de yuca



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

- 4.4.1.9 Secado de la Parafina.** El secado de la parafina se lo puede realizar al aire libre o para acelerar su proceso se lo puede realizar con la ayuda de un ventilador.
- 4.4.1.10 Colocación de la yuca en cartones.** Se utilizan cajas de cartón corrugado de 50cm. X 40cm. X 25cm. Con una capacidad de 20 kg. Con relleno de papel para evitar la fricción de las raíces entre sí y con las paredes de la caja.

Foto No. 2
Yuca en Cartones



Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

4.4.1.11 Pesado de los cartones. Se determina un peso por caja de 20 KG debido a que este peso es el comúnmente comercializado en el mercado internacional.

4.4.1.12 Colocación sobre pallets, Unitarización y almacenaje en la bodega. Es importante señalar que los pallets y contenedores son las unidades estándar de transporte en el comercio internacional. Los pallets son definidos por la norma UNE 49900 y por ISO/R-445 como un dispositivo móvil constituido básicamente por dos pisos unidos entre sí, y diseñado para su manipulación por medio de elevadores con horquillas o montacargas y sobre uno de los pisos puede ser reunida una cantidad de producto.

El contenedor es definido por la norma UNEI e ISO/TC 138 como un instrumento diseñado para el transporte de mercancía que será utilizado más de una vez, por eso debe ser más resistente, y estar provisto de dispositivos que faciliten su manipulación para transbordo de un medio a otro.

Para la paletización utilizaremos un pallet ISO enmadera con las medidas de 800 x 1200mm y que cumple las regulaciones NIMF15 de la FAO y Convención Internacional de Protección Fitosanitaria. La presente norma describe las medidas fitosanitaria para reducir el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (Incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el mercado internacional.

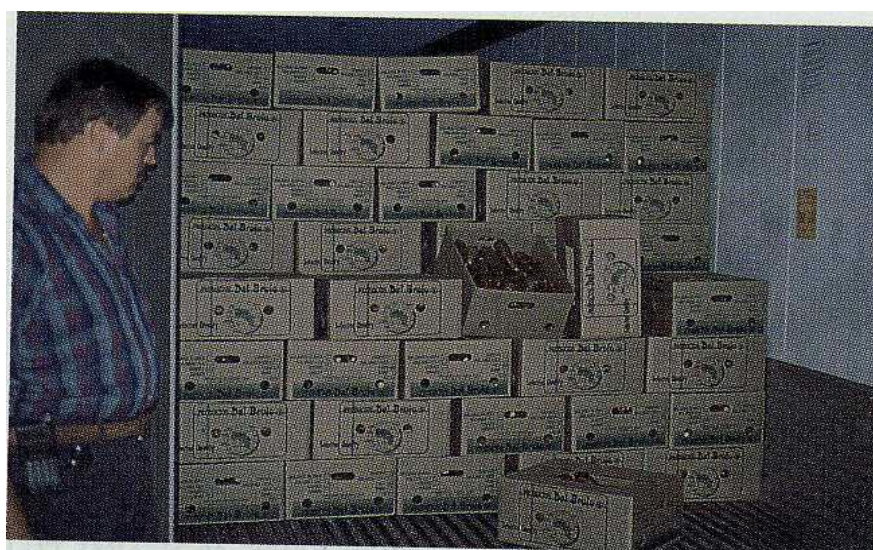
Para el transporte utilizaremos un contenedor Reefer de 40 pies que mantendrá la yuca a una temperatura de 4°C, sus medidas son de 12m x 2.28m x2.25m con una capacidad de carga de 28 toneladas.

Sobre el pallet colocaremos 16 cajas de 20kg cada una, soportando una carga de 320kg, este será embalado con plástico protector transparente que permite la lectura de la información de las cajas y sujetado con sunchos. Luego de este proceso se los almacena en las bodegas temperadas para su posterior contenedorización.

En el contenedor so colocarán 950 cajas de yuca; se distribuirá 59 pallets con 16 cajas cada pallet, transportarán 944 cajas mientras que un solo pallet transportará 6 cajas dándonos un total de 950 cajas con un peso de 20000 kg.

Foto No. 3

Contenedorización de la yuca



Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

4.5 Proceso de Exportación.

4.5.1 Nomenclatura Arancelaria.

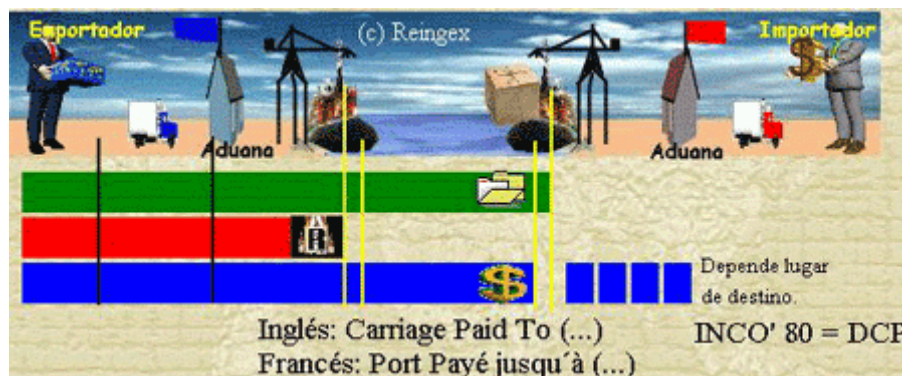
El producto será exportado con la partida **0714.10.00.00**

4.5.2 Término De Negociación

CPT.- Este término indica, que el vendedor cumple con la obligación de entregar la mercadería, cuando ha puesto a disposición del transportista nombrado por el, paga el flete del transporte de la mercadería hasta el destino convenido. El riesgo de pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador, cuando la mercancía ha sido entregada a la custodia del transportista. Si se utilizan transportistas sucesivos para el transporte al destino convenido, el riesgo se trasmite cuando la mercadería sea entregada al primer porteador. El termino CPT exige que el vendedor despache la mercancía de aduana para la exportación. Este término puede usarse con cualquier modo de transporte incluido el multimodal.²⁴

GRAFICO No.5

Término de Negociación



Fuente: Incoterms 2000. "Exportar es el reto"

Elaborado por: El Autor

Se ha negociado con el importador este término; ya que Colombia es un país vecino y el comprador puede enviar a un transportista contratado por él para que la mercadería sea llevada a su destino final.

²⁴ Ing. ESTRADA Patricio, "Exportar es el reto"

Como exportador este término permite incurrir en un mínimo riesgo debido a que la mercadería será entregada al primer porteador en Tulcán (Provincia del Carchi), para que el exportador pueda llevar el producto a su destino final.

4.5.3 Condiciones De Pago

En la organización de prepago, la persona realiza el pedido, luego cuando el pedido ya está empacado es llamada por el personal de la compañía para que realice una consignación en un banco a nombre de la compañía, y después se da un plazo de ocho días, para que el vendedor cancele el valor del pedido y para que reporte el pago y para que de esta manera el pedido sea despachado.

En la forma contra entrega, la persona realiza su pedido y paga en el momento de recibirlo o a los dos días siguientes de recibirlo.

En la manera de crédito, existen varios plazos según cada empresa, estos plazos van desde 20 días hasta mes y medio. Se le paga directamente a la compañía, a una empresa de cobranza, o, en un banco mediante pago de factura o por medio de una tarjeta de crédito diseñada para tal fin.

En la modalidad del crédito, si el vendedor no paga en las fechas establecidas, recibe sanciones económicas y hasta puede llegar a perder el crédito y negocio frente a la compañía; sin contar el reporte a las Centrales de Riesgo.

Hemos decidido negociar bajo este término de pago por lo que se realizara el primer embarque y de esta manera estar seguros del pago de esta exportación, con el tiempo se podría cambiar las condiciones de pago.

El Banco con el que vamos a trabajar es: **Banco Pichincha**

4.5.4 Medio De Transporte

Se utilizará el transporte carretero por motivo de la cercanía existente entre Ecuador y Colombia, además los costos serán bajos en relación al envío aéreo.

4.5.5 Trámite de Exportación.

- a) El exportador deberá sacar el Registro Único de Contribuyentes(RUC)
- b) Registrarse en la Corporación Aduanera Ecuatoriana (electrónicamente/SICE) y para obtener la clave de acceso:
 - Envío de datos generales vía electrónica a través de la pagina web de la CAE. www.aduana.gob.ec.
 - Solicitud de la CAE de claves de acceso.
 - Copia de cédula de identidad de representante legal.
 - Nombramiento del representante legal.
 - Copia del RUC.

4.5.6 Documentos para Exportar.

- a) Factura Comercial.
- b) **Registro de precios:** Este registro se lo realiza en caso de apertura de carta de crédito o cuando el importador lo solicita.
- c) **Certificado de Origen:** Es un documento emitido en formato oficial y que sirve para acreditar el cumplimiento de los requisitos de origen de las mercancías
- d) **Conocimiento de Embarque:** Documento que es emitido por la compañía de transporte ya sea Aéreo, marítimo o terrestre.
- e) **Seguro de transporte:** Este seguro será emitido por la compañía aseguradora, la cual hayamos contratado sus servicios.
- f) Certificado sanitario
- g) Adjuntar paking list.
- h) Ordenes de Embarque 15 y 40.

- **DAU 15):** Esta orden se la realizará por vía electrónica por el SICE para que éste registrada en zona primaria en el puerto de embarque.
- **DAU 40):** Esta orden es realizada para liquidar y sirve para regularizar la exportación.

Factura Comercial.

Para efectos aduaneros es importante que toda exportación sea amparada por una factura comercial, se la considera un documento clave para toda transacción comercial y debe ser preparada por el exportador y expedida en inglés y español para agilizar el proceso en países donde no hablan español.

Es un documento donde se fija el importe de la mercancía expedida, en este documento debe de constar de forma clara las partes tanto compradora como vendedora además La factura comercial deberá incluir la siguiente información:

- Aduana de salida del país de origen y puerto de entrada en el país de destino.
- Nombre, dirección, teléfonos, fax, e-mail, del vendedor.
- Nombre, dirección, teléfonos, fax, e-mail del comprador.
- Descripción detallada de la mercadería, nombre y código del producto, marca, peso, cantidad; no debe contener información ambigua o confusa.
- Precio del producto. Precio unitario y precio total sin incluir IVA
- Tipo de divisas, usualmente se utiliza dólar americano.
- Condiciones de venta (FOB – CIF, etc.)
- Lugar y fecha de expedición de la factura.
- Si la factura contiene más de 1 hoja estas deben numerarse consecutivamente (eje.: 1/5; 2/6, etc.).

Lista de Empaque.

Este documento guarda estrecha relación con la factura por lo que siempre va adjunto a dicho documento, permite al exportador, comprador, agente aduanal, transportista, compañía de seguros; la identificación de la mercadería y conocer que contiene cada caja o bulto; por tal motivo, este documento debe coincidir exactamente con la factura.

En la lista de empaque o packing list, deben constar datos como la forma de embalaje de la mercancía, contenido de los empaques, y especificar pesos y dimensiones debe de estar perfectamente legible y debe de ser tan detallada como le sea posible al exportador.

- Método de Embalaje por caja
- Marca de los productos
- Número total de bultos
- Volumen total
- Peso neto (sin embalaje)
- Peso bruto (con embalaje)

El envío de este documento al importador tendrá un costo.

Certificado de Origen.

Actualmente se lo utiliza mucho debido a que con dicho certificado se puede determinar el país de procedencia de la mercancía y con esto hacer uso de las preferencias arancelarias que ofrecen los diferentes esquemas de integración.

Este documento es emitido por el Ministerio de Industria y Productividad MIPRO.

Certificado Fitosanitario.

Es un documento requerido para las exportaciones de productos de origen vegetal ya que es exigido por las aduanas del país importador precautelando la salud de sus habitantes.

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

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

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

Este certificado tiene un periodo de validez de 180 días contados a partir de la fecha de certificación por la autoridad oficial acreditada, siendo prorrogable su vigencia, sólo por el tiempo que la mercancía se encuentre amparada por un régimen suspensivo de importación, (admisión e internación temporal y depósito).

Requisitos

Para adquirir el Certificado de Origen el interesado debe acudir a las dependencias mencionadas con los siguientes documentos:

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

4.5.7 Trámite en Aduana para Exportar en el país.

ORDEN DE EMBARQUE 15: Mediante un nuevo sistema de interconexión electrónica de datos creado por la CAE, el propietario,

consignatario o consignante podrá realizar personalmente o mediante un agente la orden de embarque para exportación y la información de los documentos de acompañamiento en los formatos establecidos por la CAE.

La orden de embarque proporciona a la CAE información de las mercancías a ser exportadas, información del declarante, régimen precedente, consignatario, partida, descripción arancelaria y comercial, valor aduanero, peso de las mercancías, entre otros.

REGULACION DAU 40: Se lo realiza de forma electrónica, en la declaración aduanera única DAU-e para exportaciones es un documento mediante el cual se regulariza las exportaciones, esta transmisión debe ser efectuada por el exportador o su agente dentro de un plazo de 45 días a partir de la fecha de aprobación de la orden de embarque.

Y con este trámite se generara una liquidación de impuestos, junto con la DAU deben ir adjuntos algunos documentos como:

- a) Factura comercial.
- b) Conocimiento de embarque (B/L).
- c) Póliza de seguro.
- d) Certificado de origen.
- e) Certificado Fitosanitario.

4.5.8 Aforo.

El aforo puede ser físico o documental, el aforo físico se lo realiza cuando se tiene duda de la procedencia de la mercancía y el aforo se lo realiza con delegados de la administración de la CAE junto a la presencia del declarante proceden a la apertura de los contenedores.

4.5.9 Aporte de la CORPEI

Hasta el 31 de diciembre de 2010, los exportadores pagarán a la Corporación de Promoción de las Exportaciones e Inversiones (Corpei) la denominada cuota redimible de 1,5 por mil del monto en dólares (FOB) de sus ventas al extranjero.

La cuota redimible se instrumentó en 1998 como principal fuente de financiamiento de la Corpei, sin embargo, este aporte obligatorio debía ser reembolsado a los exportadores en un plazo de diez años.

4.5.10 Embarque.

Aprobados los procesos y sellados los contenedores se entrega la mercancía a las autoridades aduaneras y están bajo su custodia hasta que la autoridad naval de la orden de salida del medio de transporte sea marítimo, aéreo o terrestre.

Ya cumplidas las formalidades aduaneras, pago de gravámenes o tasas de mercancías, se embarcan los contenedores.

CAPÍTULO V

INVERSIONES DEL PROYECTO

5.1 Objetivo

Determinar las inversiones que necesitamos para poder realizar nuestro proyecto y definir las fuentes de financiamiento.

5.2 Inversiones

Las inversiones que vamos a necesitar para poner en marcha el proyecto se las presenta en el siguiente cuadro:

CUADRO No. 25

RESUMEN DE INVERSIONES	
CONCEPTO	TOTAL
Activos Fijos Tangibles	121.333,08
Activos Fijos Intangibles	1.683,00
Capital de Trabajo	16.992,43
TOTAL	140.008,51

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

5.2.1. Activos Fijos Tangibles

Se refieren a los activos que se utilizan en los diferentes procesos de transformación de los insumos y materias primas para llegar al producto final. Corresponden las cuentas que a continuación se detallan:

- Terreno
- Edificios
- Maquina y Equipos

- Vehículo
- Muebles y Enseres
- Equipos de Oficina
- Implementos de Trabajo

Los activos fijos considerados en el proyecto son:

CUADRO No.26

INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS	
CONCEPTO	VALOR \$
Terreno	12.240,00
Edificio	79.815,00
Maquinaria	6.237,30
Vehículo	20.359,20
Muebles y Enseres	747,15
Equipo de Cómputo	1.635,06
Equipo de Oficina	245,82
Implementos de Trabajo	53,55
TOTAL	121.333,08

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

5.2.1.1 Terreno

El estudio de Microlocalización nos permitió determinar el lugar óptimo para la localización de nuestra planta, la cual será de 800 m² en la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas. El precio de cada metro cuadrado en esta provincia es de 15 dólares.

CUADRO No.27

TERRENO				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Terreno	m ²	800,00	15,00	12.000,00
			SUBTOTAL	12.000,00
			Imprevistos 2%	240,00
			TOTAL USD	12.240,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

5.2.1.2 Edificio.

Cuenta con un espacio físico de 800 metros que incluye el área de fábrica para la producción de la yuca parafinada, las oficinas, el área de carga y descarga, la bodega y parqueaderos.

CUADRO No.28

EDIFICIO				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Área de Fábrica	m ²	300,00	150,00	45.000,00
Área Administrativa	m ²	80,00	200,00	16.000,00
Área de Carga y Descarga	m ²	150,00	20,00	3.000,00
Bodega	m ²	120,00	100,00	12.000,00
Parqueadero y áreas verdes	m ²	150,00	15,00	2.250,00
			SUBTOTAL	78.250,00
			Imprevistos 2%	1.565,00
			TOTAL USD	79.815,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

5.2.1.3 Vehículo.

Se comprará una camioneta marca Chevrolet D-Max cabina simple a diesel, la cual servirá para el transporte de las compras de insumos que realice la empresa y algunas entregas.

CUADRO No. 29

VEHICULO				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Vehículo	unidad	1	19960,00	19.960,00
			SUBTOTAL	19.960,00
			Imprevistos 2%	399,20
			TOTAL USD	20.359,20

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

5.2.1.4 Maquinaria y Equipos.

Las máquinas y Equipos a emplearse en el proceso para la obtención de yuca parafinada son los siguientes:

CUADRO No.30

MAQUINARIA Y EQUIPOS				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Banda transportadora	unidad	1,00	5.437,00	5.437,00
Balanza	unidad	1,00	678,00	678,00
			SUBTOTAL	6.115,00
			Imprevistos 2%	122,30
			TOTAL USD	6.237,30

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

5.2.1.5 Equipos de Cómputo

Se destinará una computadora con su respectiva impresora a cada uno de los integrantes de la empresa, necesarios para que puedan cumplir con sus funciones a cabalidad.

CUADRO No. 31

EQUIPO DE CÓMPUTO				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computador	unidad	3,00	475,00	1.425,00
Impresora	unidad	2,00	89,00	178,00
			SUBTOTAL	1.603,00
			Imprevistos 2%	32,06
			TOTAL USD	1.635,06

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

5.2.1.6 Equipos de Oficina.

Se adquirirá un telefax, contaremos con teléfonos, y demás insumos detallados posteriormente necesarios para el funcionamiento óptimo de la oficina tales como:

CUADRO No.32

EQUIPOS DE OFICINA				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono	unidad	2,00	25,00	50,00
Fax	unidad	1,00	135,00	135,00
Calculadora	unidad	2,00	13,00	26,00
Grapadora	unidad	2,00	11,00	22,00
Perforadora	unidad	2,00	4,00	8,00
			SUBTOTAL	241,00
			Imprevistos 2%	4,82
			TOTAL USD	245,82

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

5.2.1.7 Muebles y Enseres

Los muebles y enseres son necesarios para el funcionamiento adecuado de las oficinas e instalaciones de la empresa para que la misma tenga

una buena presentación tanto para los clientes internos como externos para de este modo poder brindar un adecuado servicio. A continuación se detallan los siguientes:

CUADRO No.33

MUEBLES Y ENSERES				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Juego de sillas con mesa	unidad	1,00	193,22	193,22
Escritorios y Sillas de Oficina	unidad	3,00	134,76	404,28
Estanterías de Metal 1x0.4	unidad	3,00	45,00	135,00
			SUBTOTAL	732,50
			Imprevistos 2%	14,65
			TOTAL USD	747,15

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

5.2.1.8 Implementos de Trabajo.

Para poder llevar a cabo el proyecto es de gran importancia los implementos de trabajo, debido a que en el proceso productivo se debe tener el cuidado respectivo para que el producto sea de óptima calidad cumpliendo con los requisitos sanitarios para su preparación

CUADRO No.34

IMPLEMENTOS DE TRABAJO				
CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Mandiles	unidad	5,00	8,00	40,00
Gorros para cabello	unidad	5,00	1,50	7,50
Guantes	unidad	5,00	1,00	5,00
			SUBTOTAL	52,50
			Imprevistos 2%	1,05
			TOTAL USD	53,55

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

5.2.2 Activos Intangibles

“La inversión 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”²⁵ Para el presente proyecto los activos intangibles representan rubros como son los registros sanitarios, así como de otros activos que los detallaremos a continuación:

CUADRO No.35

INVERSIÓN ACTIVOS INTANGIBLES	
CONCEPTO	VALOR \$
Estudio de Factibilidad	600,00
Trámites Legales	500,00
Marcas y Patentes	300,00
Registro Sanitario	250,00
Subtotal	1650,00
Imprevistos (2%)	33,00
TOTAL	1683,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

25 Econ. BARRENO Luís, “Manual de formulación y evaluación de proyectos”. Primera edición. Quito. 2005. Pág.89.

5.3. Capital de Trabajo

El Capital de Trabajo no es otra cosa que el conjunto de recursos necesarios en la forma de activos corrientes que deberá disponer el inversionista, para la operación normal del proyecto, hasta que los ingresos generados por el propio proyecto cubran los gastos de operación, durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.”²⁶

La mayoría de empresas en sus inicios antes de alcanzar el punto de equilibrio fracasan por el agotamiento del Capital de Trabajo. El estimado de este ítem debe ser realista y dar un margen de seguridad para el manejo de las contingencias más probables que se puedan presentar.

CUADRO No.36

CAPITAL DE TRABAJO		
CONCEPTO	UNIDAD	V. TOTAL
Materia Prima	mes	10.200,00
Mano de Obra Directa	mes	2.040,00
Gastos de Fabricación		
Materiales Indirectos	mes	581,40
Mano de Obra Indirecta	mes	510,00
Suministros e Insumos	mes	51,29
Reparación y Mantenimiento	mes	197,75
Seguros	mes	162,58
Gastos Administrativos	mes	1.471,86
Gastos de Ventas	mes	1777,56
TOTAL		\$ 16.992,43

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

El Capital de trabajo está proyectado por periodo mensual, ya que se realizarán un embarque mensual de 20 TM, esto quiere decir que en el año se realizaran 12 exportaciones, en total 240 TM anuales.

26 Econ. BARRENO Luis, “Manual de formulación y evaluación de proyectos”. Primera edición. Quito. 2005.

5.4. Financiamiento del Proyecto

Ya determinadas las inversiones en las cuales se va a incidir para poner en marcha el presente proyecto, se debe establecer el financiamiento necesario para empezar con el mismo.

El financiamiento será en un 70% se lo obtendrá con crédito con la CFN a la tasa del 12% anual y el 30% restante con recurso propio. El cuadro de **fuentes y usos**, nos ayudará a establecer de forma detallada los porcentajes y valores en que la inversión será financiada. A continuación se detallará los valores a financiar:

5.5. Cuadro de fuentes y usos

CUADRO No.37

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION INICIAL					
CONCEPTO	INVERSION	RECURSOS PROPIOS		PRESTAMO BANCO	
		%	USD	%	USD
INVERSION FIJA					
TERRENO	12.240,00	30%	3.672,00	70%	8.568,00
CONSTRUCCIONES	79.815,00	30%	23.944,50	70%	55.870,50
MAQUINARIA	6.237,30	30%	1.871,19	70%	4.366,11
VEHICULOS	20.359,20	30%	6.107,76	70%	14.251,44
MUEBLES Y ENSERES	747,15	30%	224,15	70%	523,01
EQUIPOS DE OFICINA	245,82	30%	73,75	70%	172,07
EQUIPOS DE COMPUTACION	1.635,06	30%	490,52	70%	1.144,54
IMPLEMENTOS DE TRABAJO	53,55	30%	16,07	70%	37,49
ACTIVOS DIFERIDOS	1.683,00	30%	504,90	70%	1.178,10
CAPITAL DE TRABAJO	16.992,43	30%	5.097,73	70%	11.894,70
INVERSION TOTAL USD	140.008,51		42.002,55		98.005,96
PORCENTAJE	100%		30,00%		70,00%

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

El monto total de la inversión asciende a **\$ 140.008,51** del cual **\$ 98.005,96** corresponde al préstamo bancario y **\$42.002,55** corresponde al recurso propio.

CAPÍTULO VI

COSTOS E INGRESOS

Las dos variables fundamentales que se analizan en este capítulo corresponden a los costos y los ingresos. “ Costo es una palabra muy utilizada, pero nadie ha logrado definirla con exactitud, debido a su variada aplicación. Pero se puede decir que el costo es un desembolso en efectivo o en especie efectuado en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual ” sin embargo de ello es preciso señalar que la evaluación de proyectos corresponde a una técnica de planeación a futuro de las operaciones de costos e ingresos, y por lo tanto la forma de analizar el aspecto contable no es tan al detalle.²⁷

Una vez hecha esta precisión, podemos determinar el costo total de producción del presente proyecto para el primer año.

²⁷ BARRENO, Luis. “Manual de formulación y Evaluación de Proyectos” Primera Edición. Quito. 2007. Pág.91.

CUADRO No. 38**COSTOS**

DESCRIPCION	VALOR \$
Materia Prima	124848,00
Materiales Indirectos	581,40
Mano de Obra Directa	2040,00
Insumos	51,29
Mano de Obra Indirecta	510,00
Seguros	1763,51
Depreciación y Amortización	10832,21
Reparación y Mantenimiento	1289,12
Gastos Administrativos	18268,20
Gastos de Ventas	49685,10
Gastos Financieros	11146,20
TOTAL	243835,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

Desglosadas cada una de estas cuentas obtenemos:

6.1 Materia Prima (Mercadería)

En nuestro proyecto la materia prima será considerada como mercadería ya que el tipo de transformación que va a sufrir nuestro producto es mínima.

En lo que respecta a la cantidad, se va a exportar (20000 kilos) una vez al mes, el costo de cada kilo es de 0,50 centavos.

CUADRO No. 39

MATERIA PRIMA					
CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD MENSUAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR ANUAL
Yuca	Kg	20.000,00	0,5	10.000,00	120.000,00
SUBTOTAL				10.000,00	120.000,00
Imprevistos 2%				200,00	2.400,00
TOTAL USD				10.200,00	122.400,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

6.2 Materiales Indirectos

Nuestro producto no va sufrir ninguna transformación mayor por lo tanto lo que vamos a necesitar como materiales indirectos serian la parafina para las yucas el aceite de semillas y los cartoneros donde se va a empacar la yuca parafinada lista para la exportación.

Vamos a necesitar 950 cajas mensualmente, 237,5 kilogramos de parafina y 8 galones de aceite semillas.

CUADRO No. 40

MATERIALES INDIRECTOS					
CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD MENSUAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR ANUAL
Cajas	Unidad	950,00	0,6	570,00	6.840,00
Parafina	Kg	237,50	4	950,00	11.400,00
Aceite de semillas	gl	8,00	3	24,00	288,00
SUBTOTAL				1.544,00	18.528,00
Imprevistos 2%				30,88	370,56
TOTAL USD				1.574,88	18.898,56

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

- La parafina no modifica al producto solo la preserva, por lo tanto la parafina no se considera como material directo.

6.3 Mano de obra Directa

Corresponde al esfuerzo humano necesario para transformar de forma directa a la materia prima en producto terminado; es un costo que se incorpora plenamente al producto final y se relaciona en función directa con el número de unidades producidas.

En nuestra empresa vamos a requerir de 8 obreros fijos los mismos que se encargarán de las actividades que susciten en la planta.

CUADRO No. 41

MANO DE OBRA DIRECTA					
CONCEPTO	UNIDAD	NUMERO DE OBREROS	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR ANUAL
Obreros	Mes	8	250	2.000,00	24.000,00
SUBTOTAL				2.000,00	24.000,00
Imprevistos 2%				40,00	480,00
TOTAL USD				2.040,00	24.480,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

6.4 Insumos

Tanto la energía eléctrica para el funcionamiento de las maquinarias así como también el agua para mantener fresca la yuca son considerados como insumos.

CUADRO No.42

INSUMOS					
CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD MENSUAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR ANUAL
Energía Eléctrica Planta	Kw	412,00	0,09	37,08	444,96
Agua - Planta	m3	30,00	0,44	13,20	158,40
SUBTOTAL				50,28	603,36
Imprevistos 2%				1,01	12,07
TOTAL USD				51,29	615,43

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

6.5 Mano de Obra Indirecta

Se va a contratar un jefe de planta que se ocupe de todo lo relacionado con el proceso y la dirección de la misma. Es decir que cumplirá con las funciones que su cargo lo determine.

CUADRO No. 43

MANO DE OBRA INDIRECTA					
CONCEPTO	UNIDAD	No. DE PERSONAS	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR ANUAL
Jefe de planta	Mes	1	500,00	500,00	6.000,00
SUBTOTAL				500,00	6.000,00
Imprevistos 2%				10,00	120,00
TOTAL USD				510,00	6.120,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

6.6 Seguros

En el cuadro a continuación se presentan los seguros desglosados:

CUADRO No. 44

SEGUROS				
CONCEPTO	UNIDAD	INVERSIÓN TOTAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Construcciones	Inv. Fija	78.250,0	0,1%	65,21
Maquinaria	Inv. Fija	6.115,0	0,3%	19,87
Vehículos	Inv. Fija	19.960,0	0,4%	69,86
Muebles y Enseres	Inv. Fija	732,0	0,2%	1,71
Equipo de Oficina	Inv. Fija	241,0	0,3%	0,72
Equipo de computación	Inv. Fija	1.603,0	0,3%	5,21
SUBTOTAL				162,58
Imprevistos 2%				3,25
TOTAL USD				165,83

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

6.7 Reparación y mantenimiento

En el cuadro a continuación se presentan los valores de reparación y mantenimiento en el siguiente desglose.

CUADRO No.45

MANTENIMIENTO Y REPARACIONES				
CONCEPTO	UNIDAD	INVERSIÓN TOTAL	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Construcciones	Inv. Fija	78.250,0	0,18%	140,20
Maquinaria	Inv. Fija	6.115,0	0,27%	16,31
Vehículos	Inv. Fija	19.960,0	0,17%	33,42
Muebles y Enseres	Inv. Fija	732,5	0,90%	6,59
Equipo de Oficina	Inv. Fija	241,0	0,47%	1,12
Implementos de Trabajo	Inv. Fija	52,5	0,21%	0,11
			SUBTOTAL	197,75
			Imprevistos 2%	3,95
			TOTAL USD	201,70

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

6.8 Depreciaciones y Amortización

Es un reconocimiento racional y sistemático del costo de los bienes, distribuido durante su vida útil estimada, con el fin de obtener los recursos necesarios para la reposición de los mismos, de manera que se conserve la capacidad operativa o productiva de la empresa.

Así también los activos intangibles pierden valor con el tiempo a continuación el cuadro correspondiente.

CUADRO No.46

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES				
CONCEPTO	INVERSION TOTAL	% DEPREC.	AÑOS VIDA UTIL	AÑO 1
				VALOR USD
DEPRECIACIONES				
Construcciones	79.815,00	5%	20	3.990,75
Maquinaria	6.237,30	10%	10	623,73
Vehículos	20.359,20	20%	5	4.071,84
Muebles y Enseres	747,15	10%	10	74,72
Equipos de Oficina	245,82	20%	5	49,16
Equipos de Cómputo	1.635,06	33%	3	544,97
SUBTOTAL INVERSION FIJA	109.039,53			9.355,16
AMORTIZACIONES				
Activos Diferidos	1.683,00	20%	5	336,60
SUBTOTAL INVERSION DIFERIDA	1.683,00			336,60
TOTAL DEPRECIAC. Y AMORTIZAC.	110.722,53			9.691,76

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

6.9 Gastos de Administración

En el siguiente cuadro se contemplan los sueldos del personal administrativo, los materiales de oficina necesarios para el adecuado funcionamiento de la empresa y los rubros que se deberán por los servicios básicos como son luz, útiles de oficina y teléfono.

CUADRO No. 47

GASTOS ADMINISTRATIVOS				
			AÑO 1	
CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD MENSUAL	PRECIO EN USD	
			MES	AÑO
1. SUELDO PERSONAL				
Gerente General	Año	1,0	1.100,00	13.200,00
Secretaria - Contadora	Año	1,0	240,00	2.880,00
SUBTOTAL				16.080,00
2. SUMINISTROS				
Energía Eléctrica	Kw	0,04	280,00	134,40
Teléfono	Año	1,0	20,00	240,00
Útiles de Oficina	Año	1,0	20,00	240,00
SUBTOTAL				614,40
SUBTOTAL USD				16.694,40
Margen de Error 2%				333,89
TOTAL USD				17.028,29

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: El Autor

6.10 Gastos de Ventas

Los gastos de ventas que se van a realizar son varios esto incluye algunos de los siguientes:

CUADRO No.48

GASTOS DE VENTA				
CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD MENSUAL	PRECIO EN USD	
			MES	AÑO
1. SUELDO PERSONAL				
Ing. Comercio Exterior	Año	1,0	700,0	8.400,00
SUBTOTAL				8.400,00
2. SUMINISTROS				
Combustibles y Lubricantes	Gl	132,0	1,0	1.584,00
Mantenimiento de Vehículo	Año	1,0	32,0	384,00
Utiles de Oficina	Año	1,0	15,0	180,00
Publicidad	Año	1,0	110,0	1.320,00
SUBTOTAL				3.468,00
3. EXPORTACION				
Flete transporte interno	unidad	1,0	500,00	6.000,00
Tramitología	unidad	-	106,95	1.283,40
Aportacion Corpei	unidad	1,0	36,75	441,00
Manipuleo	unidad	1,0	50,00	600,00
Agente de Aduanas	unidad	1,0	60,00	720,00
SUBTOTAL				9.044,40
SUBTOTAL USD				20.912,40
Margen de Error 2%				418,25
TOTAL USD				21.330,65

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

6.11 Gastos Financieros

Es el préstamo otorgado por el banco. Las condiciones establecidas son:

Monto: \$ 98005,96

Interés: 14% Anual

Plazo: 12 meses

Pagos mensuales: \$ 8.799,67

CUADRO No. 49

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	PAGO PERIODICO	INTERES	AMORTIZACION	SALDO
0				98.005,96
1	8.799,67	1.143,40	7.656,27	90.349,69
2	8.799,67	1.054,08	7.745,59	82.604,10
3	8.799,67	963,71	7.835,96	74.768,14
4	8.799,67	872,29	7.927,38	66.840,76
5	8.799,67	779,81	8.019,86	58.820,90
6	8.799,67	686,24	8.113,43	50.707,47
7	8.799,67	591,59	8.208,09	42.499,38
8	8.799,67	495,83	8.303,85	34.195,54
9	8.799,67	398,95	8.400,72	25.794,81
10	8.799,67	300,94	8.498,73	17.296,08
11	8.799,67	201,79	8.597,89	8.698,19
12	8.799,67	101,48	8.698,19	0,00
TOTAL USD	105.596,07	7.590,11	98.005,96	-

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: El Autor

6.12 Costos de Producción Proyectados

Los costos de producción proyectados han sido calculados en base a la inflación del Ecuador.

CUADRO No.50
COSTOS TOTALES DEL PROYECTO

CUADRO DE PROYECCION DE LOS COSTOS Y GASTOS DEL PROYECTO										
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD
Materia Prima	122.400,00	130.968,00	140.135,76	149.945,26	158.941,98	168.478,50	178.587,21	189.302,44	200.660,59	212.700,22
Mano de Obra Directa	24.480,00	25.704,00	26.989,20	28.338,66	29.755,59	31.243,37	32.805,54	34.445,82	36.168,11	37.976,51
Gastos Generales de Fabricación										
Materiales Indirectos	1.574,88	1.685,12	1.803,08	1.929,30	2.045,05	2.167,76	2.297,82	2.435,69	2.581,83	2.736,74
Suministros e Insumos de Operación	615,43	658,51	704,60	753,92	799,16	847,11	897,94	951,81	1.008,92	1.069,46
Mantenimiento y Reparaciones	2.372,99	2.384,85	2.396,77	2.408,76	2.420,80	2.432,91	2.445,07	2.457,30	2.469,58	2.481,93
Seguros	1.951,01	1.960,76	1.970,57	1.980,42	1.990,32	2.000,27	2.010,27	2.020,33	2.030,43	2.040,58
Depreciaciones y Amortizaciones	9.691,76	9.691,76	9.691,76	9.146,80	9.146,80	4.689,20	4.689,20	4.689,20	4.689,20	4.689,20
TOTAL COSTOS	163.086,07	173.053,01	183.691,75	194.503,12	205.099,71	211.859,11	223.733,05	236.302,58	249.608,66	263.694,64
Gastos Operacionales										
Gastos Administrativos	17.028,29	17.892,24	18.800,26	19.754,62	20.750,03	21.795,67	22.894,08	24.047,93	25.260,02	26.533,29
Gastos de Ventas	21.330,67	22.652,45	24.058,20	25.553,35	27.100,38	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gasto Financiero	7.590,11	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL GASTOS	45.949,07	40.544,69	42.858,46	45.307,97	47.850,41	21.795,67	22.894,08	24.047,93	25.260,02	26.533,29
TOTAL DEPRECIAC. Y AMORTIZAC.	209.035,13	213.597,70	226.550,20	239.811,09	252.950,12	233.654,78	246.627,13	260.350,51	274.868,67	290.227,93

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

6.13 Ingresos del Proyecto

“Para la elaboración del presupuesto de ingresos del proyecto, se partirá de la cuantificación de la demanda total, la que se determinará en el capítulo del estudio de mercado de nuestro proyecto, el cual también permitió dimensionar la capacidad instalada (tamaño) que tendrá la planta de producción o servicio. De hecho todo el cálculo del presupuesto de ingresos tendrá como base fundamental, la cantidad o volumen de ventas proyectadas a lo largo de la vida útil del proyecto y el precio de venta establecido para el mismo periodo.”²⁸

Y los cálculos se realizarán con el porcentaje de inflación del país de destino.

A continuación observaremos el cuadro donde calculamos los ingresos del proyecto a 10 años:

²⁸ Econ.Luis Barreno, Manual de Formulación y Evaluación de proyectos

CUADRO No. 51
INGRESOS DEL PROYECTO

Años	KILOS	PRECIO USD	SUBTOTAL	TOTAL USD
1	228.000,00	0,95	216.600,00	216.600,00
2	228.000,00	1,11	253.422,00	253.422,00
3	228.000,00	1,29	293.969,52	293.969,52
4	228.000,00	1,50	341.004,64	341.004,64
5	228.000,00	1,72	392.155,34	392.155,34
6	228.000,00	1,98	450.978,64	450.978,64
7	228.000,00	2,27	518.625,44	518.625,44
8	228.000,00	2,62	596.419,25	596.419,25
9	228.000,00	3,01	685.882,14	685.882,14
10	228.000,00	3,46	788.764,46	788.764,46
TOTAL			4.537.821,43	4.537.821,43

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

Colombia posee una gran volatilidad en los precios de la canasta familiar y sobre todo en los productos agrícolas, ya que estos están determinados en su gran mayoría por la variedad climática del país, problemas de plagas en los cultivos, exceso de oferta o demanda de los productos o por el contrario déficit de los mismos.

A lo largo del año 2009, los precios de la yuca presentaron gran variación, esto debido a la temporada de lluvias que vivió el país en el periodo comprendido entre los meses de abril y noviembre del 2009.

Según los boletines informativos del Sistema de información de precios del sector agropecuario SIPSA, durante las primeras dos semanas de mayo del año anterior, se registraron alzas en los precios de estos alimentos, debido a que el clima afectó su producción

El comportamiento promedio de los precios de la yuca y este periodo fue al alza. Sin embargo a finales del 2009 y comienzos del 2010, la yuca alcanzó unos precios entre USD 1,20 y USD 1,40 por kilogramo.²⁹

Como se puede apreciar, el comportamiento de los precios de la yuca a lo largo del 2009 fueron muy volátiles, esto coloca a los precios de la yuca ecuatoriana muy competitivos con respecto a los de Colombia, por lo tanto esto es beneficioso para nuestro proyecto.

²⁹ Boletines informativo del Sistema de información de precios del sector agropecuario SIPSA

CAPÍTULO VII

EVALUACIÓN DEL PROYECTO

7.1 Objetivo de la Evaluación

“El objetivo de la evaluación de proyectos es establecer las bondades de la decisión tomada por los inversionistas de asignar los recursos generalmente escasos a una inversión específica”.³⁰

Este capítulo es muy importante ya que nos permite establecer los beneficios económicos y financieros que nos generara el proyecto a cambio de los recursos que asignaron los inversionistas.

7.2 Estado de Situación Inicial

“El Balance General Inicial o Estado de Situación Inicial no es otra cosa que un cuadro organizado de valores que muestran la situación financiera de la empresa u organización al inicio de las actividades operacionales”.³¹

³⁰ Econ.Luis Barreno, “Manual de Formulación y Evaluación de proyectos” Primera edición. Quito. 2005. Pág. 104

³¹ Ídem. Pág. 105

CUADRO No.52

ESTADO DE SITUACION INICIAL					
ACTIVOS			PASIVOS Y PATRIMONIO		
DETALLE	SUBTOTAL	TOTAL	DETALLE	SUBTOTAL	TOTAL
ACTIVO CORRIENTE		16.992,43	PASIVO A LARGO PLAZO		98.005,96
Caja Bancos	16.992,43		Crédito Bancario	98.005,96	
ACTIVOS DIFERIDOS		1.683,00	TOTAL PASIVO		98.005,96
Activos Diferidos	1.683,00		PATRIMONIO		42.002,55
ACTIVOS FIJOS		121.333,08	Capital Social	42.002,55	
Terreno	12.240,00		TOTAL PATRIMONIO		42.002,55
Construcciones	79.815,00				
Maquinaria	6.237,30				
Vehículos	20.359,20				
Muebles y Enseres	747,15				
Equipo de Oficina	245,82				
Equipo de Computacion	1.635,06				
Implementos de Trabajo	53,55				
TOTAL ACTIVOS		140.008,51	TOTAL PASIVO + PATRIM.		140.008,51

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

7.3 Estado de Resultados

Es un informe contable que representa de manera ordenada las cuentas de ingresos, costos y gastos.

Se prepara con el fin de medir los resultados y la situación económica de la empresa para un periodo determinado.

CUADRO No. 53
ESTADO DE RESULTADOS

PROYECCION DEL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL PROYECTO										
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD
Ventas Netas	216.600,00	253.422,00	293.969,52	341.004,64	392.155,34	450.978,64	518.625,44	596.419,25	685.882,14	788.764,46
- Costo de Ventas										
Materia Prima	122.400,00	130.968,00	140.135,76	149.945,26	158.941,98	168.478,50	178.587,21	189.302,44	200.660,59	212.700,22
Mano de Obra Directa	24.480,00	25.704,00	26.989,20	28.338,66	29.755,59	31.243,37	32.805,54	34.445,82	36.168,11	37.976,51
Gastos Generales de Fabricación										
Materiales Indirectos	1.574,88	1.685,12	1.803,08	1.929,30	2.045,05	2.167,76	2.297,82	2.435,69	2.581,83	2.736,74
Suministros e Insumos de Operación	615,43	658,51	704,60	753,92	799,16	847,11	897,94	951,81	1.008,92	1.069,46
Mantenimiento y Reparaciones	2.372,99	2.384,85	2.396,77	2.408,76	2.420,80	2.432,91	2.445,07	2.457,30	2.469,58	2.481,93
Seguros	1.951,01	1.960,76	1.970,57	1.980,42	1.990,32	2.000,27	2.010,27	2.020,33	2.030,43	2.040,58
Depreciaciones y Amortizaciones	9.691,76	9.691,76	9.691,76	9.146,80	9.146,80	4.689,20	4.689,20	4.689,20	4.689,20	4.689,20
Total Costos de Ventas	163.086,07	173.053,01	183.691,75	194.503,12	205.099,71	211.859,11	223.733,05	236.302,58	249.608,66	263.694,64
UTILIDAD/ PERDIDA BRUTA	53.513,93	80.368,99	110.277,77	146.501,52	187.055,63	239.119,53	294.892,39	360.116,67	436.273,48	525.069,82
Gastos Operacionales										
Gastos Administrativos	17.028,29	17.892,24	18.800,26	19.754,62	20.750,03	21.795,67	22.894,08	24.047,93	25.260,02	26.533,29
Gastos de Ventas	21.330,67	22.652,45	24.058,20	25.553,35	27.100,38	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gasto Financiero	7.590,11	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Gastos Operacionales	45.949,07	40.544,69	42.858,46	45.307,97	47.850,41	21.795,67	22.894,08	24.047,93	25.260,02	26.533,29
UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE IMP	7.564,87	39.824,30	67.419,32	101.193,55	139.205,22	217.323,86	271.998,31	336.068,75	411.013,47	498.536,53
15% Participación Trabajadores	1.134,73	5.973,65	10.112,90	15.179,03	20.880,78	32.598,58	40.799,75	50.410,31	61.652,02	74.780,48
25% Impuesto a la Renta	1.607,53	8.462,66	14.326,60	21.503,63	29.581,11	46.181,32	57.799,64	71.414,61	87.340,36	105.939,01
UTILIDAD/PERDIDA NETA	4.822,60	25.387,99	42.979,81	64.510,89	88.743,33	138.543,96	173.398,92	214.243,83	262.021,09	317.817,04
%	2,23%	10,02%	14,62%	18,92%	22,63%	30,72%	33,43%	35,92%	38,20%	40,29%

7.4 Flujo de Caja

“Uno de los elementos más importantes dentro de la evaluación de un proyecto constituye el flujo de caja, por cuanto los indicadores de evaluación que se calculará más adelante dependerán, fundamentalmente, de los resultados que presente el mismo “.³²

³² Econ.Luis Barreno, "Manual de Formulación y Evaluación de proyectos" Primera edición. Quito. 2005. Pág. 111

7.4.1 Estructura del Flujo de Caja

“En el flujo de caja proyectado se deberá incorporar información relativa, a la depreciación y amortización, el capital de trabajo, valor residual, utilidades y pérdidas.”³³

Al valor residual lo podríamos definir como el valor monetario que tendrán los activos fijos que todavía tienen vida útil después de algunos años de ser utilizados; y por tanto, puede significar el factor que permita tomar una decisión correcta en el análisis de alternativas de inversión. “Hay que señalar, sin embargo, que en aquellos activos como los terrenos caracterizados por no desgastarse y por tanto no perder el valor por su uso, no será necesario depreciarlos. En este caso el tratamiento contable al final del periodo de evaluación será el de consignarle el mismo valor inicial del bien.”³⁴

CUADRO No. 54

CUADRO VALOR RESIDUAL	
DETALLE	VALOR
TERRENO	12.240,00
CONSTRUCCIONES	79.815,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	1.635,06
TOTAL	93.690,06

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Para el cálculo del valor residual se suman los bienes que se deprecian, y cada bien tiene un valor residual dependiendo de los años.

- Nota: Ver Anexo 5, en donde están los cálculos para el valor residual.

³³ Econ.Luis Barreno,” Manual de Formulación y Evaluación de proyectos” Primera edición. Quito. 2005. Pág. 112.

³⁴ Ídem. Pág. 110

CUADRO No. 55
FLUJO NETO DE CAJA

CUADRO DE PROYECCION DEL FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO								
AÑO	UTILIDAD NETA	DEPRE. AMORT	VALOR RESIDUAL	C. TRABAJO	INVER. INICIAL	PRESTAMO	AMORT	FNC
0					140.008,51	-98.005,96		-42.002,55
1	4.822,60	9.691,76					98.005,96	-83.491,59
2	25.387,99	9.691,76						35.079,76
3	42.979,81	9.691,76						52.671,58
4	64.510,89	9.146,80			1.635,06			72.022,63
5	88.743,33	9.146,80						97.890,13
6	138.543,96	4.689,20						143.233,16
7	173.398,92	4.689,20			1.635,06			176.453,06
8	214.243,83	4.689,20						218.933,02
9	262.021,09	4.689,20						266.710,28
10	317.817,04	4.689,20	93.690,06	16.992,43	1.635,06			320.871,17

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

7.5 Tasa de Descuento

“El resultado de la evaluación financiera de un proyecto depende en gran medida del valor de la tasa de descuento, ya que ésta es fundamental en la actualización de los flujos de caja.”³⁵

La tasa que estamos mencionando corresponderá a la rentabilidad que el inversionista exige a la inversión por el hecho de renunciar a un uso alternativo de estos recursos en proyectos con similares riesgos; por otra parte, el objetivo principal se enfoca a la obtención de una cantidad de recursos en el futuro, mayores a los que aportó en el inicio de las operaciones de la empresa.

³⁵ Econ.Luis Barreno, "Manual de Formulación y Evaluación de proyectos" Primera edición. Quito. 2005. Pág. 113.

CUADRO No.56

TASA DE DESCUENTO

Tasa Pasiva	5,63%	0,0563
Tasa Activa	9,24%	0,0924
Recursos Ajenos	70%	0,7
Recursos Propios	30%	0,3
t. Riesgo del proy.	0,3625	0,3625
Inflación	7,80%	0,078
Tasa Libre de Retorno	10%	0,1

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

$i = \text{Tasa Pasiva} * (\% \text{Recursos propios}) + ((\text{tasa activa} * (1-t) * (\% \text{recursos ajenos})) + \text{TLR} + \text{inflación})$

$i = 0.0563 * (0.3) + ((0.0924 * (1 - 0.3625) * (0.7)) + 0.1 + 0.078)$

Tasa de Descuento:	0,2361235 24%
---------------------------	------------------

7.6 Valor Actual Neto

“El valor actual neto significa a traer a valores de hoy los flujos futuros y se calculan sacando la diferencia entre todos los ingresos y los egresos o en su defecto el flujo neto de caja expresado en moneda actual a través de una tasa de descuento específico. En función a estos resultados, este criterio sugiere que el proyecto deba aceptarse si su valor actual neto (VAN), es igual o superior a cero”.³⁶

$$VAN = \sum \frac{FCNt}{(1+i)^n} - I_0$$

CUADRO No. 57

³⁶ Econ.Luis Barreno, "Manual de Formulación y Evaluación de proyectos" Primera edición. Quito. 2005. Pág. 122.

VAN DEL INVERSIONISTA

VAN DEL INVERSIONISTA		
		24%
AÑO	FNC	VAN
0	42.003	-42.002,55
1	83.492	-67.331,93
2	35.080	22.814,62
3	52.672	27.625,57
4	72.023	30.463,67
5	97.890	33.391,08
6	143.233	39.401,56
7	176.453	39.145,10
8	218.933	39.168,58
9	266.710	38.480,84
10	320.871	37.334,80
TOTAL VAN	1.258.370,64	198.491,34

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

El valor acumulado después de haber recuperado la inversión del proyecto traída al valor presente es de 198 491,134; además el valor es positivo y mayor que cero, por lo tanto se acepta el proyecto.

7.7 Tasa Interna de Retorno

“La tasa interna de retorno nos indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista como premio a la decisión de invertir en una alternativa de inversión seleccionada. Matemáticamente quiere decir que este indicador evalúa el proyecto en función de una tasa única de rendimiento por

periodo en donde los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual".³⁷

$$TIR = VAN_{tm} + (TM - tm) * \left[\frac{VAN_{tm}}{VAN_{tm} - VAN_{TM}} \right]$$

CUADRO No.58

TIR DEL INVERSIONISTA

VAN =	198.491,34
TIR =	52%
PRI =	1,94

AÑO	FNC	53%	51%
		VAN MAYOR	VAN MENOR
0	- 42.003	- 42.003	- 42.003
1	- 83.492	-54.569,67	-55.292,45
2	35.080	14.985,59	15.385,18
3	52.672	14.706,25	15.298,38
4	72.023	13.143,26	13.853,55
5	97.890	11.675,67	12.469,65
6	143.233	11.165,93	12.083,20
7	176.453	8.990,61	9.858,04
8	218.933	7.290,88	8.100,20
9	266.710	5.805,20	6.535,02
10	320.871	4.564,74	5.206,68
TOTAL TIR	52%	4.244,09	1.494,91

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

³⁷ Econ.Luis Barreno," Manual de Formulación y Evaluación de proyectos" Primera edición.Quito.2005.Pág. 123.

El Valor Actual Neto menor es de 51% y el mayor es de 53%; por lo tanto la Tasa Interna de Retorno es del 52%. La TIR es la tasa de rentabilidad del proyecto.

7.8 Periodo de Recuperación de la Inversión

”Este método es muy importante como indicador cuando el inversionista desea conocer en qué tiempo podrá recuperar su dinero invertido en una alternativa de inversión determinada. Este criterio, permite determinar el número de periodos necesarios para que el inversionista recupere la inversión inicial”.³⁸

CUADRO No. 59
PRI PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION

PRI			
		24%	
AÑO	FNC	FCA	FCA
0	-42.003	-42.002,55	-42.002,55
1	-83.492	-67.331,93	109.334,48
2	35.080	22.814,62	-86.519,86
3	52.672	27.625,57	-58.894,29
4	72.023	30.463,67	-28.430,62
5	97.890	33.391,08	4.960,46
6	143.233	39.401,56	
7	176.453	39.145,10	
8	218.933	39.168,58	
9	266.710	38.480,84	
10	320.871	37.334,80	
TOTAL VAN	1.258.370,64	198.491,34	

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

³⁸ Econ.Luis Barreno, ”Manual de Formulación y Evaluación de proyectos” Primera edición. Quito. 2005. Pág. 126.

Como podemos observar en el cuadro anterior la inversión inicial se podrá recuperar en el quinto periodo.

7.9 Índices Financieros

El análisis por indicadores señala los puntos fuertes y débiles de un proyecto y además indica las probabilidades y tendencias. El índice es el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades a través de las cuatro operaciones matemáticas básicas. Los índices financieros son en relación al estado de resultados y balance general.

Los índices que vamos analizar son los siguientes:

7.9.1 Índice Sobre Inversión Total

Este índice nos permite medir la utilidad neta obtenida durante un periodo en relación con la inversión en activos totales.

$RI = \text{Utilidad Neta} / \text{Inversión inicial}$

Utilidad Neta =	4.822,60
Inversión Inicial =	140.008,51

RI =	0,03
RI =	3%

7.9.2 Índice de Apalancamiento

Este índice nos da una idea del grado de endeudamiento que tiene la empresa con respecto al activo total.

$A = \text{Deuda Total} / \text{Activo total}$

Deuda Total =	98.005,96
Activo Total =	140.008,51

A =	0,70
A =	70%

El grado de endeudamiento que tiene la empresa con respecto al activo total equivale a 70%.

7.9.3 Índice de Rentabilidad en Relación a las Ventas

Nos indica las utilidades con respecto a las ventas

RV = Utilidad Neta / Ventas Totales

Utilidad Neta	=	4.822,60
Ventas Totales	=	216.600,00

RV =	0,02
RV =	2%

La utilidad con respecto a las ventas es del 2%

7.10 Punto de Equilibrio

“Es aquel nivel de producción en el cual la organización ni pierde ni gana, es decir el punto en el cual los costos fijos mas los variables se igualan a los ingresos totales. Este análisis permite determinar que a partir del punto de equilibrio hacia arriba existen utilidades, en cambio que hacia abajo se producen perdidas.”³⁹

Vamos a iniciar indicando cuales son los costos fijos y los costos variables:

³⁹ Econ.Luis Barreno,” Manual de Formulación y Evaluación de proyectos” Primera edición.Quito.2005.Pág. 154.

CUADRO No.60
COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES

CUADRO DE CLASIFICACION DE LOS COSTOS EN FIJOS Y VARIABLES											
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	TOTAL
	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD	VALOR USD
COSTOS FIJOS											
Seguros	1.951,01	1.960,76	1.970,57	1.980,42	1.990,32	2.000,27	2.010,27	2.020,33	2.030,43	2.040,58	19.954,96
Gastos Administrativos	17.028,29	17.892,24	18.800,26	19.754,62	20.750,03	21.795,67	22.894,08	24.047,93	25.260,02	26.533,29	214.756,42
Gastos de Ventas	21.330,67	22.652,45	24.058,20	25.553,35	27.100,38	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	120.695,04
Depreciaciones y Amortizaciones	9.691,76	9.691,76	9.691,76	9.146,80	9.146,80	4.689,20	4.689,20	4.689,20	4.689,20	4.689,20	70.814,87
Gasto Financiero	7.590,11	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7.590,11
SUBTOTAL INVERSION FIJA	57.591,84	52.197,22	54.520,79	56.435,19	58.987,53	28.485,14	29.593,55	30.757,45	31.979,64	33.263,06	433.811,40
COSTOS VARIABLES											
Materia Prima	122.400,00	130.968,00	140.135,76	149.945,26	158.941,98	168.478,50	178.587,21	189.302,44	200.660,59	212.700,22	1.652.119,96
Mano de Obra Directa	24.480,00	25.704,00	26.989,20	28.338,66	29.755,59	31.243,37	32.805,54	34.445,82	36.168,11	37.976,51	307.906,81
Materiales Indirectos	1.574,88	1.685,12	1.803,08	1.929,30	2.045,05	2.167,76	2.297,82	2.435,69	2.581,83	2.736,74	21.257,28
Suministros e Insumos de Operación	615,43	658,51	704,60	753,92	799,16	847,11	897,94	951,81	1.008,92	1.069,46	8.306,86
Mantenimiento y Reparaciones	2.372,99	2.384,85	2.396,77	2.408,76	2.420,80	2.432,91	2.445,07	2.457,30	2.469,58	2.481,93	24.270,96
SUBTOTAL INVERSION VARIABLE	151.443,29	161.400,48	172.029,42	183.375,90	193.962,59	205.169,64	217.033,58	229.593,06	242.889,03	256.964,87	2.013.861,86
TOTAL	209.035,13	213.597,70	226.550,20	239.811,09	252.950,12	233.654,78	246.627,13	260.350,51	274.868,67	290.227,93	2.447.673,26

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

CUADRO No.61
PUNTO DE EQUILIBRIO

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
Unidades	228000,00	228000,00	228000,00	228000,00	228000,00	228000,00	228000,00	228000,00	228000,00	228000,00
Ventas Netas	216600,00	253422,00	293969,52	341004,64	392155,34	450978,64	518625,44	596419,25	685882,14	685882,14
- Costo y Gastos	209035,13	213597,70	226550,20	239811,09	252950,12	233654,78	246627,13	260350,51	274868,67	274868,67
Costos Fijos	57591,84	52197,22	54520,79	56435,19	58987,53	28485,14	29593,55	30757,45	31979,64	31979,64
Costos Variables	151443,29	161400,48	172029,42	183375,90	193962,59	205169,64	217033,58	229593,06	242889,03	242889,03
UTILIDAD/ PERDIDA BRUTA	7564,87	39824,30	67419,32	101193,55	139205,22	217323,86	271998,31	336068,75	411013,47	411013,47
15% Participación Trabajadores	1134,73	5973,65	10112,90	15179,03	20880,78	32598,58	40799,75	50410,31	61652,02	61652,02
25% Impuesto a la Renta	1607,53	8462,66	14326,60	21503,63	29581,11	46181,32	57799,64	71414,61	87340,36	87340,36
UTILIDAD/PERDIDA NETA	4822,60	25387,99	42979,81	64510,89	88743,33	138543,96	173398,92	214243,83	262021,09	262021,09
%	0,02	0,10	0,15	0,19	0,23	0,31	0,33	0,36	0,38	0,38
PUNTO EQUILIBRIO PORCENTUAL	0,88	0,57	0,45	0,36	0,30	0,12	0,10	0,08	0,07	0,07
PUNTO EQUILIBRIO POR UNIDADES	201528,59	129328,07	101941,36	81629,93	67858,97	26421,37	22372,38	19117,22	16459,30	16459,30
PUNTO EQUILIBRIO POR PRECIO	0,92	0,94	0,99	1,05	1,11	1,02	1,08	1,14	1,21	1,21

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

CAPÍTULO VIII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1 Conclusiones

- Por medio de este proyecto hemos podido precisar los diferentes usos que tiene la yuca tanto en el área industrial así como en el área alimenticia.
- Se ha podido determinar que Colombia es un mercado apropiado para la comercialización de yuca parafinada, ya que a pesar que en ese país existe producción, esta no es de la misma calidad de la que importan de nuestro país.
- El consumo de la yuca va aumentando año tras año, debido a sus diferentes utilidades, por lo tanto, las importaciones también seguirán incrementando.
- El arancel cero del que se beneficia la yuca es muy beneficioso para el exportador; esto mejora la competitividad del producto en el mercado colombiano.
- Por otro lado, nos hemos podido dar cuenta, que es muy conveniente invertir en este proyecto debido a la alta rentabilidad del mismo. Así lo demuestra la (TIR) Tasa Interna de Retorno y el (VAN) Valor Actual Neto.

- Al evaluar el proyecto podemos observar que la recuperación del capital invertido es posible a partir del segundo año; periodo que evidentemente es conveniente.

8.2 Recomendaciones

- Recomiendo que se deberían implementar proyectos como estos ya que, a partir de esto se podría incrementar el empleo en las zonas rurales y de esta manera poder frenar a la migración que tanto asecha a nuestro país.
- Difundir los diferentes usos que tiene la yuca en las diferentes aéreas tanto industriales como alimenticias, de esta manera la comercialización sería más fácil y las cantidades requeridas aumentarían notablemente.
- Sería necesario que la tramitología en el Ecuador se simplifique y sistematice en base a la tecnología actual ya que se optimizaría tiempo y costos.
- El gobierno debería brindar más garantías que generen seguridad a la hora de invertir para poder llevar a cabo más negociaciones.
- Es importante que los sectores productivos de nuestro país se informen de los diferentes acuerdos que tiene nuestro país con Colombia; ya que si se los aprovecha se puede sacar un producto competitivo en el mercado exterior.

- Deberíamos aprovechar la cercanía entre Ecuador y Colombia ya que los valores de exportación no son muy altos y esto permite mayores utilidades para los exportadores.
- Una vez calculado los indicadores de rentabilidad con los que se concluye este estudio, se recomienda la ejecución del proyecto debido a los diferentes beneficios, y de esta manera poder brindar fuentes de trabajo y así ayudar al desarrollo del país.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

- BARRENO, Luís.” Manual de Formulación y Evaluación de proyectos” Primera edición. Quito-Ecuador. 2005.
- BREKELBAUM, T. 1991. Secado Natural de Yuca en la Costa Norte de Colombia. Colombia. IICA. OSPINA, B. 1984.
- VACA, Gabriel, “Evaluación de Proyectos”. McGraw-Hill. Tercera Edición. 1998. Colombia.
- ESTRADA Patricio, “Exportar es el reto” Pudeleco. Ediciones Abya, Quito, Ecuador. 2007.
- CHAIN, Sapang, Nassir” Preparación y Evaluación de Proyectos”. Cuarta edición, McGraw, México.
- GARCÍA, Hernando. “Flora Medicinal de Colombia”. Colombia – Bogotá. Tomo I.
- GALLOWAY, Glen. “Criterios y Estrategias para el Manejo de Plantaciones Forestales en la Sierra Ecuatoriana” Proyecto DINAf – AID. Diciembre. 1987.

Bibliotecas y Establecimientos

- Biblioteca del Banco Central
- Biblioteca Universidad Tecnológica Equinoccial
- LEY ORGÁNICA DE ADUANAS. Capítulo IV. Regímenes Aduaneros.
- LEY DE COMPAÑÍAS. Sección 5ª. De la Compañía de Responsabilidad Limitada. Disposiciones Generales. Art. 92. Pág. 16.

Folletos y Guías

- CERÓN, Hugo “ Cátedra de Integración I “
- Guía técnica para producción y análisis de almidón de Yuca
- Proexport Colombia. Unidad Análisis de Información

Páginas Web

- Biblioteca Enciclopedia Encarta® 2008. 1993-2007 .Microsoft Corporation
- [http:// www.comexi.gov.ec/sobre_comexi.shtml#](http://www.comexi.gov.ec/sobre_comexi.shtml#)
- <http://www.sica.gov.ec/cadenas/yuca/docs/cadena.htm>
- <http://www.sri.gov.ec>
- <http://www.comexi.gov.ec>
- <http://www.corpei.gov.ec>
- <http://www.mag.com.ec>

ANEXOS

Anexo 1.

Señores: Juan Pablo Landázuri Presente.	PROFORMA		
	Teléfono / Fax	Fecha	Nº de Proforma
	2 401920	14 - Marzo - 2009	1850

CANTIDAD	DESCRIPCION	C. UNIT. USD	C. TOTAL USD
1	Banda Transportadora de selección, lavado y secado.	4784,56	4784,56
SON: CINCO MIL CUATROCIENTOS TREINTE Y SIETE CON 00/100		SUBTOTAL:	4784,56
		12% I.V.A.:	652,44
		TOTAL:	5437,00

CONDICIONES GENERALES:

FORMA DE PAGO: 50% a la firma del contrato y 50% contra entrega.
PLAZAO DE ENTREGA: 90 días laborables.
VALIDEZA DE LA OFERTA: 30 días.

Firma Autorizada

Calle Sabanilla Oe5-323 y Machala (Cotocollao) Teléfonos: 02 2590-530 02 2294-514 QUITO ECUADOR
E-mail: astimec@ecnet.ec

Anexo 2.



Cálculo de Financiamiento

Ingrese los datos

Tipo:

Modelo:

Vehículo:

Desglose de precios

Precio del vehículo

+IVA

PVP (USD)



Anexo 3.

COTIZACION NOVI - COMPU

Sr. Juan Pablo Landázuri

FECHA : 01/04/2009

EJ.

VENTAS : SANDRA BRAVO

TELF. 2 2401920

Cantidad

3

DETALLE:

EQUIPO CLON INTEL PIV DE 3,0 GHZ Ghz
MODELO DE CASE O CARCASA A ELEGIR DE
COLORES

TARJETA MADRE INTEL DC 101 GGG

PROCESADOR INTEL PIV /3,0 Ghz

512MB MEMORIA RAM EXPANDIBLE

MONITOR 17" SVGA SAMSUNG

DISCO DURO 250Gb. MARCA SAMSUNG 7200Rpm

FAX MODEM 56.000 (Permite enviar/recibir FAX navegar
INTERNET)

INCLUYE TARJETA DE RED 10/100

TECLADO FOR WINDOWS ESPAÑOL

MOUSE 2 BOTONES CON SCROLL OPTICO

JUEGO DE PARLANTES STEREO

MULTIMEDIA COMPLETA

CDWRITER 52X32X52

DVDWRITER

16X

V.U

V.T

475,00

1425,00

OBSEQUIOS

REGULADOR DE VOLTAJE

JUEGO DE COBERTORES

FILTRO DE VIDRIO

PAD MOUSE

FULL PROGRAMAS

MEMORY FLASH DE 1 GB

2

IMPRESORA LEXMARK X1195

89,00

178

FORMA PAGO:

ENTREGA: A CONVENIR

**CONTADO CONTRA
ENTREGA**

TOTAL 1603,00

**ACEPTAMOS TODAS LAS
TARJETAS DE CREDITO**

Atentamente

SANDRA BRAVO

GERENTE DE VENTAS

g

Anexo 4.

NOMBRE: Juan Pablo Landázuri
FECHA: 30 de Abril del 2009

CONCEPTO	VALOR
Balanza Electrónica.	596,64
Subtotal	596,64
Descuento	0,00
I.V.A Tarifa 12%	81,36
TOTAL	678,00
FORMA DE PAGO	
Efectivo:	
Banco:	
Nº de Cheque:	
Nº de Cuenta:	

QUITO: Av. 10 de Agosto 5979 y Av. América/ CC la Y/ local 19
Telfs: (593-2) 2436249/ 2437648/ 2271144
www.sisbal.com/e-mail: sisbal@hoy.net

Anexo 5.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO PARA EL INVERSIONISTA

CUADRO DE PROYECCION DEL FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO								
AÑO	UTILIDAD NETA	DEPRE. AMORT	VALOR RESIDUAL	C. TRABAJO	INVER. INICIAL	PRESTAMO	AMORT	FNC
0					140.008,51	-98.005,96		-42.002,55
1	4.822,60	9.691,76					98.005,96	-83.491,59
2	25.387,99	9.691,76						35.079,76
3	42.979,81	9.691,76						52.671,58
4	64.510,89	9.146,80			1.635,06			72.022,63
5	88.743,33	9.146,80						97.890,13
6	138.543,96	4.689,20						143.233,16
7	173.398,92	4.689,20			1.635,06			176.453,06
8	214.243,83	4.689,20						218.933,02
9	262.021,09	4.689,20						266.710,28
10	317.817,04	4.689,20	93.690,06	16.992,43	1.635,06			320.871,17

CUADRO VALOR RESIDUAL	
DETALLE	VALOR
TERRENO	12.240,00
CONSTRUCCIONES	79.815,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	1.635,06
TOTAL	93.690,06

APENDICE

PROYECTO COMERCIALIZACION DE LA YUCA										
MATRIZ DE CONTROL DE INFORMACION										
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INFLACION	8%	7%	7%	7%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
INCREMENTO PRECIOS	17%	17%	16%	16%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
INCREMENTO SUELDOS	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
INTERES FINANCIAMIENTO	14%									
REPARACION Y MANTENIM ADIC	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
ASIGNACION COSTOS FIJOS	12%	11%	10%	67%	100%					
MARGEN DE ERROR	2%									
KILOS	240.000,00									

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD MENSUAL	ANUAL	
			PRECIO EN USD	
			MES	AÑO
TRAMITOLOGIA				
Registro de exportador	unidad	1,0	10,00	120,00
Manifiesto de carga	unidad	1,0	0,25	3,00
Certificado fitosanitario	unidad	1,0	10,00	120,00
Factura comercial	unidad	1,0	0,15	1,80
Lista de embarque (Packing list)	unidad	1,0	0,55	6,60
Carta porte (B/L)	unidad	1,0	50,00	600,00
Mensajae swift	unidad	1,0	25,00	300,00
Reconocimiento de firmas	unidad	1,0	11,00	132,00
TOTAL USD			106,95	1.283,40

DOCUMENTOS PARA LA EXPORTACION

F88170

CUPON CORPEI DE EXPORTACION
CORPORACION DE PROMOCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES CORPEI

Nº **3077181**

Ciudad Fecha: / /
DIA MES AÑO

Nombre del Aportante:

Tipo/Número Identificación: R.U.C. C.C. C.I. PASAPORTE

Nº FUE / DAU
(Nº Preimpreso del Formulario o DAU)

Valor FOB: USD, \$ Valor Cuota: USD, \$ **CORPEI**

(Base imponible)

Declaro que la información contenida en este formulario tiene origen lícito, es verdadera, y eximo a la Institución Financiera recaudadora de toda responsabilidad, inclusive respecto a terceros si esta declaración fuese falsa o errónea.

Firma de Responsabilidad

FOR-FOP-09/Ver Jun 03

A ADUANA / BANCO										B REFRENDO												
01	Nº ORDEN	02	ADUANA	03	CODIGO	03	REGIMEN	04	CODIGO	04	FECHA-HORA TX	09	NUMERO									
05	# VTO BNO	06	BANCO	07	CIUDAD	08	OFICINA	07	FECHA EMISION	08	TIPO DESPACHO	0 NORMAL										
C CONTRIBUYENTE / AGENTE										D REGIMEN PRECEDENTE / DEPÓSITO												
10 IMPORTADOR/EXPORTADOR										11 TIPO y No DOC.ID												
13 DIRECCIÓN										14 TELEFONO												
16 DECLARANTE / AGENTE										17 CODIGO												
										18 SECTOR												
										19 CIU												
20 REGIMEN PRECEDENTE										21 AÑO												
										22 SERIES												
										23 ADUANA REGIMEN												
										24 FECHA ACCEPT												
										25 FECHA VENCIM												
										26 DEPOSITO												
										27 CODIGO												
										28 N DESP PAR												
E CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCION										F TRANSPORTE												
27 CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO										28 DIRECCIÓN												
										29 BENEFICIARIO DE GIRO												
31 NATURALEZA TRANSACCION										32 FORMA DE PAGO												
										33 EX CIE												
										34 C.ORG												
										35 OT EX												
										36 MT VL												
										37 ALMACEN												
										38 CODIGO												
38 TIPO DE TRATAMIENTO										39 CODIGO DE SOLICITUD DE AFORO												
										40 CÔD DE PROD ACOG DESP URGENTE												
										41 CODIGO DE ENDOSO												
42 VIA DE TRANSPORTE										43 CODIGO												
										44 FECHA EMBARQU												
										45 FECHA LLEGADA												
										46 CARGA												
										47 COD												
										48 BANDERA												
										49 COD												
										50 LINEA DE TRANSPORTE												
										51 CODIGO												
48 CÔD MANIFIESTO										49 AÑO												
										50 TIPO MANIF												
										51 # MANIFIESTO												
										52 AG CARGA/TRANSP												
										53 CÔD												
										54 N NAVEL AREREAMAT VE												
										55 # CONOC/G. AEREA/C PORTE												
52 NOM NAVEMATRIC VEH										53 ADUANA SALIDA												
										54 VIA SALIDA												
										55 ADUANA DESTINO												
										56 TIPO DESTINO												
										57 PAIS DESTINO												
										58 T TRAT												
G DETERMINACION BASE IMPONIBLE										H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO												
59 CONCEPTO										60 MONEDA												
										61 T.CAMB.USD												
										62 TOTAL MONEDA TRANSACCION												
										63 TOTAL EN DOLARES USD												
										64 TOTAL EN MONEDA NACIONAL												
60 FLETE																						
61 SEGURO																						
62 VALOR ADUANA																						
63 TOTAL SERIES PARTIDAS										64 PESO NETO (Kilos)												
										65 PESO BRUTO (Kilos)												
										66 TOTAL BULTOS												
										67 TOTAL CONTENEDORES												
										68 TOTAL U FÍSICAS												
										69 TOTAL U COM												
70 ASE										71 NÚMERO												
										72 TIPO												
										73 EMISOR												
										74 PAÍS												
										75 FECHA												
										76 DESDE												
										77 HASTA												
										78 # SR.												
										79 PARTIDA NANDINA												
										80 MONEDA												
										81 MONTO USD.												
I DECLARACION DE LA MERCADERIA										J OBSERVACIONES												
80 No SERIE										81 TIPO SUFLUJO												
										82 SUBPARTIDA NACIONAL												
										83 BREVE DESCRIPCION DE LA MERCANCIA												
										84 S T												
										85 BULTOS												
										86 U.FISICAS												
										87 U.COM												
										88 PESO(Kg)												
										89 NETO												
										90 BRUTO												
										91 MARCAS y NUMEROS												
										92 T M												
TPCI										TPNG												
										TPNE												
										PAÍS DE ORIGEN												
										CODIGO												
										FOB USD												
										FLETE USD												
										SEGURO USD												
										CIF USD												
81 SECUENCIA										82 TIPO OBS												
										83 CONTENIDO OBS												
K FIRMAS Y SELLOS																						
FIRMA CONTRIBUYENTE										FIRMA DECLARANTE												
										OBSERVACIONES												
										CÔD Y FIRMA AFORADOR												



REPÚBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA
SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD AGROPECUARIA (SESA)
DIVISION DE INSPECCIÓN, CERTIFICACIÓN Y CONTROL CUARENTENARIO

SESA

PERMISO FITOSANITARIO PARA LA IMPORTACIÓN
IMPORTATION FITOSANITARY PERMIT

Nº **0101253**

Nombre y dirección del Importador _____
Name and Address of Importer _____

Atendiendo a su solicitud se concede este permiso para la importación de plantas, sus partes, productos y subproductos de origen vegetal, de conformidad con la legislación vigente y requisitos establecidos en el reverso y otros que se fijen en casos especiales.

In attention to your request herewith is provided the requirements for granting permission to import plants, its parts, products and by-products of vegetable origins, according to the standing legislations and established requirements on the back of the present document and others which be determined in special cases.

DENOMINACION DENOMINATION	CANTIDAD AMOUNT	ORIGEN SOURCE

Exportador (Nombre y Dirección)
Exporter (Name and Address)

Medios de transporte:
Transportation Type:

Puertos: De Salida
Ports: Of Departure

De entrada:
Of Entry:

Destino o uso:
Destination or use:

Tipo de envase:
Container Type:

Validez del permiso
Permit Validity

OBSERVACIONES
REMARKS

Lugar de Expedición
Place of issue

Nombre del funcionario autorizado
Name of authorized officer

(Sello de la Organización)

Fecha
Date

FIRMA/SIGNATURE



BANCO DEL PICHINCHA C.A.

FECHA

REGISTRO DE FIRMAS IMPORTADOR - EXPORTADOR

NOMBRE O RAZON SOCIAL:	R U C Nro:	
DIRECCION:	TLF:	
	FAX:	
FORMA DE PAGO:	EFFECTIVO.	()
	N/D AH.() CTE.()	Nro:
	ESPECIAL (ESPECIFICAR)	

Firma del Importador, o Representante Legal

Nombre: _____ Cédula de Identidad: _____

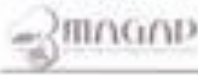
**ESPACIO A SER UTILIZADO UNICAMENTE EN CASO DE PERSONAS JURIDICAS
A U T O R I Z A C I O N**

De conformidad con el Artículo 63 de la Ley de Régimen Monetario y Banco del Estado, Yo en calidad de Representante Legal de la empresa arriba indicada, autorizo a las personas abajo detalladas a firmar en todos los trámites de importación y exportación que nuestra empresa realiza en el Banco del Pichincha. Cualquier modificación, adición o supresión al presente registro, será notificado por escrito al Departamentó de Corresponsalia; caso contrario asumimos cualquier responsabilidad por el incumplimiento a este requerimiento.

_____ Nombre: C.I.: Tlf:	_____ Nombre: C.I.: Tlf:	_____ Nombre: C.I.: Tlf:
-----------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------

_____ Nombre: C.I.: Tlf:	_____ Nombre: C.I.: Tlf:	_____ Nombre: C.I.: Tlf:
-----------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------

REVISADO POR PROCESO CASA MATRIZ	_____ APROBADO POR EL BANCO CORRESPONSAL
INICIAL	



SOLICITUD DE CERTIFICACIÓN DE REGISTROS DE INGRESO O PERMISO SANITARIO

SECTOR: MAGAP - AGRICULTURA

Número de Solicitud _____
 RUC _____
 País de Origen _____
 Embarcación _____
 Número DUA _____
 Ciudad de Tránsito _____

Fecha de Ingreso _____
 Razón Social _____
 Puerto de Embarque _____
 Proveedor _____
 Moneda _____
 Puerto de Destino _____

Documentación Anexa _____

#	Subpartida Arancelaria	Descripción Comercial de la Mercadería	Unidad	Cantidad	Cantidad Kilos	Valor FOB
---	------------------------	--	--------	----------	----------------	-----------

Firma del Solicitante

OBSERVACIONES

Fecha Tránsito _____ Fecha Caducidad _____

FIRMA AUTORIZADA _____

Señores: Presente.	Factura de Exportación		
	Teléfono / Fax	Fecha	Nº de factura

CANTIDAD	DESCRIPCION	C. UNIT. USD	C. TOTAL USD
SON:		SUBTOTAL:	
		TOTAL:	

Borrador de la Constitución de la Compañía

MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de compañía, contenida en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Intervienen En el otorgamiento de esta escritura..... *(aquí se hará constar los nombres, nacionalidades y domicilios de las personas naturales o jurídicas que, en el número mínimo de 2 y máximo de 15, vayan a ser socias de la compañía. Si una o más de ellas son personas naturales se hará constar a demás el estado civil de cada una. La comparecencia puede ser por derecho propio o por intermedio de representante legal o de mandatario).*

SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.- Los comparecientes declaran que constituyen, como en efecto lo hacen, una compañía de responsabilidad limitada, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA.

TITULO I

Del Nombre, domicilio, objeto y plazo

Artículo 1º.- Nombre.- El nombre de la compañía que se constituye es.....

Artículo 2º.- Domicilio.- El domicilio principal de la compañía es..... *(Aquí el nombre del cantón seleccionado como domicilio principal de la compañía).* Podrá establecer agencias, sucursales o establecimientos en uno o más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

Artículo 3º.- Objeto.- el objeto de la compañía consiste en.....(*Para el señalamiento de las actividades que conformen el objeto se estará a lo dispuesto en el numeral 3º del Artículo 137 de la Ley de Compañías.*)

En cumplimiento de su objeto, la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la ley.

Art. 4º.- Plazo.- El plazo de duración de la compañía es de....(*se expresará en años*), contados desde la fecha de inscripción de esta escritura. La compañía podrá disolverse antes del vencimiento del plazo indicado, o podrá prorrogarlo, sujetándose, en cualquier caso, a las disposiciones legales aplicables.

TITULO II

Del Capital

Artículo 5º.- Capital y participaciones.- El capital social es de.....(*aquí la suma en que se lo fije, suma que no puede ser menor a 400 dólares de los Estados Unidos de América*), dividido en....(*aquí el número de participaciones sociales en que se fraccione el capital*) participaciones sociales de (*aquí el valor de las participaciones, que deberá ser de un dólar o múltiplos de un dólar*).....de valor nominal cada una.

TITULO III

Del Gobierno y de la Administración

Artículo 6º.- Norma general.- El gobierno de la compañía corresponde a la junta general de socios, y su administración al gerente y al presidente.

Artículo 7º.- Convocatorias.- La convocatoria a junta general efectuará el gerente de la compañía, mediante aviso que se publicará en uno de los diarios de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación, por lo menos, respecto de aquél en el que se celebre la reunión. En tales ocho días no se contarán el de la convocatoria ni el de realización de la junta.

Artículo 8º.- Quórum de instalación.- Salvo que la ley disponga otra cosa, la junta general se instalará, en primera convocatoria, con la concurrencia de más del 50% del capital social. Con igual salvedad, en segunda convocatoria, se

instalará con el número de socios presentes, siempre que se cumplan los demás requisitos de ley. En esta última convocatoria se expresará que la junta se instalará con los socios presentes.

Artículo 9º.- Quórum de decisión.- Salvo disposición en contrario de la ley, las decisiones se tomarán con la mayoría del capital social concurrente a la reunión.

Artículo 10º.- Facultades de la junta.- Corresponde a la junta general el ejercicio de todas las facultades que la ley confiere al órgano de gobierno de la compañía de responsabilidad limitada.

Artículo 11º.- Junta universal.- No obstante lo dispuesto en los artículos anteriores, la junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto siempre que esté presente todo el capital pagado y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad de las resoluciones, acepten por unanimidad la celebración de la junta.

Artículo 12º.- Presidente de la compañía.- El presidente será nombrado por la junta general para un período...*(puede oscilar entre uno y cinco años)*, a cuyo término podrá ser reelegido. El presidente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado.

Corresponde al presidente:

- a) Presidir las reuniones de junta general a las que asista y suscribir, con el secretario, las actas respectivas;
- b) Suscribir con el gerente los certificados de aportación, y extender el que corresponda a cada socio; y,
- c) Subrogar al gerente en el ejercicio de sus funciones, en caso de que faltare, se ausentare o estuviere impedido de actuar, temporal o definitivamente.

Artículo 13º.- Gerente de la compañía.- El gerente será nombrado por la junta general para un período...-... *(puede oscilar entre uno y cinco años)*, a cuyo

término podrá ser reelegido. El gerente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado.

Corresponde al gerente:

- a) Convocar a las reuniones de junta general;
- b) Actuar de secretario de las reuniones de junta general a las que asista, y firmar, con el presidente, las actas respectivas;
- c) Suscribir con el presidente los certificados de aportación, y extender el que corresponda a cada socio;
- d) Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12 de la Ley de Compañías; y,
- e) Ejercer las atribuciones previstas para los administradores en la Ley de Compañías.

TITULO IV

Disolución y Liquidación

Artículo 14º.- Norma general.- La compañía se disolverá por una o más de las causas previstas para el efecto en la Ley de Compañías, y se liquidará con arreglo al procedimiento que corresponda, de acuerdo con la misma ley.

CUARTA.- APORTES.- *Se elaborará el cuadro demostrativo de la suscripción y pago del capital social tomando en consideración lo dispuesto por la Ley de Compañías en sus artículos 137, numeral 7º, 103 ó 104, o uno y otro de estos dos últimos, según el caso. Si se estipulare plazo para el pago del saldo deudor, este no podrá exceder de 12 meses contados desde la fecha de constitución de la compañía. En aplicación de las normas contenidas en los artículos antes citados, se podría elaborar el cuadro de suscripción y pago del capital social a base de los siguientes datos generales:*

Nombre s socios	Capital suscrito	Capital pagado (debe cubrir al menos el 50% de cada participación)	Capital por pagar (el saldo deberá pagarse en 12 meses máximo)	Número de Participaciones	Capital Total
<i>(No podrán ser más de 15)</i>		<i>Numerario (dinero)</i>	<i>Especies (muebles inmuebles o intangibles)</i>		
1.					
2.					
.....					
TOTALES:					

Glosario de Términos

ACCESO A MERCADO

Definición de normas comerciales de un país para facilitar o limitar el ingreso de bienes y servicios de otros países o grupo de países. El acceso al mercado tiene relación con políticas sobre aranceles, barreras no arancelarias y para-arancelarias (cuotas, prohibiciones, etc.) y en la práctica con: normas de origen, normas sanitarias y fitosanitarias, entre otras.

En los procesos de negociación comercial internacional los aranceles constituyen el principal objetivo de los acuerdos en materia de acceso al mercado.

ACUERDO COMERCIAL

Convenio, tratado o cualquier otro acto vinculante por el cual dos o más países se comprometen a cumplir ciertas acciones para mejorar su intercambio comercial.

ACUERDOS DE NUEVA GENERACION

Tratados comerciales que en sus cláusulas contienen nuevas áreas como los servicios, inversión, propiedad intelectual, compras gubernamentales, normas técnicas, prácticas desleales de comercio entre otras.

ACUERDO DE AGRICULTURA

Parte de los acuerdos de la Ronda Uruguay que cubre temas relacionados a la agricultura. Entre ellos, acceso a mercados, subsidios a las exportaciones y ayuda interna.

CONTINGENTES ARANCELARIOS

Volúmenes definidos de importación de productos agropecuarios que gozan de un trato arancelario especial que consiste en establecer un arancel máximo aplicable a estos volúmenes, más bajo que el arancel fijado como máximo para el resto de importaciones por fuera de estos volúmenes.

DESGRAVACION ARANCELARIA

Reducción de aranceles entre dos países que han logrado un acuerdo comercial en materia de acceso al mercado.

LICENCIAS A LA IMPORTACION

Medida de carácter administrativa por medio de la cual se controla las importaciones que realiza un país.

MERCADO COMUN

Forma de integración económica que elimina todas las barreras internas al comercio, armoniza las políticas comerciales frente al resto del mundo y permite la libre movilidad de la mano de obra y el capital entre los países miembros.

NORMAS DE ORIGEN

Son el conjunto de normas y especificaciones con apego a las cuales habrá de calificar el origen (país) de las mercancías transables internacionalmente. Como criterios para establecer el origen de un producto se aplican los mecanismos de:

1) Valor agregado.- Es el valor (generalmente porcentual) que se agrega a una mercancía en función de la transformación que esta tenga, confiriéndole una individualidad caracterizada; y,

2) Transformación sustancial y salto arancelario.- El producto obtenido se considera que ha sufrido una transformación suficiente si corresponde a una partida, en una nomenclatura sistemática de mercancías, diferente de la aplicable a cada uno de los productos utilizados en su fabricación.

Las normas de origen son conceptos que se aplican a la mayoría de acuerdos bilaterales y multilaterales firmados por el Ecuador.

Certificado de Origen "FORMA A"

Documento diseñado y adoptado a nivel multilateral en el marco de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), utilizado para que los países en desarrollo certifiquen el carácter de originario de los productos exportados a los países industrializados, para ser acreedores al trato preferencial del Sistema Generalizado de Preferencias. Estados Unidos también acepta la "Forma A" para efectos de las preferencias comerciales otorgadas en el marco del programa de Preferencias Arancelarias Andinas ATPA.

NORMAS TECNICAS, SANITARIAS, FITOSANITARIAS Y ZOOSANITARIAS

Para evitar el uso de las normas y requisitos técnicos, sanitarios, fitosanitarios y zoosanitarios impuestos a las importaciones, de manera que constituyan barreras injustificadas al comercio, la Organización Mundial de Comercio,

dentro de su marco jurídico comercial, implementó el **Acuerdo sobre la Aplicación de Normas Sanitarias y Fitosanitarias** y el **Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio**, donde se plantean los principios, condiciones y procedimientos dentro de los cuales es permisible utilizar estas medidas.

Básicamente, los países tienen el derecho a aplicar cualquier medida de carácter técnico o sanitario que juzguen necesaria, siempre y cuando estas medidas tengan como único fin claramente constatable, **proteger y garantizar condiciones idóneas para la salud humana, animal, vegetal y del medio ambiente**, que puedan ser puestas en peligro o afectadas por el comercio internacional.

En este sentido, los países están obligados a ajustar sus legislaciones técnicas y sanitarias a lo estipulado en los Acuerdos respectivos.

PATRIMONIO HISTORICO

Son todos los acuerdos comerciales, convenios y tratados firmados por el país en el Marco de la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI vigentes hasta la fecha.

PRECIOS DE REFERENCIA

Fijación por parte de la autoridad gubernamental de un precio a un producto con el objeto de aplicar un arancel.

PUNTO INICIAL DE DESGRAVACION PREFERENCIAL.

Preferencia porcentual sobre la cual se inicia el Programa de Desgravación Arancelaria.

RESTRICCIÓN A LA IMPORTACION

Medidas de carácter arancelario, no arancelaria y normas comerciales que aplica un país para prohibir el ingreso de productos de un determinado de otro país o grupo de país.

RONDA URUGUAY

La Ronda Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales, conducidas bajo el auspicio del GATT, es un acuerdo de comercio diseñado para abrir los mercados mundiales. El Acuerdo de Agricultura es uno de los 29 textos legales individuales incluidos en el Acta Final bajo un acuerdo general establecido por la OMC. La negociación comenzó en Punta del Este, Uruguay, en Septiembre de 1986 y concluyó en Marrakesh, Marruecos, en Abril de 1994.

SALVAGUARDIA

Las salvaguardias están autorizadas por el GATT/OMC y consisten en establecer una excepción temporal al régimen de liberalización cuando las importaciones de un determinado producto son tan elevadas que causan un daño grave a la producción nacional. La aplicación de salvaguardia obliga a no discriminar el origen de las importaciones, y además a compensar a las partes afectadas.

SALVAGUARDIA ESPECIAL

Es una medida de carácter automática que se aplica a los productos agrícolas cuando el volumen de importaciones del producto objeto de la salvaguardia especial supere los niveles de importación definidos en un período base o cuando el precio de importación del producto objeto de la salvaguardia caiga por debajo de un nivel de precios definido para un período de base.

SISTEMA DE FRANJAS DE PRECIOS

Es un mecanismo de estabilización de los precios internos a través de la fijación de un precio de referencia "piso" y un precio de referencia "techo" entre los cuales se desea mantener el costo de importación de un determinado producto. La estabilización se logra aumentando el arancel ad-valorem (general) cuando el precio internacional cae por debajo del nivel piso, y rebajando dicho arancel, hasta cero, cuando dicho precio aumenta por encima del techo.

El Ecuador a partir del mes de febrero de 1995 aplica el [Sistema Andino de Franjas de Precios](#), como mecanismo de estabilización del costo de importación armonizado en la subregión andina. La franja se aplica a productos provenientes de terceros países que no sean miembros de la Comunidad Andina de Naciones.

TARIFF - RATE QUTAS

Limitaciones cuantitativas (cuotas) a bienes importados, sobre los cuales se aplica un arancel mayor. Una tasa de arancel menor se aplica a cualquier importación que se encuentre por debajo del techo de la cuota.

TECHOS CONSOLIDADOS

Arancel máximo que puede llegar a aplicar los países miembros de la Organización Mundial de Comercio sobre un producto específico.

ZONA DE LIBRE COMERCIO

Forma de integración económica que elimina todas las barreras arancelarias al comercio de bienes entre los países miembros.