



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACIÓN

TESIS DE GRADO: PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACIÓN

TEMA

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN Y  
COMERCIALIZACIÓN DE JUGO DE MANGO AL MERCADO DE CHINA  
PERIODO 2010-2020”

AUTORA

YÁNEZ SUIKOUSKI DORIS KARINA

DIRECTOR DE TESIS: ECON. LUIS BARRENO

Quito, Ecuador 2011

# *Autoría*

*El presente proyecto de "Factibilidad para la Exportación de Jugo de Mango al Mercado de China," ha sido realizado en su totalidad por la Autora Karina Yáñez Suikowski asumiendo la responsabilidad de la investigación realizada.*

---

*Karina Yáñez Suikowski*

# Dedicatoria

*Mi trabajo lo quiero dedicar a mis grandes amores: mi hija Valentina Guxmán y a mi amado esposo Marco Guxmán, gracias a ellos mi vida se llena de motivación, con su amor y paciencia me han impulsado a continuar mis estudios y trabajar en el último pedacito que es el desarrollo de este proyecto, para ellos no tengo más que palabras de agradecimiento por llenar mi vida de Felicidad.*

*Dedico este esfuerzo a mi esposo por amarme y apoyarme en todo momento, por creer en mí y en mis capacidades por motivarme para alcanzar mis metas y desarrollarme como profesional.*

*El motor que mueve mi mundo es mi pequeña hija quien inspira mi vida y mis acciones por lo que con todo mi amor también quiero dedicarle todos mis triunfos. Para mí concluir este trabajo después de tanto tiempo es una gran conquista por ello dedico este logro a mi amada Valentina Guxmán Yáñez.*

*Los amo mucho*

*Karina Yáñez Suikowski*

# Agradecimiento

Agradesco a Dios por regalarme esta hermosa vida y permitirme disfrutarla con salud y en compañía de mis seres queridos.

A mis padres y hermanos por todo su amor y confianza por siempre creer en mí.

Agradesco infinitamente a mi mamá Germania Suikowski por brindarme todo su amor y por el gran esfuerzo que ha dedicado para que sus hijos sean hombres y mujeres de bien. Te amo mamá

Mi profundo agradecimiento a todas esas personas que han confiado en mí quienes con su ayuda y consejos han sabido guiarme hasta esta etapa de mi vida entre ellas esta mi Angel Rocío Villacreses gracias mi gran amiga por toda su bondad y buenos deseos hacia mí.

Agradesco a mis profesores y amigos de la Universidad Tecnológica Equinoccial quienes han hecho de la estadía en este centro educativo una experiencia maravillosa única e inolvidable.

Agradesco también a mi Director de Tesis Eco. Luis Barrera quien con su sabiduría y paciencia me supo guiar para desarrollar este importante proyecto.

# **CERTIFICACIÓN**

En calidad de Director de Tesis certifico que la presente tesis ha sido desarrollada por la señora:

**Doris Karina Yánez Suikouski.**

Luis Barreno  
Director de Tesis

## INTRODUCCIÓN

La crisis financiera Norteamericana ha golpeado a varios países del mundo, en especial a los desarrollados, por lo que se la denominan como la “crisis de los países ricos”. Sin embargo, esta recesión económica también ha afectado a los países en vías de desarrollo como es el nuestro, debido a que dependemos mucho de EE.UU por los ingresos que percibimos por concepto de remesas de inmigrantes, venta de petróleo y venta de productos tradicionales.

La fuerte sumisión de los ingresos del petróleo y de las remesas de los migrantes, han hecho que en general los resultados de los esfuerzos de los ecuatorianos por buscar otros productos de exportación sean bastante reducidos, y que las exportaciones sean principalmente de bienes primarios, con reducido o sin valor agregado.

Las nuevas iniciativas que se desarrollen a favor del incremento de las exportaciones de productos no tradicionales, son indispensables para el progreso económico del país, ya que debemos tratar de seguir el camino de las pequeñas potencias mundiales como Japón, un país con pocos recursos naturales, de los cuales sus habitantes han aprovechado al máximo, ocupando uno de los primeros lugares en el ranking de exportaciones de productos con valor agregado, convirtiéndose en una importante potencia económica mundial.

Con estos antecedentes, la misión de los profesionales en la rama de Comercio Exterior, es poner en marcha iniciativas que involucren la utilización de las exportaciones de productos refinados de gran calidad y con alto valor agregado, que permitan equiparar la balanza comercial y por ende recaudar mayores ingresos para el país, con el objetivo de mejorar la calidad de vida de los ecuatorianos y generar fuentes de empleo.

Este proyecto, “Exportación y Comercialización de Jugo de Mango en el Mercado de China”, cumple con todo los requisitos antes mencionados, es decir, la iniciativa de exportación es de un producto no tradicional que se cultiva en el país en grandes cantidades con características únicas de calidad, además la propuesta comprende exportar un producto industrializado bajo las normas internacionales de calidad y ofreciendo el valor agregado necesario para que pueda competir en el mercado externo. Por último se busca obtener nuevas oportunidades al incursionar en nuevos y crecientes mercados.

## CAPÍTULO I

### 1. ANTECEDENTES

#### 1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

La historia del mango comienza hace 6000 años aproximadamente, los primeros textos en donde se menciona al árbol y su fruto fueron realizados en sánscrito. Para las culturas de la India quienes han cultivado la fruta por más de cuatro mil años y donde se conocen más de mil variedades, ésta planta tiene una representación muy importante para su cultura por considerar que el árbol de mango posee propiedades sagradas y mágicas, incluso se dice que Buda encontró la inspiración y la paz sentado en un huerto de mangos.

“La palabra mango proviene del tamil “mangay” que posteriormente, por influencia del idioma portugués se derivó en manga”.<sup>1</sup>

Ésta fruta procede del norte de Birmania y del noreste de la India, en donde todavía encontramos especies silvestres, occidente se relacionó con el mango e inició su distribución mundial con la apertura de las rutas marítimas realizada por los portugueses a principios del siglo XVI.

Así mismo, los españoles introdujeron este cultivo a sus colonias del Continente Americano, por medio del tráfico entre las Filipinas y la costa Oeste de México por los siglos XV y XVI, Jamaica importó sus primeros mangos de Barbados en 1782 y las otras islas de las Indias Occidentales, al principio del siglo XVII. Fueron llevados de México a Hawai, en 1809, la primera plantación permanente en Florida fue en el año de 1861 y en California alrededor de 1880.

---

<sup>1</sup> <http://www.botanical-online.com/mangos.htm>, Botanical online. Revista de plantas Web, Minneapolis, MN 55440-9364 (29 de marzo de 2010)


En 1910 la Florida obtuvo un excelente cultivar de la especie “Haden”, que actualmente es la variedad preferida a nivel mundial.

Para el año de 1915 ya existían en el Ecuador 37 cultivares de mango, posteriormente se consiguieron otros nuevos procedentes de semillas de los frutos importados como: Delicias, San Diego, Súper Haden, Reina de Mayebe, San Felipe y Santa Cruz, con lo que se inicia la producción de mango en el país.

## 1.2 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

El mango está considerado como uno de los frutos más finos, y uno de los cultivos más importantes en las regiones subtropicales y tropicales del mundo. En Ecuador a pesar de ser jóvenes en la producción de la fruta, ésta se destaca por su excelente calidad y exquisito sabor, eso se le atribuye a las magnificas condiciones que posee nuestro país para los cultivos de variados productos.

### 1.2.1 CLASIFICACIÓN BÓTANICA DEL MANGO

	<b>Reino</b>	<i>Vegetal</i>
	<b>Clase</b>	<i>Angiosperma</i>
	<b>Subclase</b>	<i>Dicotiledónea</i>
	<b>Familia</b>	<i>Anacardiácea</i>
	<b>Género</b>	<i>Mangifera</i>
	<b>Especie</b>	<i>Mangifera indica L</i>
	<b>Origen</b>	<i>Los mangos se originaron en la India y el Sudeste Asiático</i>
	<b>Varietades</b>	<i>Coloradas: ( Tommy Atkins, Haden, Zill, Edward, Subset Adams), Verdes: (Kent, Alpronse, Amalie), Amarillas: ( Ataulfo, Keit)t</i>
	<b>Estacionalidad</b>	<i>Octubre , noviembre, diciembre y enero</i>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: SICA, Componentes del Mango y AGROBANCO, Área de Negocios y Desarrollo, Perfil del Cultivo de Mango Peruano



### 1.2.2 DESCRIPCIÓN BOTÁNICA

La característica del árbol de mango es que alcanza alturas de 10 hasta 30 metros, son vigorosos, sus copas redondeadas y simétricas pueden variar de bajas y densas a erguidas y abiertas. El tronco es recto y ramificado en brazos grandes, su forma es piramidal, las hojas son alargadas de textura áspera o correosa de colores rosado, ámbar o verde pálido cuando jóvenes u oscuro cuando maduran; las frutas varían de formas: redonda, oval u ovoide su color depende de la variedad, es decir, pueden ser verdosos, amarillos, rojos, naranjas e inclusive púrpuras, la carne es fibrosa y se encuentra ligada a una gruesa semilla.

### 1.2.3 ESTACIONALIDAD DE MANGO EN EL ECUADOR

Ecuador ofrece mango al mercado internacional en los meses de octubre, noviembre, diciembre y enero; cuando la oferta de otros países decrece.

En el siguiente cuadro se encuentran las variedades de mango más comercializadas y su época de cosecha.

*Cuadro No. 1*  
*Época de Cosecha de las Diferentes Variedades de Mango*

VARIETADES	MESES											
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Kent												
Haden												
Tommy Atkins												
Keitt												
Amelie												
Ataulfo												

Fuente: SAGARPA, 2005

#### 1.2.4 VARIEDADES CULTIVADAS

Las variedades que se cultivan principalmente en el Ecuador son las siguientes:



- TOMMY ATKINS: es creada en la Florida por el Bureau of Plant Industry of Department of Agricultura, supuestamente se deriva del Haden, su peso aproximado es de 450 a 700 gramos y tiene 13 cm. de largo, su forma es ovoide casi redonda, es de color morado a rojizo, su cáscara gruesa lo hace bastante resistente, carece de fibra, tiene buen sabor y jugosa pulpa.



- HADEN: se originó de la “Mulgoba”, es una de las especies más antiguas de la florida, es una fruta grande pesa entre 400 y 600 gramos y tiene 14 cm. de largo, es de forma ovoide, alargada y redondeada con fondo de color amarillo, sobre color rojizo con numerosas lenticelas de color blanco; es de jugosas pulpa, casi sin fibra con sabor ligeramente ácido y de buena calidad.



- KENT: se deriva de la variedad “Brooks”, es una fruta grande con un peso promedio de 680 gramos y que llega a 13 cm. o más de longitud, tiene una forma ovoide llena y redondeada, es de color verde amarillento con un ligero toque de color rojo oscuro en la punta, numerosas lenticelas pequeñas y amarillas, su pulpa es jugosa, carece de fibra, es rica en dulce y de muy buena calidad.

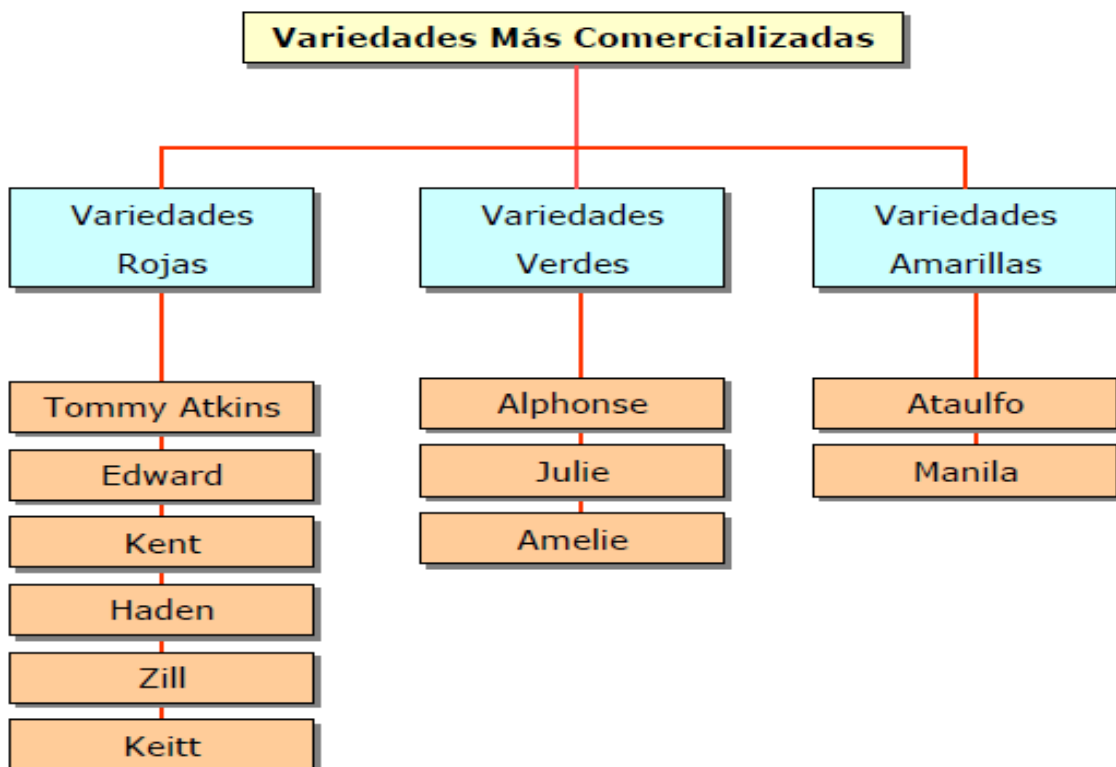


- KEITT: esta variedad fue creada en la Florida de una semilla de “Mulgoba”, tiene un peso de 600 a 700 gramos y mide hasta 12 cm., su forma es ovalada, con color base amarillo con numerosas lenticelas pequeñas, la pulpa es jugosa y dulce.

En el siguiente cuadro mostraremos las variedades de mango más comercializadas en Ecuador y su clasificación según la coloración, lo que permite identificar a cada una de las frutas.

*Cuadro No. 2*

*Las variedades de mango más comercializadas en Ecuador*



### 1.3 CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCIÓN DE MANGO EN ECUADOR

En el país un grupo de empresarios se decidieron incursionar en la siembra de mangos para los mercados internacionales, durante estos años, la fruta se ha convertido en uno de los productos no tradicionales más importantes para las exportaciones del país.

El sector dedicado al cultivo del mango en Ecuador, basa su producción en el mercado que tiene en los EE.UU. con sus variedades Tommy Atkins, Haden, Kent y Keitts., en los meses de octubre a enero.

La mayor parte de la producción de la fruta se concentra en la provincia del Guayas, el siguiente cuadro nos muestra el número de hectáreas cultivadas en el país.

*Cuadro No. 3*

<i>Número de fincas productoras de mango en el Ecuador</i>					
ZONA		FINCAS			ÁREA
NORTE		35			1826,1
SUR		44			556,62
OESTE		64			2216,23
CENTRAL		49			1821,66
TOTAL HAS.		192			6420,61
ZONA	1 - 25 Has.	25 A 50 Has.	50 A 100 Has.	MAS DE 100 Has.	TOTAL
NORTE	8	12	12	3	35
SUR	43	0	0	1	44
OESTE	31	17	14	2	64
CENTRAL	16	18	15	0	49
				FINCAS	192

Fuente: Fundación Mango Ecuador 2010

Según la Fundación Mango Ecuador<sup>2</sup> para el año 2009 la superficie de éste cultivo en el país se aproxima a las 9.500 hectáreas, distribuidas entre 180 propietarios, cuatro son dueños del 29.49% de las siembras de mango en el país y el 70.51% pertenece al resto de los productores.

La Fundación también tiene identificada la superficie sembrada, la misma que se concentra en el país de la siguiente manera: el 35% en la zona norte (Santa Lucía, Palestina, Colimes, Balzar y Vinces), el 30% se encuentra en la zona del sur-este (Pedro Carbo, Isidro Ayora, Lomas de Sargentillo, Nobol y Petrillo), al sur-oeste con 28% (Chongón, Cerecita, Safando, Progreso y Playas); la zona de Los Ríos (Babahoyo y Baba), Manabí y El Oro posee el 5% y finalmente la zona de Taura y Boliche tienen un 2%. Con lo cual se puede evidenciar que la mayor parte de la siembra de la fruta esta concentrada en la provincia del Guayas con el 95% y el 5 % restante en las provincias de Los Ríos, El Oro y Manabí.

Según los datos proporcionados por la Fundación Mango Ecuador, podemos evidenciar que la provincia del Guayas, es la provincia con mayor cantidad de hectáreas cultivadas de la fruta, con una superficie aproximada de 7.700 hectáreas registradas en plena producción, y de las cuales, 6.500 aproximadamente están dedicadas a exportación; las restantes, se dedican a otros mercados (local, pacto andino) o a la elaboración de jugos y concentrado de mango.

El país tiene la cantidad adecuada de producción de mango y no debe sobrepasar, pues de lo contrario afectaría su propio mercado en el exterior, debido a un exceso de oferta.

### 1.3.1 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE MANGO

En el tema de las exportaciones de la fruta debemos mencionar que de acuerdo a los datos recogidos por CORPEI<sup>3</sup>, las exportaciones de mango han incrementado significativamente en los últimos diez años. El crecimiento más grande en las exportaciones de la fruta se evidenció en el año 2003 con

---

<sup>2</sup> <http://www.mangoecuador.org/areas-cultivo.php>, Áreas de Cultivo, 2010

<sup>3</sup> CORPEI, Centro de Inteligencia Comercial e Información CICO, Perfil de Productos, Mangos y Elaborados, 2008

un incremento de 43%, en relación al año anterior, otro repunte grande fue en el 2006 con un 21%. Estos porcentajes traducidos en cantidades muestran el prometedor futuro para el producto en mercados del exterior.

En el año 2002 las exportaciones fueron de USD 14.5 millones, cifra que ha aumentado hasta los USD 24.9 millones en el 2006 y 21.84 millones en 2007. El incremento también se ha mantenido en cuanto a la cantidad exportada, ya que en el 2002 se exportaron 34.306 toneladas, en el 2006 dicha cifra se ubicó en 52.363 toneladas, en 2007 se experimentó una disminución en las exportaciones del 12% situando la cifra en 43.395 toneladas.

Cuadro No. 4

<i>Evolución de las exportaciones de Mango y Elaborados</i>				
<b>PERÍODO</b>	<b>VALOR FOB (MILES USD)</b>	<b>TON.</b>	<b>VARIACIÓN FOB</b>	<b>VARIACIÓN TONELADAS</b>
2003	20.789	44.516		
2004	20.123	43.160	-3%	-3%
2005	20.579	45.124	2%	5%
2006	24.913	52.363	21%	16%
2007	21.837	43.395	-12%	-17%

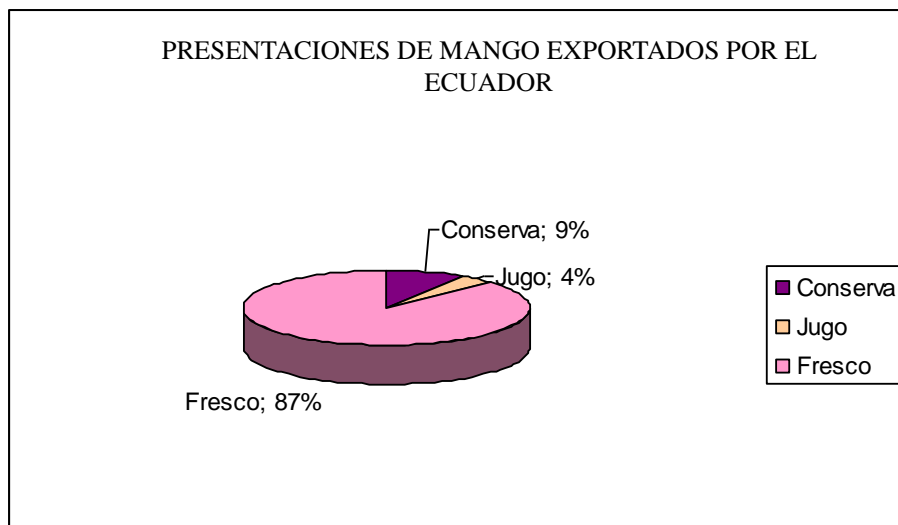
Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE) / Sistema de Inteligencia de Mercados (SIM) CORPEI

Elaboración CICO-CORPEI-2008

### 1.3.1.1 EXPORTACIONES POR TIPO DE PRESENTACIÓN

CORPEI también dice que el mango fresco es el producto que más se exporta, dentro del sector, alcanzando una participación, en las exportaciones ecuatorianas de mango y elaborados, del 87%, los otros productos derivados de mango tienen una participación minoritaria, llegando al 9% (mango en conserva) y el 4% (jugo de mango).

*Gráfico No. 1*



Fuente: BCE/SIM CORPEI

Elaboración CICO-CORPEI-2008

### 1.3.1.2 PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE JUGO DE MANGO

De acuerdo a la información proporcionada por el Banco Central del Ecuador, se determinó 15 empresas exportadoras de jugo de mango ubicadas la mayoría en la ciudad de Guayaquil como lo demuestra el siguiente cuadro:

Cuadro No. 5

<b>EXPORTADORES ECUATORIANOS DE JUGO DE MANGO 2010</b>				
<b>No.</b>	<b>COD / RUC</b>	<b>NOMBRE DEL EXPORTADOR</b>	<b>CIUDAD</b>	<b>ACTIVIDAD</b>
1	0991315721001	AGROINDUSTRIA DEL PACIFICO S.A. “AGPASA”	GUAYAQUIL	ELABORACIÓN Y CONSERVACIÓN DE FRUTAS, LEGUMBRES Y HORTALIZAS
2	0190003647001	CUENCA BOTTLING COMPANY C.A.	CUENCA	ELABORACIÓN DE BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS; EMBOTELLADO DE AGUAS
3	0990209898001	EXOFRUT S.A.	GUAYAQUIL	ELABORACIÓN DE OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS N.C.P.
4	0790060288001	INDUSTRIAS BORJA INBORJA S.A.	MACHALA	ELABORACIÓN Y CONSERVACIÓN DE FRUTAS, LEGUMBRES Y HORTALIZAS
5	0100320688001	MARTHA LUCILA TOLEDO PRADO	CUENCA	VENTA AL POR MAYOR DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO
6	0991004408001	QUICORNAC S.A.	GUAYAQUIL	ELABORACIÓN Y CONSERVACIÓN DE FRUTAS, LEGUMBRES Y HORTALIZAS
7	0990914559001	TROPIFRUTAS S.A.	GUAYAQUIL	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS
8	0991247297001	AGRICOLA VICTORIOSA AGRIVICSA S.A.	GUAYAQUIL	VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS AGRICOLAS
9	0992109327001	BRESSON S.A.	GUAYAQUIL	ACTIVIDADES DE CULTIVO DE PRODUCTOS AGRICOLAS
10	0990209898001	EXOFRUT S.A.	GUAYAQUIL	ACTIVIDADES DE ELABORACION DE CONCENTRADOS, JUGOS Y BEBIDAS DE FRUTAS
11	0990988161001	KORMAL S.A.	GUAYAQUIL	ACTIVIDADES DE CULTIVO DE FRUTAS TROPICALES
12	0991269428001	PILOT S.A.	GUAYAQUIL	ACTIVIDADES DE CULTIVO DE MANGO
13	0991252290001	PIVANO S.A.	GUAYAQUIL	ACTIVIDADES DE CULTIVO DE FRUTAS TROPICALES
14	0992102837001	REFIN S.A.	GUAYAQUIL	VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS AGRICOLAS
15	0991446796001	SEGRATI S.A.	GUAYAQUIL	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE FRUTAS

Para este cuadro se utilizo la SUBPARTIDA NANDINA 2009801400 (jugo de mango) y la partida 8045020 (Mango fresco)

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Banco Central del Ecuador, Fundación Mango Ecuador y Servicio de Rentas Internas



#### 1.4 OBJETIVO GENERAL

Diseñar un proyecto de factibilidad para determinar la viabilidad de exportar y comercializar jugo de mango en el mercado de China, aprovechando las Relaciones Diplomáticas y los Acuerdos Comerciales que existen entre China y Ecuador, a fin de contribuir con el desarrollo del país ya que mediante estas iniciativas se puede generar fuentes de empleo e ingresos de divisas al país que contribuirán en la mejora de los estándares de vida de la población.

#### 1.5 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar la producción nacional de mango, para conocer la oferta del producto en nuestro país y determinar si hay suficiente cantidad para cubrir el mercado local y el del exterior, con el fin de fijar el porcentaje de la producción nacional que utilizaremos para procesarlo y convertirlo en jugo.
- Establecer a China como mercado objetivo, y realizar un estudio exhaustivo para conocer si el producto tiene acogida en la población, partiendo de ello se procederá a investigar si la producción nacional de mango de China satisface las necesidades de sus consumidores, caso contrario se determinará la demanda insatisfecha del mencionado país, lo que representará una oportunidad para enviar nuestro producto al país asiático.
- Determinar la presentación del producto a exportar, así como definir los envases y embalajes más apropiados para el mismo, según las normas sanitarias y de calidad del país y de China.
- Conocer los trámites y requisitos para ingresar nuestro producto al mercado de China, así como los canales de distribución más adecuados para comercializar el producto.

- Determinar la factibilidad y rentabilidad de desarrollar el presente proyecto, ya que la implementación del mismo contribuiría en la generación de fuentes de trabajo e ingresos de divisas al país.

## **1.6 HIPÓTESIS**

La industrialización y exportación de Jugo de Mango al mercado de China, será técnicamente factible y económicamente rentable.

## CAPÍTULO II

### 2 BASE LEGAL

#### 2.1 INSTITUCIONES IMPORTANTES PARA EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO HACIA EL MERCADO DE CHINA

- Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador (MAG)
- Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad (MIPRO)
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI)
- Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE)
- Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (AGROCALIDAD)
- Superintendencia de Compañías
- Servicio de Rentas Internas (SRI)
- Federación de Exportadores (FEDEXPORT)
- Fundación Mango del Ecuador
- Cámara de Comercio Ecuatoriano-China

## 2.1.1 MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA (MAGAP)<sup>4</sup>

### MISIÓN.-

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca es la Institución rectora del agro, responsable de regular, facilitar, controlar y formar la gestión de la producción agrícola, pecuaria, forestal, pesquera y acuícola del país. Acción que permite el incremento de la productividad y competitividad, para lograr su crecimiento y desarrollo permanente, a través de la asistencia técnica y zonificación de acciones que garantizan la sostenibilidad del agro.

### VISIÓN.-

Para el 2020 el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca contará con un modelo de gestión de calidad basado en sistemas de información y comunicación. Que posibiliten la producción de bienes y servicios que garanticen la seguridad alimentaria del país, el crecimiento y desarrollo equitativo, generando valor agregado con rentabilidad económica, equidad social, sostenibilidad ambiental e identidad cultural.

### OBJETIVOS ESTRATÉGICOS.-

- Fortalecer la institucionalidad del sector público del agro, para que sea un factor coadyuvante al desarrollo de la competitividad, sostenibilidad y equidad de los recursos productivos.
- Mejorar las condiciones de vida de los agricultores y comunidades rurales mediante estrategias de: inclusión social de los pequeños y medianos productores; vinculación al

---

<sup>4</sup> MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA

mercado nacional e internacional; y, de acceso a los beneficios del desarrollo de los servicios e infraestructura.

- Elevar la competitividad del agro, a través del desarrollo productivo con un Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca - MAGAP, fortalecido administrativa y técnicamente, para alcanzar con altos estándares de productividad, bajos costos unitarios y calidad, que garanticen la presencia estable y creciente de la producción del agro en los mercados internos y externos.
- Establecer un sistema de seguimiento y evaluación a la gestión del agro, que garantice la soberanía alimentaria y su desarrollo.
- Impulsar la modernización del agro, orientado a la reactivación productiva, en función de la demanda y con énfasis en la calidad, diferenciación y generación de valor agregado orientado a su desarrollo sustentable.
- Desarrollar factores productivos, que proporcionen condiciones humanas, naturales y materiales en las cuales se sustente la producción competitiva, a través de mesas de concertación, con el enfoque de cadenas agroalimentarias que consoliden y modernicen al agro.
- Actualizar permanentemente el marco jurídico institucional y sectorial de acuerdo al entorno cambiante, para que constituyan instrumentos jurídicos y que aporten soluciones oportunas, dentro de la perspectiva del desarrollo sustentable.
- Establecer mecanismos de coordinación interinstitucional con entidades adscritas y otras relacionadas con el agro, para planificación, ejecución y evaluación de políticas, planes,

programas y proyectos que permitan mejorar la prestación de servicios, fortaleciendo los espacios de diálogo entre el sector público y privado a nivel nacional, zonal y local.

### **2.1.2 MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD (MIPRO)<sup>5</sup>**

#### **MISIÓN.-**

La misión del MIPRO es impulsar el desarrollo del sector productivo industrial y artesanal, a través de la formulación y ejecución de políticas públicas, planes, programas y proyectos especializados, que incentiven la inversión e innovación tecnológica para promover la producción de bienes y servicios con alto valor agregado y de calidad, en armonía con el medio ambiente, que genere empleo digno y permita su inserción en el mercado interno y externo.

#### **VISIÓN.-**

Ser la institución pública referente en la definición y ejecución de políticas industriales y artesanales, por la aplicación de un modelo exitoso de desarrollo productivo integral.

#### **OBJETIVO GENERAL.-**

Mediante Decreto Ejecutivo No 145 del 27 de febrero del 2007, el Ministerio de Industrias tendrá como objetivo central reactivar y fomentar la industria nacional, elevar sostenidamente la capacidad tecnológica y la competitividad de la industria ecuatoriana para consolidar su posicionamiento en el mercado interno y hacer posible su participación creciente en los mercados internacionales.

---

<sup>5</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS.-**

1. Apoyar la generación intensiva de empleo.
2. Promover el incremento sostenido de la productividad y el valor agregado.
3. Impulsar el desarrollo sustentable y el cuidado del medio ambiente como parte integrante de la política industrial.
4. Proporcionar la aplicación de herramientas empresariales de desarrollo de la competitividad como los procesos de asociatividad, gestión de excelencia, cadenas de valor y aglomeraciones económicas.
5. Impulsar en el país la innovación tecnológica y el desarrollo del sistema de innovación y el emprendimiento de la base tecnológica.
6. Impulsar políticas y programas que faciliten el acceso a mercados y créditos, así como la mejora de la productividad y calidad de micro, pequeñas y medianas instituciones y artesanías.
7. Incentivar el crecimiento y diversificación de nuevas industrias de exportación y la restauración de las existentes con miras a su incursión en mercados externos.
8. Desarrollar políticas de comercio interior y exterior, que dinamicen la producción nacional, aseguren condiciones leales y equitativas de competencia, mejorar la competitividad y satisfagan las necesidades del consumidor.
9. Incentivar la inversión directa, nacional y extranjera, orientada a fortalecer y expandir la capacidad productiva nacional.

### **2.1.3 CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES (CORPEI)<sup>6</sup>**

#### **MISIÓN.-**

Promocionar las exportaciones e inversiones de los sectores productivos, mediante la prestación de servicios técnicos de calidad, contribuyendo a potenciar la imagen y el desarrollo competitivo del país.

#### **VISIÓN.-**

La CORPEI será un organismo promotor del desarrollo, técnico y profesional, de reconocido prestigio nacional e internacional; líder en la promoción de las exportaciones e inversiones de los sectores productivos del país, gracias en la calidad de sus servicios con valor agregado, a su gestión transparente y a la capacidad de influir en los sectores público y privado para el cumplimiento de su misión.

La CORPEI generará propuestas de políticas y leyes para fomentar las exportaciones e inversiones, dispondrá de infraestructura para realizar su gestión ofreciendo los servicios a un mayor número de usuarios, con recursos humanos calificados y comprometidos.

#### **OBJETIVOS.-**

La CORPEI, una organización técnica, los lineamientos sobre los que descansa el accionar de la CORPEI están dados en la Ley que la crea y estos son:

---

<sup>6</sup> CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES



- Ejecutar la promoción no financiera de las exportaciones en el país y en el exterior, entendiéndose como tal, las actividades que, en conjunto y con el financiamiento de las unidades productivas nacionales, se cumplen en áreas de información, capacitación, asistencia técnica, desarrollo de mercados, promoción externa y otras que tengan como objetivo la diversificación e incremento de la oferta exportable y su promoción en el exterior.
- Apoyar los esfuerzos de las personas naturales o jurídicas exportadoras en el desarrollo de procesos, tales como:
  - Diversificación de mercados, productores y exportadores.
  - Incremento del valor agregado en los productos y volúmenes exportados.
  - Identificación de nuevos productos y servicios con potencial exportador.
  - Inserción de las empresas y productos ecuatorianos en los sistemas de comercialización internacional.
- Orientar y dirigir la promoción de la inversión directa en el país, entendiéndose como tal, entre otros aspectos, el cumplimiento de programas de difusión de oportunidades de inversión, la divulgación de la imagen del país en el exterior, la organización de misiones de inversión y de otros eventos promocionales;
- Organizar y dirigir una red externa para la promoción de las exportaciones y la atracción de inversiones directas en el país; y, propiciar la formación de consorcios o uniones de exportadores con el fin de conseguir una presencia más dinámica en los mercados internacionales.

#### **2.1.4 CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORINA (CAE)<sup>7</sup>**

##### **MISIÓN.-**

Administrar los servicios aduaneros en forma ágil y transparente, orientados hacia un cobro eficiente de tributos, a la facilitación y control de la gestión aduanera en el comercio exterior actual, sobre la base de procesos integrados y automatizados, con una férrea cultura de competitividad, que garanticen la excelencia en el servicio a los usuarios externos e internos, contribuyendo activamente al desarrollo del Estado ecuatoriano.

##### **VISIÓN.-**

Ser una Aduana Moderna, con filosofía innovadora, justa y eficaz en el cobro de tributos, facilitadora de las operaciones del comercio exterior, reconocida entre las mejores aduanas de la región y del mundo, modelo de honestidad, servicio y eficiencia, cuyo competitivo accionar coadyuve al desarrollo sostenido del país.

##### **OBJETIVO GENERAL.-**

Facilitar las operaciones de Comercio Exterior y ejercer control sobre las mercancías, personas y medios de transporte, de tal forma que se pueda determinar el correcto cobro de los tributos a fin de disminuir los tiempos de despacho.

##### **VALORES.-**

Transparencia, Lealtad y Eficiencia.

---

<sup>7</sup> CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA

### **2.1.5 AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE CALIDAD DEL AGRO (AGROCALIDAD)<sup>8</sup>**

#### **MISIÓN.-**

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.

#### **VISIÓN.-**

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro – AGROCALIDAD será un ente oficial de reconocido prestigio, confianza y credibilidad en el ámbito nacional e internacional, por su excelencia en la prestación de servicios a los diferentes actores de las cadenas agro productivas, su capacidad para responder por el manejo sanitario, fitosanitario y de la inocuidad de los alimentos, su apoyo al acceso de mercados internacionales y su contribución a la sostenibilidad ambiental, constituyéndose en un pilar fundamental del Sistema Nacional de Calidad, Sanidad e Inocuidad de los Alimentos.

#### **OBJETIVOS.-**

- Lograr la plena integración con el Sistema de Calidad, Sanidad e Inocuidad de los Alimentos – SISCAL, con el fin de mejorar el nivel de satisfacción de los clientes internos y externos.

---

<sup>8</sup> AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE CALIDAD DEL AGRO

- Fortalecer la Estructura Institucional, modernizando sus procesos para mejorar su gestión.
- Fortalecer sus servicios técnicos, modernizándolos y delegando funciones a actores acreditados para lograr el reconocimiento nacional e internacional.
- Lograr un mayor relacionamiento con las organizaciones regionales y de referencia internacional de la OMC, orientado al cumplimiento del Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.
- Actualizar la Base Legal Sanitaria, Fitosanitaria y de Inocuidad de los Alimentos, armonizándola con las directrices internacionales.

#### **2.1.6 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS<sup>9</sup>**

##### **MISIÓN.-**

La Superintendencia de Compañías tiene la misión de controlar y fortalecer la actividad societaria y proporcionar su desarrollo. La misión de control se la realiza a través de un servicio ágil, eficiente y proactivo, apoyando al desarrollo del sector productivo de la economía y del mercado de valores.

##### **VISIÓN.-**

La Superintendencia de Compañías será una entidad autónoma, proactiva y sólida que cuenta con mecanismos eficientes y modernos de control, supervisión y de apoyo al sector empresarial y de mercados de valores. Una Institución líder, basada en parámetros de eficiencia, calidad, transparencia y excelencia, fundamentada en la planificación y en la aplicación de sistemas de alta calidad.

---

<sup>9</sup> SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

### 2.1.7 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI)<sup>10</sup>

#### MISIÓN.-

Optimizar la recaudación de los tributos internos, proveyendo un servicio de alta calidad al contribuyente y aplicando la Ley y Normativa Tributaria con objetividad e imparcialidad, garantizando el más alto grado de confianza de los contribuyentes y facilitando el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias.

#### VISIÓN.-

Ser reconocida como una entidad de sólido prestigio y credibilidad, con capacidad para lograr que los Ingresos Tributarios se conviertan en la principal fuente de financiamiento, para la ejecución del Programa de Gobierno.

#### OBJETIVOS.-

- Lograr el crecimiento sostenido, en valores reales, de la recaudación de los tributos administrativos por el SRI.
- Reducir significativamente los índices de evasión y elusión tributaria.
- Mejorar los servicios al contribuyente y facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias.
- Aplicar con equidad y exactitud jurídica las leyes tributarias y recomendar las reformas necesarias al marco legal y a la normativa jurídica para la eficaz administración de los tributos internos.
- Promover el desarrollo personal y profesional del recurso humano del SRI para incrementar su productividad y eficiencia.

---

<sup>10</sup> SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

## 2.1.8 FEDERACIÓN DE EXPORTADORES (FEDEXPOR)<sup>11</sup>

### MISIÓN.-

Impulsar la actividad exportadora de alto valor agregado mediante la ejecución de planes y acciones proactivos; el liderazgo de la competitividad y el desarrollo sustentable del sector, la entrega de servicios oportunos y de calidad, y la verificación de resultados, a la luz de un comportamiento ético social.

### VISIÓN.-

Somos una organización empresarial nacional, líder, dinámica, soporte indispensable de la comunidad exportadora, con capacidad de propuestas para el desarrollo equitativo y sustentable del país.

### POLÍTICA DE CALIDAD.-

Representamos los intereses del sector productivo – exportador del Ecuador; sustentemos en un proceso de mejoramiento continuo de la organización, sus servicios y su recurso humano, para satisfacer los requerimientos de nuestros clientes.

---

<sup>11</sup> FEDERACIÓN DE EXPORTADORES

### 2.1.9 FUNDACIÓN MANGO DEL ECUADOR<sup>12</sup>

La Fundación Mango Ecuador es una organización sin fines de lucro cuyo principal objetivo es proporcionar soporte a los productores y exportadores de sectores industriales basándose en un uso eficiente y ecológico de los recursos naturales, como el propósito de incrementar la productividad, apoyando la investigación, educación y la tecnología.

Es una institución, de derecho privado, sin fines de, lucro, con patrimonio propio y administración autónoma de acuerdo a lo dispuesto en el Código Civil, por lo tanto, goza de todos los privilegios que le confieren las leyes y más normas nacionales e internacionales de las cuales fuere signatario el Ecuador.

El plazo de duración de la fundación es de 50 años desde la fecha de autorización emitida por el Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador el 3 de Octubre de 2.000. El objetivo fundamental de la organización es ayudar al sector productor, agroexportador e industrial de productos no tradicionales en lo concerniente al más eficiente y racional aprovechamiento de los recursos naturales, para alcanzar mayor productividad, fortaleciendo la investigación, extensión y educación, así como obtener financiamiento para impulsar el desarrollo del sector agrícola ecuatoriano.

### 2.1.10 CÁMARA DE COMERCIO ECUATORIANO-CHINA<sup>13</sup>

En diciembre de 1997 nace la Cámara de Comercio Ecuatoriano China, fundada y presidida por el Dr. Segundo Wong Mayorga, con el fin de fortalecer y fomentar las relaciones comerciales y de cooperación económicas entre la república de Ecuador y China, de esta manera surgió una entidad

---

<sup>12</sup> FUNDACIÓN MANGO DEL ECUADOR

<sup>13</sup> CÁMARA DE COMERCIO ECUATORIANO-CHINA

sin fines de lucro, que busca generar un flujo cada vez mayor de negocios e intercambios comerciales bilaterales para beneficio de las comunidades de ambos países.

### **MISIÓN.-**

Alentar el progreso, la inversión y la creación de empleos. Son estos los preceptos que la Cámara tiene como misión siendo una institución de servicio, que se compromete de lleno al desarrollo del país, todo esto se lo obtiene a través de un permanente y sostenido intercambio comercial con la República Popular China.

### **VISIÓN.-**

Ser una Institución líder en el sector empresarial, capaz de satisfacer las necesidades de nuestros afiliados y seguir las tendencias mundiales del comercio internacional; promoviendo así, la globalización y apertura de caminos que conduzcan a un ideal de armonía, prosperidad y beneficios para todo aquel que goce y haga uso de los servicios que presta la Cámara.

## **2.2 LEYES CONEXAS**

### **2.2.1 LEY DE SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS**

Codificación No. 000. RO/ 312 de 5 de Noviembre de 1999.

La Ley de Compañías y su reglamento, establecen los procedimientos para la constitución de la compañía, contrato de compañía es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar en sus utilidades.

Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.



### **2.2.2 LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO**

La Ley de Régimen tributario interno, establece el impuesto a la renta global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de la presente Ley.

Se considerará como renta:

- 1.- Los ingresos de fuente ecuatoriana obtenidos a título gratuito u oneroso, bien sea que provengan del trabajo, del capital o de ambas fuentes, consistentes en dinero, especies o servicios; y,
- 2.- Los ingresos obtenidos en el exterior por personas naturales domiciliadas en el país o por sociedades nacionales, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 98 de esta Ley.

### **2.2.3 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.

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 la regula.

#### 2.2.4 LEY ORGÁNICA DE ADUANAS

La presente Ley y su reglamento regulan las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero.

Se entiende por mercancías a los bienes corporales muebles de cualquier clase.

### 2.3 BORRADOR DE LA MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

#### ACTA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA DENOMINADA

##### “*DELIFRUT ECUADOR CÍA. LTDA.*”

En la ciudad de San Francisco de Quito, Capital de la República del Ecuador hoy día, lunes veinte y tres (23) de agosto del año dos mil diez, ante mi doctor Fabián Eduardo Valencia Pazmiño, Notario Público Vigésimo Tercero de este Cantón, comparecen 1.- DORIS KARINA YÁNEZ SUIKOUSKI, 2.- MARCO RAMÓN GUZMÁN MOLINA, de estado civil solteros, por sus propios derechos. Los comparecientes son de nacionalidad ecuatoriana, domiciliados en la ciudad de Quito, ambas legalmente capaces para contratar y obligarse, a quienes de conocerlas doy fe, por haberme presentado sus respectivos documentos de identidad y dicen: Que eleve a escritura pública el contenido de la minuta que me entrega cuyo tenor literal es el siguiente: SEÑOR NOTARIO: En el registro de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de la compañía “*DELIFRUT ECUADOR CÍA. LTDA.*”. Contendida en las siguientes cláusulas:

**PRIMERA.-** Comparecientes.- A la constitución de esta compañía, comparecen las siguientes personas naturales, por sus propios derechos: 1.- Doris Karina Yáñez Suikouski con cédula de ciudadanía No. 171051775; 2.- Marco Ramón Guzmán Molina con cédula de ciudadanía No. 171447475-4.- Los socios son de nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad, domiciliados en ésta

ciudad de Quito y capaces para contratar, quienes manifiestan su voluntad de constituir, como en efecto constituyen por medio del presente instrumento, la sociedad denominada “**DELIFRUT ECUADOR CÍA. LTDA.**”, la que regirá por las Leyes Ecuatorianas y los estatutos sociales que se transcriben a continuación:

SEGUNDA.- ESTATUTOS DE LA COMPAÑÍA.- CAPÍTULO PRIMERO.- NOMBRE, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL Y PLAZO DE DURACIÓN.- ARTÍCULO UNO.- La compañía llevará el nombre de “**DELIFRUT ECUADOR CÍA. LTDA.**”, nombre con el que figurará en todos sus actos y contratos. ARTÍCULO DOS.- La compañía es de nacionalidad ecuatoriana y su domicilio principal es la ciudad de Quito, pudiendo establecer agencias, sucursales, oficinas y representaciones en cualquier lugar del país o del exterior, conforme la ley. ARTÍCULO TRES.- La compañía tiene como objeto social principal, lo concerniente con la venta al por mayor de jugo de mango, además de lo siguiente: a) Comercializar, exportar e importar toda clase de productos industrializados a base de frutas; b) La compañía podrá celebrar toda clase de actos y contratos civiles y mercantiles de su objeto; c) Adquirir en propiedad equipos y maquinaria, herramientas, materia prima, material de empaque y cuanto fuere necesario para el cabal cumplimiento de su objeto social; e) Realizar sus propias instalaciones para producir, almacenar, fabricar, comercializar sus propios productos; f) Representar empresas nacionales y extranjeras privadas que tengan un objeto social similar o a fin con el señalado anteriormente g) La realización de los trámites necesarios para la exportación e importación de productos. h) En fin podrán realizar todo tipo de actividades, acuerdos y operaciones relacionadas con el objeto social y permitiendo por el ordenamiento legal ecuatoriano y en especial la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento. ARTÍCULO CUATRO.- El plazo de duración de la compañía es de cincuenta años contados a partir de la fecha de inscripción del contrato constituido en el Registro Mercantil de la ciudad de Quito, pero podrá disolverse en cualquier tiempo o prolongar su plazo, si así lo resolviese la Junta General de Socios en forma prevista en la Ley y en este Estatuto.- CAPÍTULO SEGUNDO.- DEL CAPITAL SOCIAL.- ARTÍCULO QUINTO.- El capital social con el que se constituye la Compañía es de USD 103.603,39, dividido en participaciones iguales para cada uno de los socios y ha sido suscrito en su totalidad y pagado íntegramente. ARTÍCULO SEXTO.- Por resolución de la Junta General de Socios, la Compañía podrá aumentar su capital social, teniendo los socios

preferencia a suscribirlo en aportación a los aportes sociales. ARTÍCULO SÉPTIMO.- La Compañía emitirá los certificados de aportación, los mismos que serán firmados por el Presidente y el Gerente General, llevará inserta su calidad de no negociables y reunirá los requisitos de Ley.-

**TERCERA.-** El capital de la Compañía, se suscribe y se paga en efectivo y bienes de la siguiente forma:

SOCIOS	CAPITAL SUSCRITO	EFFECTIVO	ESPECIES	PARTICIPACIÓN
Karina Yánez Suikouski	51.801,69	51.801,69		50%
Marco Guzmán Molina	51.801,69	51.801,69		50%
<b>TOTAL</b>	<b>103.603,39</b>	<b>103.603,39</b>		<b>100%</b>

**DISPOSICIONES TRANSITORIAS.-** Los comparecientes autorizan al doctor Fabián Valencia para que realice la tramitación necesaria hasta la inscripción de ésta escritura en el registro Mercantil.- Usted señor notario se servirá agregar las demás cláusulas de estilo para la plena validez de éste instrumento.- Hasta aquí la minuta.-

Firmado.- (Dr. Fabián Valencia- matrícula No. 2964 del Colegio de Abogados de Pichincha), para el otorgamiento de la siguiente escritura, se cumplieron con todos los mandatos y preceptos legales del caso, y leída que les fue por mi el Notario en forma integra a los comparecientes, que se afirma conmigo en unidad de acto todo lo cual doy fe.-

Dorias Karina Yánez Suikouski

CC. 1710517754

Marco Ramón Guzmán Molina

CC: 1714474754

EL NOTARIO

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Datos tomados de Acta de Constitución de una Empresa y modificados a conveniencia de la autora para efectos de estudio  
(Datos Ficticios)

## CAPÍTULO III

### 3 ESTUDIO DE MERCADO

Antes de emprender un negocio, debemos considerar que es de vital importancia realizar una investigación de mercados. Para las personas interesadas en exportar un producto, si la investigación de mercados es importante en el mercado nacional, es indispensable en el mercado del exterior, debemos comprender que éstos son diferentes del nuestro, por tanto la investigación nos permitirá evaluar las ventajas y desventajas de ingresar nuestros productos hacia esos mercados internacionales.

La investigación de mercado se constituye en un elemento muy valioso, nos permite obtener información precisa para analizar cuantitativa y cualitativamente el producto que vamos a exportar. La publicidad, la promoción, la distribución y la competencia, son herramientas necesarias para obtener la mayor ventaja competitiva posible con nuestro producto y de esta manera tratar de prevenir fracasos.

#### 3.1 OBJETIVO GENERAL DE ESTUDIO DE MERCADO

El objetivo principal del estudio de mercado, es determinar la factibilidad de ingresar a un mercado nuevo con un bien específico, es decir, define el número de consumidores y el nivel de consumo que tendría un producto con ciertas características como: forma, color, precios, cantidad en un período determinado de tiempo.

### 3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE ESTUDIO DE MERCADO

1. Comprobar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado de China para un producto nuevo a base de mango, o la posibilidad de brindar un producto con valor agregado de los que ofrecen actualmente en el mercado.
2. Cuantificar la cantidad del producto que como empresa podemos ofrecer en el mercado de China y que los posibles consumidores estarían dispuestos a adquirir a determinados precios.
3. Conocer los medios que en la actualidad se emplean para hacer llegar los productos a los consumidores y proponer nuevas alternativas que hagan más efectiva la distribución de nuestro producto.
4. Conocer las ventajas y desventajas de incursionar en el mercado de China y el riesgo que corre nuestro producto de no ser aceptado en el mismo.

### 3.3 PRODUCCIÓN MUNDIAL

Según fuentes de la FAOSTAT<sup>14</sup>, el cultivo de mangos se realiza en más de 90 países del mundo, Asia produce el 77%, América el 13% y África el 9% de la producción mundial.

La India lidera la producción de mango en el mundo, sin embargo, destina únicamente el 1% de su producción de mango a los procesados de la fruta (jugos, néctares, pulpa, pickles, etc.). “Alphonso” es la principal variedad que se cultiva en el país asiático, con fines industriales y de exportación,

---

<sup>14</sup> <http://faostat.fao.org/> FAOSTAT. 2007. FAO Statistics, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome, Italy.

actualmente se la envía a países como Reino Unido, Canadá, Singapur y Australia, no sin antes indicar que por restricciones sanitarias EE.UU. y Japón no han comprado la fruta a India.

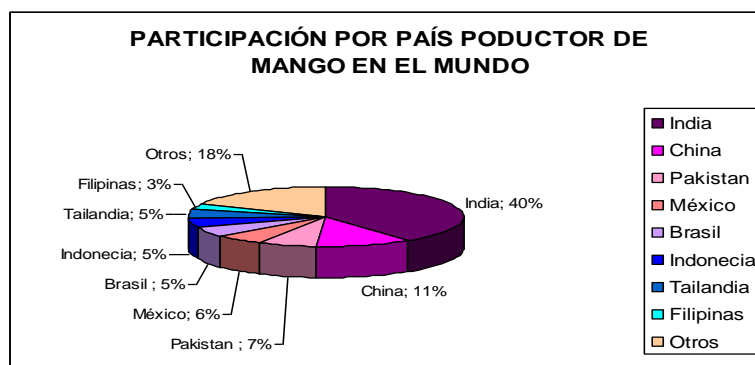
China produce la variedad Totapourí y destina la mayor parte de su producción al consumo interno, ésta variedad es más alargada que las demás y presenta color amarillo cuando está madura. México es el tercer país con mayor producción de mango en el mundo y el principal exportador, sin embargo, tan sólo el 13,8% de lo que produce lo dedica a la comercialización internacional en fresco y el restante 86,2%, lo consume el mercado interno.

El representante de Sudamérica es Brasil con un millón de toneladas métricas al año, es el mayor productor de la región, la variedad Tommy Atkins es la preferida para exportar, éste país es poseedor de valiosos conocimientos sobre el cultivo, tecnología y disponibilidad de áreas potenciales para la siembra, lo que representa una ventaja sobre los demás países de América Latina por ello, la mayor parte del mango producido en el noroeste de Brasil se destina a la comercialización externa.

Filipinas está expandiendo su participación en el mercado, el mango fresco es el tercer producto frutícola exportado por éste país con las variedades "carabao" y "pico", sus principales destinos son Hong Kong, Japón, Singapur, Australia, Canadá, Reino Unido, entre otros.

El principal abastecedor del mercado de Estados Unidos de mango es Haití, con un volumen de 230 mil toneladas métricas con la variedad verde "francine" (madame francis), lastimosamente sus problemas políticos han afectado considerablemente sus exportaciones y han cerrado las puertas de otros importantes mercados como el europeo.

Gráfico No. 2



Fuente: FAOSTAT | © FAO Dirección de Estadística mayo 2009

De acuerdo con los datos proporcionados por la FAO actualizados al 2007, en los últimos cinco años del análisis la producción de mango muestra un crecimiento del 21.84% (2004-2007).

Cuadro No. 6

<i>Evolución de la Producción Mundial de Mango 2004-2007 en TM</i>					
<b>Año</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Producción	27.448.738	28.817.528	29.890.517	32.361.639	33.445.279

FAOSTAT / FAO Dirección de Estadística / mayo 2009

En el siguiente cuadro observamos a los 10 países con mayor producción de mango en el mundo, su producción representa el 85% de la producción mundial.



**Cuadro No. 7**

<i>Los 10 países con mayor producción de mango en el mundo</i>				
Posición	País	Producción en miles de toneladas 2007	Producción en miles de US\$ 2007	Porcentaje % 2007
1	India	13.501.000	3.287.358	42,89%
2	China	3.715.292	904.636	11,80%
3	México	1.911.267	465.374	6,07%
4	Indonesia	1.818.619	442.815	5,78%
5	Tailandia	1.800.000	438.282	5,72%
6	Pakistán	1.719.180	418.603	5,46%
7	Brasil	1.272.180	309.763	4,04%
8	Filipinas	1.023.907	249.311	3,25%
9	Bangladesh	766.930	186.739	2,44%
10	Nigeria	734.000	178.721	2,33%
11	Otros	3.217.257	711.084	10%
<b>Total del Mundo</b>		<b>31.479.632</b>	<b>7.592.686</b>	<b>100%</b>

Fuente: FAOSTA / FAO Dirección de Estadística / febrero 2010

Estimación FAO: Modificación La Autora 2010

### 3.4 EXPORTACIONES MUNDIALES

El mango se encuentra en el cuarto lugar de las frutas tropicales más comercializadas en el mundo, después del banano y la piña, se exporta como fruta fresca (87%), pulpa (9%) y jugo (4%).

Con más del 52.7% del volumen exportado a nivel mundial, se encuentra India, México y Brasil, otros exportadores importantes, incluyen Pakistán, Perú, Ecuador, Filipinas y Países Bajos.

Según el Centro de Inteligencia Comercial e Información de la CORPEI<sup>15</sup>, las exportaciones de mango a nivel mundial crecieron en un 16% promedio anual, es decir, las cifras pasaron de USD 2

<sup>15</sup> CORPEI, Centro de Inteligencia Comercial e Información CICO, Perfil de Productos, Mangos y Elaborados, 2008

mil millones en el año 2003 a USD 3 mil millones en el 2006, lo que significa que en estos 2 años se obtuvo un incremento del 50%. Ecuador en el año 2006 recaudó USD 113 millones por concepto de exportación de mango, con lo que podemos observar que existe crecimiento para las exportaciones ecuatorianas.

En la región Ecuador tiene a dos fuertes competidores en la exportación de la fruta como son México y Brasil, sus principales mercados son Estados Unidos y la Unión Europea (UE). En los Estados Unidos, el consumo de mango anual per cápita, subió a 0.82 Kg., mientras que los principales compradores de ésta fruta en la Unión Europea son: Alemania, Países Bajos y Reino Unido, en esta región el consumo per cápita de la fruta es de 0.37 Kg. promedio.

Cuadro No. 8

<i>Los países con mayor exportación de mango en el mundo en TM.</i>						
País	2002	2003	2004	2005	2006	2007
India	41.557	179.179	156.222	222.622	256.874	240.858
México	194.591	216.316	212.505	195.210	232.382	236.004
Pakistán	47.561	60.441	82.059	48.855	105.598	62.057
Brasil	103.598	138.189	111.181	113.882	114.694	116.271
Perú	35.306	39.924	59.830	57.618	82.595	82.512
Países Bajos	33.020	57.610	50.512	68.731	69.843	80.598
Ecuador	30.365	37.621	39.615	39.965	48.640	41.379
Filipinas	36.206	38.302	35.720	25.367	32.776	27.068

Fuente: FAOSTA / FAO Dirección de Estadística / febrero 2010 -

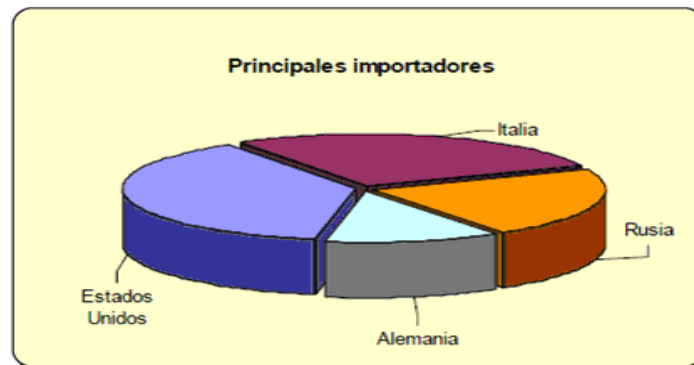
Estimación FAO: Modificación La Autora 2010

### 3.5 IMPORTACIONES MUNDIALES

Al igual que en las exportaciones CORPEI indica que la característica de la demanda de este producto, se encuentra concentrada en un 64% de la producción mundial en cinco países, de los

cuales Estados Unidos es el mayor importador de mangos con una participación de mercado del 33%, le sigue Europa con el 51.5% <sup>16</sup> siendo sus proveedores México, Brasil, Perú, Ecuador y Haití.

*Gráfico No. 3*



Fuente: Banco Central del Ecuador 2007

Elaboración: Banco Central del Ecuador

A pesar que la Florida (Estados Unidos) ha desarrollado la mayoría de variedades de mango que se comercializa a nivel mundial, éste país no es un gran productor de la fruta y su producción no supera las 3000 toneladas métricas por año.

Estados Unidos reexporta una parte de sus importaciones de mango hacia otros países, principalmente a Canadá y Reino Unido, por lo que se estima que el consumo de mango en dicho país es elevado.

<sup>16</sup> La representación del 51.5% la conforman entre los tres países Europeos: Italia con el 23%, Rusia 18.5% y Alemania con el 10.1%

**Cuadro No. 9**

<i>Los países con mayores importaciones de mango en el mundo en TM.</i>						
<b>País</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Estados Unidos	263.354	278.422	276.278	260.842	292.377	295.231
Países Bajos	71.479	91.133	75.710	98.043	112.291	111.830
Reino Unido	24.235	31.933	36.545	46.922	54.678	57.381
Emiratos Árabes	51.746	61.971	57.473	31.623	49.823	47.038
Arabia Saudita	34.553	40.161	41.938	50.632	48.330	45.660
Francia	26.833	32.299	34.744	34.937	35.144	39.397
Alemania	27.954	31.937	32.708	37.142	34.756	46.762

FAOSTA / FAO Dirección de Estadística / febrero 2010

Estimación FAO: Modificación La Autora 2010

### 3.6 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO A EXPORTAR

El mango por su excelente sabor es una fruta muy cotizada en el mercado internacional, lo que representa una gran oportunidad de negocio para los empresarios ecuatorianos y para el país en general.

Un estudio conducido por una institución norteamericana denominada Texas Agri Life Research encontró en pruebas de laboratorios, que el mango puede prevenir y hasta detener el crecimiento de células de ciertos tipos de cáncer de colon y seno.

#### 3.6.1 VALOR NUTRITIVO

Las cantidades nutritivas del mango le permite competir con gran variedad de frutas tropicales, ninguna otra fruta aporta tantos nutrientes como el mango, debido al alto contenido de carbohidratos, buen contenido de pro-vitamina A, vitamina B - Tiamina, Riboflavina, Niacina y

Ácido Ascórbico, pocas cantidades de Calcio, Hierro y Fósforo; no obstante, debe mencionarse que la composición química varía con su desarrollo, la variedad y las condiciones de cultivo.

**Cuadro No. 10**

**Componentes Químicos del Mango**

<b>COMPONENTES</b>	<b>VALOR MEDIO DE LA MATERIA FRESCA</b>
Calorías	60.00
Agua (g)	83.00
Proteínas	0.40
Lípidos (g)	0.20
Carbohidratos	15.90
Fibra (g)	1.00
Ceniza (g)	0.50
Calcio (g)	17.00
Fósforo	15.00
Hierro (mg)	0.40
Caroteno	1.03
Tiamina	0.03
Riboflavina	0.11
Níacina	0.39
Ácido ascórbico (mg)	1.80

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Tabla de Composición de los alimentos. Collazos

### 3.6.2 FORMAS DE PRESENTACIÓN PARA EL CONSUMO

Se comercializa la fruta fresca y sus derivados agroindustriales: pulpa simple y concentrada, jugos, néctar, conservas, deshidratado, congelado, etc.

Para procesar se debe cosechar en estado de madurez fisiológica, es decir, cuando el fruto está

totalmente maduro, debe tener su tamaño desarrollado y según la variedad, deben lucir un color amarillo o amarillo y rojo, y que internamente alrededor de la semilla tenga una coloración amarilla.

### 3.6.2.1 JUGO DE MANGO

“El Ecuador, concentra apenas el 0,48% del comercio mundial de jugos. Sin embargo, el crecimiento de sus exportaciones ha sido significativo, pasando de USD 15,8 millones en 2001 a USD 25,6 millones en 2006. Hasta junio del 2007, las exportaciones alcanzaron los USD 13,4 millones, según cifras del Banco Central.

Las exportaciones ecuatorianas se dirigen principalmente al mercado holandés y al norteamericano. El Banco Central registra ventas de USD 9,4 millones y USD 1,8 millones, respectivamente, hasta junio 2007.”<sup>17</sup>

Con el artículo anterior se puede evidenciar que el mercado de jugos está creciendo cada vez más en el país y en el mundo, el acelerado ritmo de vida de las personas, les obliga a buscar productos naturales ya preparados que sean el complemento de una dieta diaria saludable.

El producto que destinaremos hacia el mercado de China es jugo de mango Sunny, elaborado con la variedad de mango Kent y bajo los mejores procesos de calidad, con énfasis el uso de las mejores herramientas de control de sanitario; como son:

- Programas de monitoreo y calibración de instrumentos.
- Sistemas de sanificación, registro y acción.
- Sanidad ambiental en el control de plagas.

---

<sup>17</sup> [www.explored.com.ec/noticias-ecuador/jugo-de-frutas-se-vende-afuera-274362-274362.html](http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/jugo-de-frutas-se-vende-afuera-274362-274362.html), Jugo de frutas se vende afuera, diario Hoy Quito, 09/08/2010.

- Auto inspecciones enfocadas en HACCP e ISO9000.
- Sistema de trazabilidad de la materia prima.
- Sistema de trazabilidad del producto terminado.
- Monitoreo de reclamos, y/o Registros y procedimientos debidamente documentados.
- Documentación y registro de todos los procesos<sup>18</sup>

La empresa proveedora tiene a disposición diferentes presentaciones del jugo de mango, para seleccionar la que mejor se ajuste a nuestras necesidades, los envases son de vidrio y tetra pack, de dos tipos de capacidad, los dos conservan el producto por largo tiempo (6 meses aprox.).

*Imagen No. 1*



FUENTE: [www.jugos.com](http://www.jugos.com)

Ingresaremos al mercado de China con Sunny Box, ésta presentación es ideal para traslados largos, su envase es más resistente disminuyendo los riesgos de deterioro del producto por el viaje.

<sup>18</sup> [www.quicornac.com](http://www.quicornac.com)

Nuestro mercado objetivo son hombres y mujeres entre 18 y 45 años, es decir personas que forman parte de la edad productiva y que poseen poco tiempo para la preparación de alimentos y prefieren los productos elaborados a base de frutas vegetales frescos que ayuden a una dieta sana y natural.

El primer año, enviaremos Sunny Box de 1 litro hasta posicionar el producto en China, luego si logramos captar mercado en los niños y jóvenes decidiremos enviar presentaciones de 250 ml.

### **3.7 RELACIONES BILATERALES ENTRE CHINA Y ECUADOR**

Las relaciones bilaterales entre Ecuador y China se remontan al 2 de enero de 1980, fecha en la cual la República Popular de China y la República del Ecuador establecieron formalmente sus relaciones diplomáticas. Con este antecedente el 2 de enero de 2010, el Presidente Chino Hu Jintao y el Presidente Ecuatoriano Rafael Correa intercambiaron mensajes de felicitación para celebrar calurosamente el 30º aniversario del establecimiento de relaciones diplomáticas entre ambos países.

Las relaciones diplomáticas, entre China y Ecuador han avanzado sin problemas desde su establecimiento, las dos partes mantienen contactos políticos de alto nivel y los intercambios en los campos del comercio, economía, ciencia, tecnología, cultura y educación están creciendo constantemente.

En estos últimos años la cooperación económica y comercial ecuatoriana-china se ha ampliado significativamente, especialmente después del viaje del Presidente Rafael Correa en noviembre del año 2007. China al igual que Ecuador son países en vías de desarrollo, enfrentan las importantes tareas de prosperar la economía, mejorar la vida del pueblo y salvaguardar la estabilidad, de modo que extender significativamente las relaciones bilaterales de amistad, cooperación, estabilidad, igualdad y beneficio mutuo corresponde a los intereses fundamentales de los dos países.

Ecuador se ha convertido en el principal destino de las inversiones de las empresas chinas en América Latina, los inversionistas chinos hasta finales del 2008 han establecido sus oficinas



permanentes en el Ecuador, más de 20 empresas chinas como CNPC, Sinopec, Huawei, ZTE, etc., llegaron al país con el fin de invertir y los resultados positivos de la inversión en la economía ecuatoriana se pueden evidenciar en sectores como el petrolero, hidroeléctrico, las telecomunicaciones, las infraestructuras, los radares o la agricultura.

El año anterior, según un artículo de la BBC Mundo, del 9 de noviembre del 2009, ambos gobiernos suscribieron tres convenios de cooperación económica y técnica con un monto de USD 52,6 millones. La inversión china en Ecuador asciende al momento (2009) a USD 2.200 millones, según la información proporcionada por el presidente de la Conferencia Política de la República Popular China, Jia Qinglin. Dichos convenios incluyen dos líneas de crédito por USD 48.2 millones y por USD 2.9 millones a 10 años plazo, para la adquisición de cuatro aviones para las Fuerzas Armadas ecuatorianas además de una donación china de USD 1.4 millones que se destinarán a futuros proyectos y la inversión más grande y una de las más importantes el proyecto Coca-Codo Sinclair cuenta con un aporte económico de 1,700 millones de dólares, contratará más de 3000 empleados locales y ahorrará al Ecuador 2 millones de dólares diariamente por concepto de energía importada.

### **3.7.1 IMPORTANTES ACUERDOS BILATERALES Y DOCUMENTOS**

Ambos países han firmado acuerdos de reciprocidad en los sectores, económicos, comerciales, culturales, de cooperación técnica, política, tecnológica de protección de las inversiones y banca. Estas áreas constituyen una base suficiente para promover el interés mutuo de los programas.

Los acuerdos bilaterales entre Ecuador y China que se encuentran publicados en la página Web de la Presidencia de la República son las siguientes:

#### **POLÍTICA**

- Comunicado Conjunto sobre el Establecimiento de Relaciones Diplomáticas entre la República Popular de China y la República del Ecuador 24/12/1979.

- Acuerdo para el Establecimiento del Consulado General en Guayaquil y Guangzhou el 17/05/1984.
- Acuerdo de Exención de Visa Oficial Diplomática y Servicio de Pasaportes 11/06/1987.
- Acuerdo de Cooperación para el Chino con el Ecuatoriano, Ministerio de Defensa Nacional 02/11/1992.
- Protocolo para el Establecimiento de Consultas entre los Ministerios de Relaciones Exteriores 23/10/1997.
- Acuerdo de Exención de Visa Especial y Pública 25/11/1988.

## **CULTURA**

- Acuerdo Sobre Cooperación Cultural 16/11/1982.
- Acuerdo de Cooperación Cultural de las Artes Marciales (para el Ejército de Ecuador) 08/07/1992.
- Acuerdo de Cooperación Deportiva 13/09/1993.
- Acuerdo entre Academias Diplomáticas 20/03/2002.

## **COOPERACIÓN ECONÓMICA**

- Acuerdo Cooperación Económica, Científica y Técnica 17/05/1984.
- Acuerdo de Cooperación de Crédito 17/05/1984.
- Acuerdo General de Cooperación entre los chinos con la Corporación de Petróleo y Gas y el Estado Ecuatoriano 21/03/1994.
- Acuerdo para la Promoción y Protección de Inversiones 21/03/1994.

“Proyecto de Factibilidad para la Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al Mercado de China”

---

- Acuerdo sobre Cooperación Técnica y Económica 16/04/1996.
- Protocolo de Requisitos Fitosanitarios para la Exportación de Banano a China 18/03/1997.
- Acuerdo para la Donación a Ecuador de cinco millones de yuanes 13/10/1998.
- Memorando de Entendimiento para la Cooperación Agrícola 30/08/1999.
- Acuerdo para la Cooperación Económica y Técnica (A) 30/08/1999.
- Acuerdo de Cooperación Técnica y Económica (B) 30/08/1999.
- Memorando de Entendimiento para un Crédito a la Exportación 30/08/1999.
- Acuerdo de Cooperación Científica y Tecnológica 30/08/1999.
- Memorando de Entendimiento para la Cooperación Económica en la Región del Pacífico 18/05/2000.
- Acuerdo de Cooperación entre el Consejo Chino para la Promoción del Comercio Internacional, el Ecuador y China 30/08/2000.
- Donación a Ecuador de tres millones de dólares EE.UU. (aproximadamente) 20/03/2002.
- Protocolo de Entendimiento para un crédito a la exportación para ser utilizados en un puente a un costo de 40 millones de EE.UU. 21/03/2002.
- Acuerdo de cooperación entre los chinos de la Comisión de Arbitraje y la Cámara Ecuatoriana-China de Comercio 20/03/2002.
- Acuerdo de intercambio educativo con el Ecuador concesión de 14 becas para estudiantes ecuatorianos de distintas carreras profesionales en el año 2008.
- Convenio Líneas de Crédito entre la República de Ecuador y Banco de Desarrollo de China, por USD 1.000'000.000,00, destinados a financiar programa 25/10/2010.
- Convenio de Cooperación Económica y Técnica entre gobiernos de Ecuador y República Popular de China. 20/05/2010.

### 3.7.2 COMERCIO BILATERAL ENTRE CHINA Y ECUADOR

En estos últimos años los vínculos económicos-comerciales entre China y Ecuador se han fortalecido significativamente y han logrado un desarrollo exitoso. Según estadísticas de la Aduana de China<sup>19</sup>, el volumen del comercio bilateral creció en un 119.9% en el año 2009, alcanzando a 3,38 mil millones de dólares.

Del total del comercio bilateral, la exportación china hacia el Ecuador llegó a 1,53 mil millones de dólares, con un incremento del 62.7% en comparación con el año anterior.

En el siguiente cuadro enlistamos los productos Chinos que registran niveles altos de importación de Ecuador, según datos tomados del Banco Central.

*Cuadro No. 11*

<b>EXPORTACIONES REALIZADAS POR CHINA HACIA ECUADOR</b>	
1	Bienes de consumo no Duradero
2	Bienes de consumo Duradero
3	Combustibles, Lubricantes y Productos Conexos
4	Materias Primas y Productos Intermedios para la Agricultura
5	Materias Primas y Productos Intermedios para la Industria (Excluido Construcción)
6	Materiales de Construcción
7	Bienes de Capital para la Agricultura
8	Bienes de Capital para la Industria
9	Equipo de Transporte
10	Diversos

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE) / COPEI

Elaborado por: La Autora 2010

<sup>19</sup> República Popular China, 60 años de Fundación - EDIECUATORIAL 2009

En el mismo año las importaciones llegaron a 849 millones de dólares, con un incremento del 501.4%.

De la misma manera de acuerdo con la regla de reciprocidad, mostramos la lista de productos que exporta Ecuador hacia China, con sus correspondientes partidas arancelarias, analizando los datos que proporciona el Banco Central sobre exportaciones hacia China, podemos evidenciar que nuestro país es un gran proveedor de Materias Primas, lo que a mi criterio, perjudica nuestra Balanza Comercial ya que nosotros importamos bienes procesados a costos superiores.

*Cuadro No. 12*

<b>IMPORTACIONES REALIZADAS POR CHINA DE PRODUCTOS ECUATORIANOS</b>		
<b>No.</b>	<b>PARTIDA ARANCELARIA</b>	<b>PRODUCTO</b>
1	0803.0000	Banano
2	0306.1200	Crustáceos (Bogavantes )
3	0306.1319	Camarones Pelados
4	0305.5920	Aletas de tiburón secas
5	4407.2400	Maderas Aserradas
6	1404.9000	Productos Vegetales
7	7404.0000	Desperdicios y desechos de cobre
8	9606.3000	Formas para botones, esbozos de botones (tagua)
9	0714.1020	Raíces de yuca secas
10	0804.5020	Mango Fresco o Seco
11	0805.3000	Limonos y limas, frescos o secos
12	0901.1100	Café sin tostar, sin descafeinar
13	1801.0000	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado
14	2513.1100	Piedra pómez en bruto o en trozos irregulares

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE) / COPEI

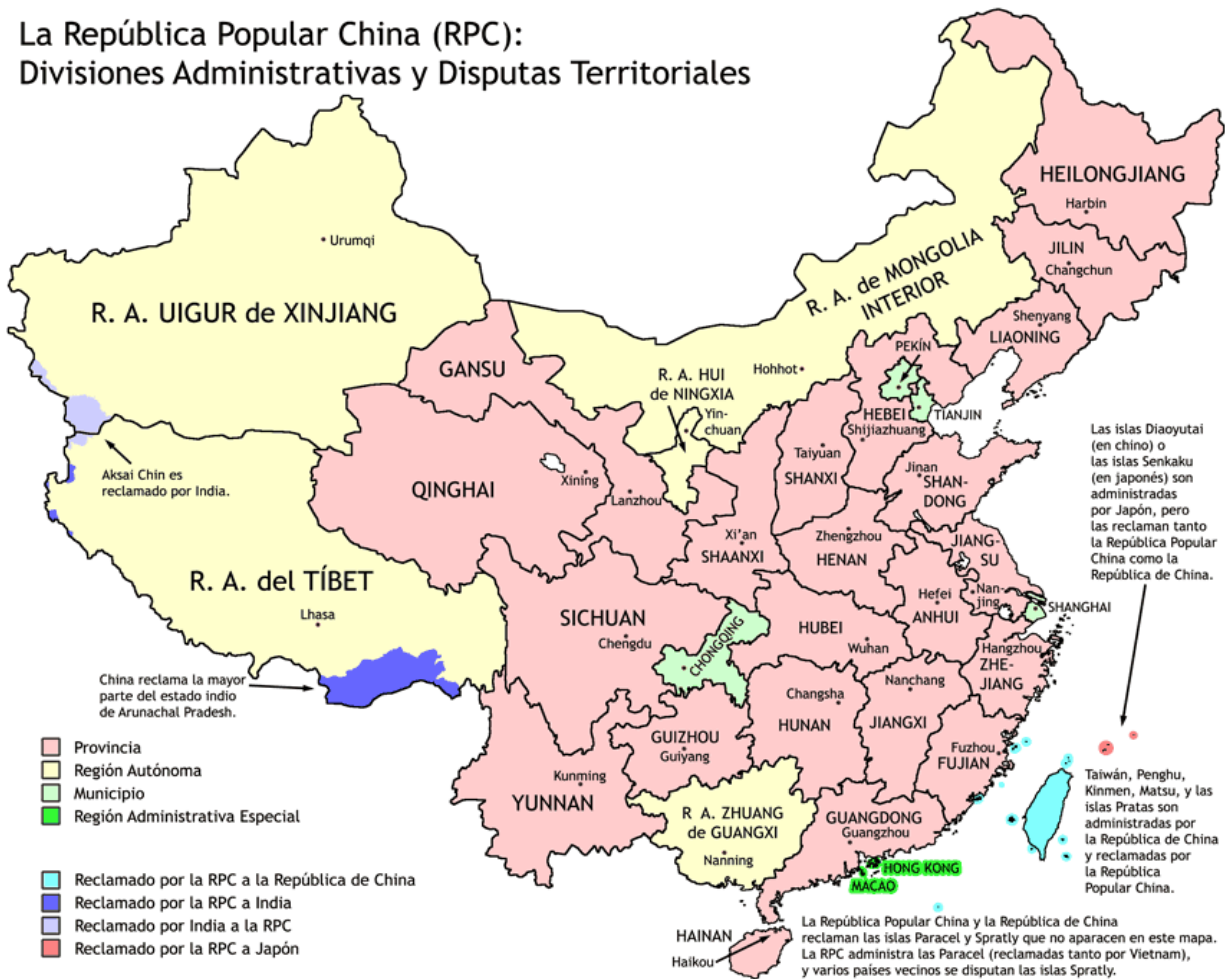
Elaborado por: La Autora 2010

En la actualidad los productos más importados por China del Ecuador son crudos, minas, materia prima, residuos, metálicos, etc., mientras maquinarias, electrodomésticos, aparatos de telecomunicaciones, vestimenta y productos textiles son los productos principales que entran al mercado ecuatoriano desde China.

### 3.7.3 DESCRIPCIÓN DE CHINA

Imagen No. 2

La República Popular China (RPC):  
Divisiones Administrativas y Disputas Territoriales



Fuente: <http://webcarta.net/carta/mapa.php?id=26417&lg=es>

### 3.7.3.1 SITUACIÓN GEOGRÁFICA

China se encuentra localizada en Asia Oriental, en extensión es el cuarto país más grande del mundo, luego de Canadá, Rusia y Estados Unidos. Su frontera terrestre es de 22.000 kilómetros, limita al Oeste con el Océano Pacífico y al este con 14 países: Corea del Norte, Mongolia, Kazakhtan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Afganistán, Pakistán, India, Nepal, Buthan, Myanmar ó Burma, Laos y Vietnam.

Su Área continental es de 9'571.300 kilómetros cuadrados, su mar territorial es de 270.550 km<sup>2</sup>, montañas, mesetas y colinas ocupan casi las tres cuartas partes del territorio. En el norte destacan las llanuras mongola y de Manchuria (llamada la gran fábrica de China, por sus ricos yacimientos de carbón y hierro), donde abundan tierras muy fértiles favorables para el cultivo.

Los monzones ejercen gran influencia en el clima de China, la mayoría del país se halla en zonas templadas; en el sureste predomina el clima subtropical, y son frecuentes los tifones. En el noroeste, donde las praderas desérticas constituyen los principales pastos del país, el clima desértico es seco y frío. Pero en el Tíbet el frío clima de montaña permite una vegetación de tundra.

Los recursos naturales que benefician a este país son: Petróleo, gas natural, carbón, hierro, mercurio, estaño, tungsteno, antimonio, manganeso, molibdeno, vanadio, magnetitas, aluminio, plomo, zinc, uranio, potencial hidroeléctrico (más grande del mundo).

Entre los productos agrícolas son los mayores productores mundiales de arroz, trigo, patatas, maíz, maní, té, mijo, la cebada, los cultivos comerciales son el algodón, otras fibras, las manzanas, las semillas oleaginosas, carne de cerdo y el pescado; produce gran variedad de productos pecuarios.

China es el productor numero uno de productos industriales de los cuales destacamos extracción y procesamiento de minerales, hierro, acero, aluminio y otros metales, carbón, construcción de máquinas, armas, textiles y prendas de vestir, petróleo, cemento, productos químicos, fertilizantes, productos de consumo, incluido el calzado, los juguetes, y la electrónica; procesamiento de



alimentos, equipo de transporte, incluyendo automóviles, vagones y locomotoras, barcos y aeronaves, equipos de telecomunicaciones, vehículos de lanzamiento espacial comercial, los satélites.

### 3.7.3.2 DEMOGRAFÍA

China se caracteriza por ser el país más poblado del mundo, sin embargo, su distribución es bastante desigual y se concentra mayoritariamente en las provincias orientales, a pesar de la industrialización, China sigue siendo un país rural y agrícola.

Sus habitantes ascienden (2009) 1.338'612.968): de los cuales más de la mitad (60.9%) habita en las zonas rurales y el restante (39.1%) en las zonas urbanas. En el siguiente cuadro podemos ver la composición de la población de China y el porcentaje que representa del total de la población.

*Cuadro No. 13*

EDADES	PORCENTAJE
0-14 años	22,40
15-64 años	70,30
65-más años	7,30
<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Fuente: CIA World Factbook

Entre otros datos que debo destacar es la tasa de crecimiento de la población que asciende a 0,66% (2009), los índices de natalidad y mortandad que son de 14% nacimientos y 20,25 muertes infantiles por cada 1.000 habitantes. La esperanza de vida esta entre 73 años en general; 71 para los hombres y 75 para las mujeres, la tasa de mortalidad bruta al 2009 es de 7.6%.

Es importante destacar que China posee 56 grupos étnicos de las cuales la etnia Han es la más numerosa y concentra al 91.59% de la población, entre las otras etnias minoritarias más importantes tenemos: la Zhuang (15.5%), Man (9.8%), Hui (8.6%), Miao (7.3%), Uygur (7.2%), Yi (6.5%), Tujia (5.7%), Tibetana (4.5%), etc.

La constitución reconoce la libertad religiosa, sin embargo, se restringen las prácticas religiosas fuera de organizaciones reconocidas por el gobierno. El Budismo y Taoísmo son los grupos más reconocidos; Musulmán, Lamaísmo, Judaísmo, Cristianismo, Catolicismo y Protestantismo son las religiones más practicadas en el territorio Chino.

El idioma oficial reconocido por el gobierno es el mandarín (putonghua), pero en varias provincias se usan dialectos que en algunos casos no se asemejan al Mandarín como el Cantonés, Shanghainés, Fujianés, entre otros pertenecientes a etnias con su lenguaje propio.

## 3.7.3.3 DATOS ECONÓMICOS

**Cuadro No. 14**  
**Resumen Económico de China**

<b>PIB 2009</b>	US\$ 6473 mil millones dólares
<b>PIB - Tasa de crecimiento 2009</b>	9%
<b>PIB - Per cápita 2009</b>	US\$ 4.900 dólares
<b>Tasa de inflación (Precios al consumidor)</b>	5.9%
<b>Población bajo el nivel de pobreza 2009</b>	8%
<b>Deuda Pública (% del PIB) 2009</b>	19%
<b>Tasa de crecimiento de la población industrial</b>	9.3%
<b>Fuerza Laboral 2009</b>	US\$ 808 millones de euros
<b>Índice de desempleo 2009</b>	4%
<b>Deuda Externa 2008</b>	US\$ 379.8 mil millones dólares
<b>Moneda</b>	RENMINBI YUAN
<b>Exportaciones Bienes de Exportación 2008</b>	US\$ FOB - 1,5 billón dólares: la maquinaria eléctrica y otros, incluyendo el procesamiento de datos de equipos, prendas de vestir, textiles, hierro y acero, aparatos de óptica y médicos.
<b>Exportaciones socios comerciales</b>	Estados Unidos 19,1%, Hong Kong 15,1%, Japón un 8,4%, Corea del Sur 4,6%, Alemania 4%
<b>Importaciones Bienes de Importación 2008</b>	1,156 billón dólares: la maquinaria eléctrica y otras, el petróleo y combustibles minerales, óptica y de equipo médico, los minerales metálicos, plásticos, productos químicos orgánicos. Socios principales - Japón 14%, Corea del Sur 10,9%, Taiwán 10,5%, EE.UU. 7,3%, Alemania un 4,7% (2007).
<b>Importaciones socios comerciales</b>	Socios principales – Japón 14%, Corea del Sur 10,9%, Taiwán 10,5%, EE.UU. 7,3%, Alemania un 4,7% (2007).

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: [www.indexmundi.com.ec.china-embassy.org](http://www.indexmundi.com/ec.china-embassy.org)

### 3.7.3.4 BALANZA COMERCIAL ECUADOR-CHINA

*Cuadro No. 15*

BALANZA COMERCIAL ECUADOR - CHINA																
ENERO - JULIO 2009																
PAÍS	EXPORTACIONES						IMPORTACIONES						BALANZA COMERCIAL			
	PETROLERAS			NO PETROLERAS			PETROLERAS			NO PETROLERAS			PETROLERA		NO PETROLERA	
	Tm	FOB	PART.	Tm	FOB	PART.	Tm	FOB	PART.	Tm	FOB	PART.	Tm	FOB	Tm	FOB
China	213.880	79.176	2.38%	13.230	18.101	0.48%	3.544	3.537	0.31%	279.736	564.106	8.50%	210.335	75.639	-266.506	-546.005

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaborado por: La Autora 2010

Según los datos proporcionados por el Banco Central del Ecuador, para el periodo enero- junio de 2009 la balanza comercial Ecuador - China mantiene un déficit de (-621.644), pese a que en este último año se han incrementado las exportaciones Ecuatorianas hacia el país Asiático debido a los acuerdos bilaterales que han abierto la posibilidad de ingresar nuestros productos a China. Sin embargo, esto no ha sido suficiente para equiparar la balanza comercial por lo cual el Gobierno Ecuatoriano para el mismo año 2009 ha adoptado medidas restrictivas para las importaciones de ciertos productos con el fin de subsanar el déficit de la balanza con China y con otros países del mundo, que afecta principalmente a los productores nacionales.

### 3.7.3.5 INFRAESTRUCTURA PORTUARIA DE CHINA

China se caracteriza por tener importantes puertos a lo largo de sus costas, que suman aproximadamente 350 (puertos y subpuertos), de ellos más del 50% se dedican a la actividad comercial internacional. Es importante mencionar que de los 25 puertos más importantes del mundo 10 se encuentran en China, es así, que acapara el 25% del tráfico a nivel mundial.

Podemos destacar a los puertos de Dalian (Noreste); Tianjin y Qingdao (Beijing y Norte de China); Shanghai (Este); Guangzhou, Shenzhen y Xiamen (China meridional), Fuzhou, Yantian y Yingkou,

Hong Kong (Sur de China), estos puertos cuentan con una infraestructura eficiente y significan un importante impacto comercial para el país.

El puerto más importante de China es el puerto de Shanghai, es el más grande de la costa continental y está en tercer lugar del ranking de los 10 puertos mundiales que más carga movilizan, sin embargo este puerto tiene un problema con la acumulación de arena, por lo que hay que dragarlo cada año lo que implica su paralización para realizar el trabajo. Otro puerto Chino destacado es el de Shenzhen, ubicado en la provincia de Guandong, tiene entre aprox. 20 años de funcionamiento, se caracteriza por ahorrar entre 20 y 30% en los costos locales a las empresas que envían sus mercancías a este puerto.

Para nuestro proyecto, hemos seleccionado el puerto de Hong Kong, éste se caracteriza por ser uno de los más eficientes, ya que su tiempo de carga y descarga representa casi la mitad en relación a los demás puertos.

### 3.7.3.6 PUERTO DE HONG KONG<sup>20</sup>

En la Región Administrativa Especial de Hong Kong, se encuentra el puerto marítimo más importante de China, situado en el corazón del territorio, entre Kowloon y la isla de Hong Kong, conocido como el puerto fragante más importante del país, ha sido durante muchos años un emporio para el sur de China.

El puerto de Hong Kong, tiene una espectacular infraestructura, además, esta dotado de un magnífico puerto de aguas profundas que ofrece un refugio seguro para los buques en las proximidades de la región del delta del río Perla, Hong Kong se ha desarrollado gradualmente en los últimos años en un puerto de contenedores de clase mundial y eficiente manejo.

---

<sup>20</sup> <http://www.pdc.gov.hk/eng/home/index.htm>

Este puerto ha sido determinante para la prosperidad económica de China, una de las áreas de mayor industrialización en el mundo, alrededor del 70% del tráfico de contenedores manipulados en Hong Kong está relacionado con el sur de China. Más del 60% de la carga en contenedores desde y hacia el sur de China son transportados por ríos alimentadores, y el resto por los camiones de contenedores.

Hong Kong es uno de los pocos grandes puertos internacionales en el mundo en el que las instalaciones portuarias se financian, de propiedad y operados por el sector privado. El papel de Hong Kong Región Administrativa Especial (RAE) de Gobierno es proceder a la planificación estratégica a largo plazo de las instalaciones portuarias y para proporcionar la infraestructura de apoyo necesaria.

### **3.8 METODOLOGÍA PARA CUANTIFICAR LA DEMANDA**

Para este proyecto existe suficiente información estadística actualizada sobre importaciones, exportaciones y producción de mango en China, se ha determinado que el método a utilizar para cuantificar la demanda, será el consumo aparente y para el cálculo se sumaran las importaciones a la producción nacional y se restarán las exportaciones.

Para obtener el consumo por habitante actual se divide el consumo aparente para la población, si el consumo recomendado es mayor, entonces existe demanda insatisfecha como en el caso del presente proyecto.

Demanda insatisfecha, se determina a través de la diferencia existente entre la producción, importaciones y exportaciones, en un período determinado, una vez establecida esta diferencia se la relaciona con el número de habitantes y el consumo recomendado por la FAO, y finalmente se obtiene en forma objetiva el volumen de dicha demanda.

### 3.8.1 PRODUCCIÓN NACIONAL DE MANGO EN CHINA

Según los datos proporcionados por la FAO, China si cuenta con producción nacional de mango, sin embargo la mayor parte de la producción la destinan para consumo interno, además la evolución de la fruta en los últimos años esta decreciendo, lo que representa una buena oportunidad para ingresar al mercado de China con mango Ecuatoriano.

*Cuadro No. 16*

AÑOS	Tm
2004	3.842.196
2005	4.249.996
2006	4.091.332
2007	3.715.292
2008	3.976.716

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: FAO

#### 3.8.1.1 PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Basándonos en datos históricos sobre la producción de mango en China, se ha elaborado la proyección para el año 2020; los resultados nos muestran que la producción nacional permanece casi constante a partir del año 2010 al 2020, incluso a partir del año 2011 la producción decrece hasta alcanzar en el año 2020 los 3'550.044 Tm, un 6.96% menos en relación al presente año, disminución que favorece considerablemente el presente proyecto ya que si se mantiene o disminuye la producción el déficit de mango se mantendrá y aumentará generando la necesidad de importar el producto.

**Cuadro No. 17**

<b>PROYECCIÓN AL 2020</b>	
<b>AÑOS</b>	<b>Tm</b>
2010	3.815.708,00
2011	3.789.141,60
2012	3.762.575,20
2013	3.736.008,80
2014	3.709.442,40
2015	3.682.876,00
2016	3.656.309,60
2017	3.629.743,20
2018	3.603.176,80
2019	3.576.610,40
2020	3.550.044,00

Elaborado por: La Autora 2010

Para el cálculo de la proyección de la producción nacional de mango en China se ha utilizado el modelo de regresión lineal.

### 3.8.2 IMPORTACIONES DE MANGO EN CHINA

Según las cifras que muestra la FAO, las importaciones de mango en China se han incrementado, en estos años, en el 2006 tiende a bajar pero vuelve a subir terminando el año 2008 con 782.794 Tm., lo que muestra un escenario favorable para introducir nuestro producto en el mercado de China.

**Cuadro No. 18**

<b>AÑOS</b>	<b>Tm</b>
2004	437.306
2005	147.200
2006	234.825
2007	710.027
2008	782.794

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: FAO



### 3.8.2.1 PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES

Basándose en información estadística sobre importaciones de mango hacia China, se observa que las importaciones de la fruta a partir del 2008 se han incrementado considerablemente, si comparamos el año 2008 con el 2009 podemos observar que este último año hubo un incremento del 13% en relación al anterior año.

#### *Cuadro No. 19*

##### PROYECCIÓN AL 2020

AÑOS	Tm
2010	1.214.712,20
2011	1.340.092,50
2012	1.465.472,80
2013	1.590.853,10
2014	1.716.233,40
2015	1.841.613,70
2016	1.966.994,00
2017	2.092.374,30
2018	2.217.754,60
2019	2.343.134,90
2020	2.468.515,20

Elaborado por: La Autora 2010

### 3.8.3 EXPORTACIONES DE MANGO DE CHINA

Analizando los datos que corresponden a las exportaciones de mango de China versus los datos de producción e importaciones podemos corroborar que este mercado al igual que el de la India destina más del 90% del producto al consumo local, tomando como referencia el año 2008 China del total de producción más importaciones únicamente destino para la exportación el 4%.

**Cuadro No. 20**

ANOS	Tm
2004	135.549
2005	254.536
2006	373.523
2007	345.400
2008	200.011

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: FAO

### 3.8.3.1 PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Finalmente para realizar el cálculo del consumo aparente realizaremos la proyección de las exportaciones de mango desde China.

**Cuadro No. 21****PROYECCIÓN AL 2020**

AÑOS	Tm
2010	393.676,60
2011	415.655,40
2012	437.634,20
2013	459.613,00
2014	481.591,80
2015	503.570,60
2016	525.549,40
2017	547.528,20
2018	569.507,00
2019	591.485,80
2020	613.464,60

Elaborado por: La Autora 2010

### 3.8.4 CONSUMO APARENTE

El consumo aparente nos ayudará a determinar la oferta y vida útil del proyecto; la cifra se la obtiene de la suma de la producción nacional más importaciones menos las exportaciones de mango en China.

*Cuadro No. 22*

AÑOS	PRODUCCIÓN NACIONAL Tm	IMPORTACIONES Tm	EXPORTACIONES Tm	CONSUMO APARENTE Tm
2011	3.815.708,0	1.214.712,2	393.676,6	4.636.743,6
2012	3.789.141,6	1.340.092,5	415.655,4	4.713.578,7
2013	3.762.575,2	1.465.472,8	437.634,2	4.790.413,8
2014	3.736.008,8	1.590.853,1	459.613,0	4.867.248,9
2015	3.709.442,4	1.716.233,4	481.591,8	4.944.084,0
2016	3.682.876,0	1.841.613,7	503.570,6	5.020.919,1
2017	3.656.309,6	1.966.994,0	525.549,4	5.097.754,2
2018	3.629.743,2	2.092.374,3	547.528,2	5.174.589,3
2019	3.603.176,8	2.217.754,6	569.507,0	5.251.424,4
2020	3.576.610,4	2.343.134,9	591.485,8	5.328.259,5
2021	3.576.610,4	2.468.515,2	613.464,6	5.431.661,0

Elaborado por: La Autora 2010

### 3.8.5 CONSUMO PERCÁPITA

Para determinar el consumo per cápita, es necesario dividir el consumo aparente para el número de habitantes. En este caso por ser China el país más poblado del mundo, para el proyecto se ha tomado únicamente la población económicamente activa; caso contrario el consumo per cápita sería incuantificable.

**Cuadro No. 23**

AÑOS	CONSUMO APARENTE Tm	HABITANTES PEA	CONSUMO PERCAPITA Kg.
2011	4.636.743,60	817.946.666,67	5,6688
2012	4.713.578,70	828.998.095,24	5,6859
2013	4.790.413,80	840.049.523,81	5,7025
2014	4.867.248,90	851.100.952,38	5,7188
2015	4.944.084,00	862.152.380,95	5,7346
2016	5.020.919,10	873.203.809,52	5,7500
2017	5.097.754,20	884.255.238,10	5,7650
2018	5.174.589,30	895.306.666,67	5,7797
2019	5.251.424,40	906.358.095,24	5,7940
2020	5.328.259,50	917.409.523,81	5,8079
2021	5.431.661,00	928.460.952,38	5,8502

Elaborado por: La Autora 2010

### 3.8.5.1 DIFERENCIA ENTRE CONSUMO PERCAPITA Y CONSUMO RECOMENDADO

Luego de relacionar el consumo aparente y el recomendado se ha determinado la existencia de demanda insatisfecha de nuestro producto en el mercado de China, por tanto este producto tiene un potencial mercado en el país asiático; a partir de este resultado se fijará la proporción que tomaremos de esta demanda para satisfacerla.

Para determinar el déficit total se multiplicó el déficit per cápita por la población.

**Cuadro No. 24**

AÑOS	CONSUMO PERCAPITA Kg.	CONSUMO RECOMENDADO Kg.	DÉFICIT PERCAPITA Kg.	DÉFICIT TOTAL Tm
2011	5,6688	6	-0,3312	-270.936,40
2012	5,6859	6	-0,3141	-260.409,87
2013	5,7025	6	-0,2975	-249.883,34
2014	5,7188	6	-0,2812	-239.356,81
2015	5,7346	6	-0,2654	-228.830,29
2016	5,7500	6	-0,2500	-218.303,76
2017	5,7650	6	-0,2350	-207.777,23
2018	5,7797	6	-0,2203	-197.250,70
2019	5,7940	6	-0,2060	-186.724,17
2020	5,8079	6	-0,1921	-176.197,64
2021	5,8502	6	-0,1498	-139.104,71

Elaborado por: La Autora 2010

### 3.8.6 TAMAÑO DE LA OFERTA

Para determinar el tamaño de la oferta, debemos analizar varios factores tales como: cantidad que se puede ofertar, financiamiento, espacio de tiempo definido, precios en el mercado del producto, apoyos gubernamentales, etc.

Multiplicando el déficit per cápita por la PEA de China (Población Económicamente Activa), tenemos como resultado el déficit total de jugo de mango, para nuestro proyecto tomaremos únicamente el 0.001% del total de la demanda insatisfecha para cubrirla con nuestra oferta. El primer envío que haremos a China es de cuatro contenedores al año cada uno con 1.920 cajas con un peso de 23.040 Kg., el total de los cuatro contenedores es de 92.160 Kg., oferta máxima que podemos ofrecer en el mercado Chino el primer año.

*Cuadro No. 25*

<b>AÑOS</b>	<b>DÉFICIT TOTAL Tm</b>	<b>TAMAÑO DE LA OFERTA Tm</b>	<b>No. CONTENEDORES AL AÑO</b>
2011	-270.936,40	92	4
2012	-260.409,87	115	5
2013	-249.883,34	138	6
2014	-239.356,81	161	7
2015	-228.830,29	184	8
2016	-218.303,76	207	8
2017	-207.777,23	207	8
2018	-197.250,70	207	8
2019	-186.724,17	207	8
2020	-176.197,64	207	8
2021	-139.104,71	207	8

Elaborado por: La Autora 2010

## CAPÍTULO IV

### 4 ESTUDIO TÉCNICO

#### 4.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO

El presente capítulo tiene como objetivo determinar la capacidad técnica del presente proyecto, esto se realiza con la finalidad de establecer la capacidad productiva y el tamaño del proyecto, tanto en estructura física como su financiamiento.

#### 4.2 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

Para determinar el tamaño del proyecto debemos analizar algunas variables que lo conforman como son: demanda, disponibilidad de insumos, localización y plan estratégico comercial de desarrollo futuro de la empresa que se crearía con el proyecto.

Es importante definir el tamaño que tendrá el proyecto debido a la incidencia que tiene sobre el nivel de inversión, costos y sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual forma, la decisión que se tome respecto del tamaño determinará el nivel de operación que posteriormente explicará la estimación de los ingresos por venta.

La cantidad demandada proyectada a futuro es quizás el factor condicionante más importante del tamaño del proyecto, se tiene un gran mercado en dicho país, su población económicamente activa es numerosa, lo que hace pensar que venderle es una fuente larga y segura de rédito económico. Siempre y cuando, se cumplan ciertas condicionantes. Una de ellas, posiblemente la principal, es que el producto ecuatoriano tenga altos estándares de calidad.

Después de realizar un análisis del rendimiento de la producción del país, se determinó que se

tomará el 0.001% de la demanda para que sea un proyecto factible.

### 4.3 MATERIA PRIMA

Con este proyecto buscamos abrir un nuevo mercado para el mango ecuatoriano, destinaremos nuestros recursos principalmente al proceso de exportación y al posicionamiento del producto en el mercado meta, sin descartar en un futuro la creación de una planta para procesar jugo cuando el negocio empiece a generar rentabilidad.

Para el proyecto, se ha seleccionado a una empresa ecuatoriana cuyas instalaciones están en la ciudad de Guayaquil, es una industria moderna con estándares de tecnología muy avanzados, por lo que cuenta con una línea de productos de altísima calidad, Quicornac S.A.<sup>21</sup>, dedicada a la elaboración de jugos naturales, en el año 1998 desarrolló una nueva línea de llenado en aséptico para proveer la alternativa de los jugos y concentrados de larga vida que no necesitan de refrigeración. Según reportes del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y a Censos), con las marcas Sunny, Coco Loco y Refresh posee una importante participación en el mercado nacional, además de exportar el producto a Estados Unidos y Europa.

A esta empresa se adquiere el producto a exportar por lo cual se han realizado acercamientos para determinar si van a poder cubrir la cantidad requerida para nuestro proyecto, con miras de incrementar cada año la cantidad solicitada. Es así que para el primer año de aplicación de este proyecto compraremos un total de 92.16 toneladas de jugo, las mismas que las dividiremos en cuatro envíos de 23.04 toneladas cada uno, el producto que escogimos es jugo de mango marca SUNY de 1 litro en envase tetra pack, la provisión para el primer envío es 23.04 Tm que corresponde a 23.040 unidades de jugo de 1 litro.

Una vez que hemos adquirido el producto, nuestro trabajo será acondicionar a la mercadería para

---

<sup>21</sup> <http://www.quicornac.com>



enviarla a China, para ello, necesitaremos cajas de cartón con la marca de la empresa, pallets y stretch film para fijar la carga que vamos enviar.

#### **4.4 TECNOLOGÍA Y EQUIPOS**

De acuerdo a lo citado anteriormente con este proyecto se busca abrir un nuevo mercado internacional, por ello, vamos adquirir el producto terminado en Ecuador para encargarnos de todo el proceso de Exportación, dada la naturaleza del proyecto no se requiere demasiada tecnología en estas actividades.

#### **4.5 FINANCIAMIENTO**

El financiamiento de este proyecto se realizará a través de fuentes internas que serán aportadas por los socios ya sea en efectivo o en especies, y de fuentes externas como una institución financiera escogida por los socios. El porcentaje se determinará según la disponibilidad de cada socio, el uso de recursos ajenos nos favorece en la disminución de pago de impuestos al proyecto.

Una vez analizados cada uno de los factores se determinó que el tamaño del proyecto propuesto es de 92.16 Tm en el primer año de operación hasta llegar a 207 en el año 6 y con esta cantidad llegar hasta el año número 11.

#### **4.6 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

La localización del terreno debe ser estratégica, prestar las facilidades de traslado de la mercadería al Puerto de Guayaquil, así como estar dentro de las zonas de concentración de empresas.

Entre los factores que comúnmente influyen en la decisión de la localización de un proyecto están los siguientes:

- Disponibilidad de vías de acceso
- Costo y disponibilidad de terrenos
- Cercanía al puerto de embarque
- Cercanía a las fuentes de abastecimiento e insumos
- Estructura impositiva legal
- Disponibilidad de agua, energía y otros insumos

#### **4.6.1 MACRO LOCALIZACIÓN**

La mayor producción de mango en el Ecuador se encuentra principalmente en la costa, y luego de un estudio detallado se ha decidido que nuestra empresa se va ubicar en la Provincia del Guayas, pues se tiene fácil acceso a todos los componentes que se necesita en el proyecto. La provincia limita al norte con la Provincia de Manabí, al este con la Provincia de Los Ríos, Bolívar, Cañar, y Azuay, al sur con la Provincia de El Oro y al oeste y al sur con el Océano Pacífico.

#### **4.6.2 MICRO LOCALIZACIÓN**

Para determinar la micro localización se ha analizado varios factores, principalmente relacionados con la distancia al puerto de embarque y las haciendas que proveerán el producto, es por esto que hemos escogido un terreno que se encuentra en la cerca de la Av. 25 de julio cerca del Puerto Marítimo de Guayaquil.

#### **4.6.2.1 MÉTODOS PARA LA LOCALIZACIÓN**

##### **4.6.2.1.1 MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS**

Este método consiste en definir los principales factores determinantes de una localización, para asignarles valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se le atribuye.

El peso relativo, sobre la base de una suma igual a uno, depende fuertemente del criterio y experiencia del evaluador.

Al comparar dos o más localizaciones opcionales, se procede a asignar una calificación a cada factor en una localización de acuerdo con una escala predeterminedada como por ejemplo, de 0 a 10 en función de la mayor o menor disponibilidad y costos de los ítems identificados.

La suma de las calificaciones ponderadas permitirá seleccionar la localización que acumule el mayor puntaje.

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

- Cantón Nobol
- Guayaquil Av. 25 de Julio
- Vía Daule

Cuadro No. 27

FACTORES	PESO	NOBOL		VÍA DAULE		GUAYAQUIL AV. 25 DE JULIO	
		CALIF	PONDER	CALIF	PONDER	CALIF	PONDER
Disponibilidad de vías de acceso	0,20	7	1,40	7	1,40	9	1,8
Costo y disponibilidad de terrenos	0,20	9	1,80	8	1,60	7	1,4
Cercanía al puerto de embarque	0,20	6	1,20	6	1,20	8	1,6
Cercanía a las fuentes de abastecimiento e insumos	0,20	10	2,00	10	2,00	10	2,0
Estructura impositiva legal	0,10	9	0,90	9	0,90	9	0,9
Disponibilidad de agua, energía y otros insumos	0,10	8	0,80	8	0,80	8	0,8
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>	49	8,10	48	7,90	51	8,5

Elaborado por: La Autora 2010

De acuerdo a los resultados obtenidos por el método cualitativo por puntos, hemos determinado que el lugar más idóneo para ubicar la planta empacadora es en el terreno ubicado en la ciudad de Guayaquil vía a Puerto Marítimo por las condiciones anteriormente mencionadas.

## 4.7 INGENIERÍA DEL PROYECTO

“Es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura de organización y Constitución jurídica que habrá de tener una planta productiva.”<sup>22</sup>

### 4.7.1 PROCESO POST COSECHA

El proceso productivo en este proyecto es muy básico, por lo que podemos contratar personal (operarios) no especializado, el mismo que abaratará el costo de la mano de obra.

<sup>22</sup> Gabriel Vaca Urbina; Evaluación de Proyectos

Los envíos se realizarán cada 3 meses, por lo tanto durante ese periodo la empresa proveedora nos debe abastecer de la mercadería hasta completar las toneladas de cada viaje, la primera carga será de 23.04 <sup>TM</sup>.

*Cuadro No. 28*

CONTENEDOR ENVIO 1 <sup>TM</sup>	CONTENEDOR ENVIO 2 <sup>TM</sup>	CONTENEDOR ENVIO 3 <sup>TM</sup>	CONTENEDOR ENVIO 4 <sup>TM</sup>	TOTAL Tm
23,04	23,04	23,04	23,04	92,16

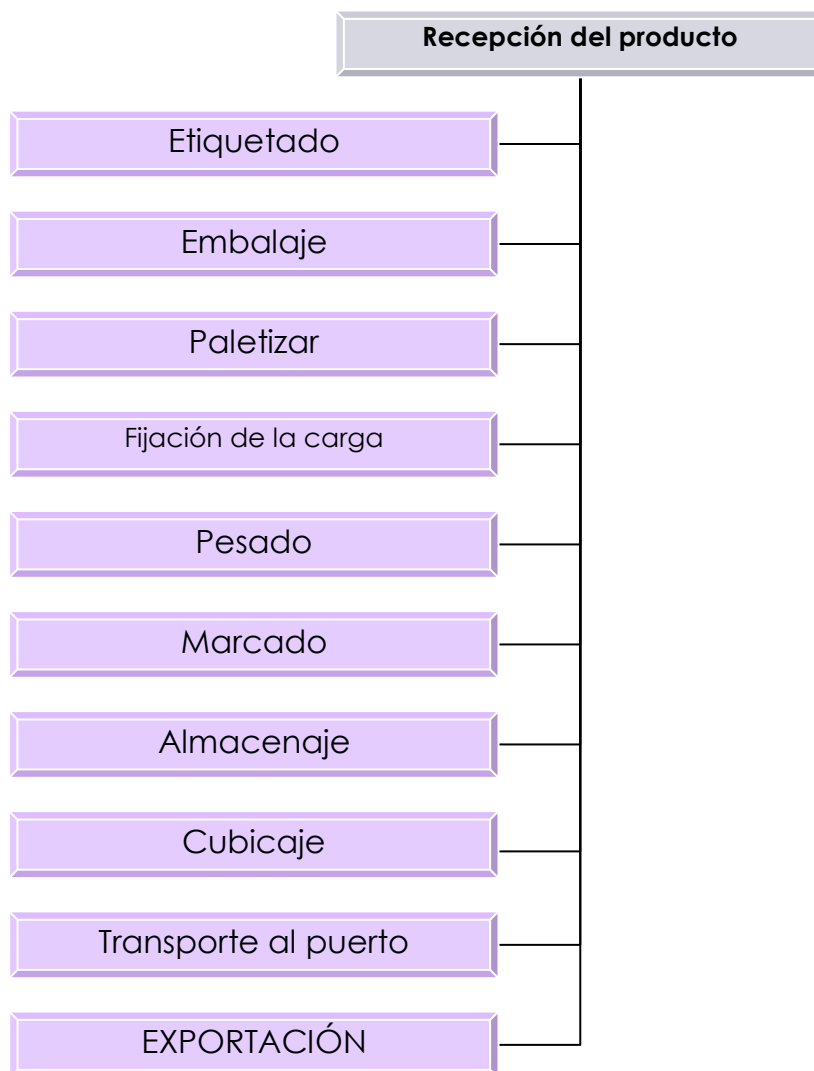
Elaborado por: La Autora 2010

La mercadería se recibirá en nuestra empresa sin ningún recargo por transporte, la recepción será de 23.040 litros de jugo de mango para el primer envío, se ha solicitado que nos den el contenido en jabs ya que necesitamos poner las unidades de jugo en cajas de cartón con los datos de la empresa “DELIFRUT ECUADOR CÍA. LTDA.”, y preferimos hacerlo en nuestras instalaciones para evitar el deterioro del cartón por el manipuleo.

Durante el año se enviarán 92,16 toneladas de jugo, por razones de liquidez no enviaremos todas las toneladas en un solo envío, se realizarán tres exportaciones en distintas fechas cada una será de 23.04 ton (23.040 litros), los que los distribuiremos en cajas de cartón de 12 unidades cada uno, en total serán 1.920 cajas. (*Ver Anexo No. 1 y 2*)

#### 4.7.1.1 FLUJOGRAMA DEL PROCESO POST-COSECHA

Gráfico No. 4



Elaborado por: La Autora 2010

**RECEPCIÓN DEL PRODUCTO.-** Consiste en recibir el producto entregado por el proveedor, de acuerdo a las especificaciones enviadas de antemano, antes de aceptar la mercadería es necesario revisarla completamente, ya que si es ingresada a la planta, quiere decir que el lote se encuentra perfecto, por lo tanto inmediatamente se adquiere el compromiso de pago.

**ETIQUETADO.-** Las normas de certificación y etiquetado de productos importados por China, se rigen por las Leyes sobre Normalización, la Ley sobre la Higiene Alimentaria adoptada el 30 de octubre de 1995, y la Ley sobre Calidad de los Productos, adoptada el 22 de febrero de 1993 y modificada el 8 de julio de 2000. De acuerdo a estas leyes, todos los productos que se vendan en China tienen que llevar etiquetas en chino. La etiqueta debería indicar, entre otras cosas: Nombre y marca de fábrica o de comercio del producto, tipo de alimento, nombre y dirección del fabricante, país de origen, ingredientes en orden descendente de peso o volumen, peso neto y contenido sólido, fecha de fabricación, fecha de consumo preferente o fecha de expiración, instrucciones de uso, número de lote y código de la norma correspondiente. La información también puede presentarse en un idioma extranjero, aunque los detalles tienen que corresponder a la información facilitada en chino.

El producto que enviaremos hacia China, ya se está comercializando en otros países del mundo, tiene la información necesaria en idioma español, por lo tanto cumple con los requisitos solicitados por la leyes de China, sin embargo nosotros hemos elaborado una pequeña etiqueta con información básica del producto en chino e inglés, en vista que es el segundo idioma que más hablan en China, la información que recoge la etiqueta es la solicitada por las autoridades Chinas, además de información de la empresa DELIFRUT ECUADOR para posteriores contactos.

*Imagen No. 3*

芒果汁

成份：水，芒果原浆，白砂糖，柠檬酸

保存在阴凉，干燥，马上吃

1 公升  
准备30/11/2010  
到期30/06/2011

由QUICORNAC备[www.jugos.com.ec](http://www.jugos.com.ec)  
卡勒苏克雷，宾塞斯  
瓜亚基尔 - 厄瓜多尔

出口 [www.delifrutecuador.com.ec](http://www.delifrutecuador.com.ec)  
地址：Via一个海港  
瓜亚基尔 - 厄瓜多尔

  
MANGO JUICE SUNNY

Ingredients: water, mango puree, sugar, citric acid

Keep in a cool, dry, eat immediately

1 liter  
For 30/11/2010  
Due 30/06/2011

Prepared by QUICORNAC\_  
[www.jugos.com.ec](http://www.jugos.com.ec)  
Calle Sucre, Vinces  
Guayaquil - Ecuador

"exported by DELIFRUT EC  
[www.delifrutecuador.com.ec](http://www.delifrutecuador.com.ec)  
Address: Seaport  
Guayaquil - Ecuador



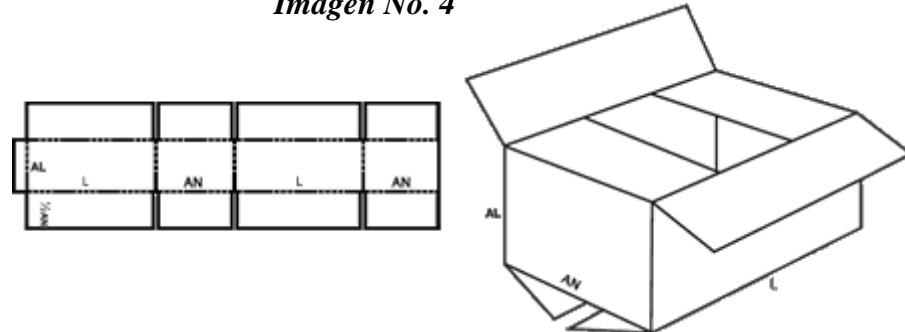
Elaborado por: La Autora 2010

**EMBALAJE.-** Para proteger las unidades de jugo y facilitar la manipulación del producto, hemos adquirido cajas de cartón grueso para agrupar en cada uno 12 unidades de jugo, las mencionadas cajas contarán con toda la información de nuestra empresa “DELIFRUT ECUADOR CÍA. LTDA.”



Además del marcado para el manipuleo de carga, con el fin de asegurar que al producto siempre se lo trate adecuadamente para garantizar la calidad.

*Imagen No. 4*



#### Cajas de Cartón Regular

Se llaman cajas regulares porque tienen las medidas de largo, ancho y alto definidas, es la caja común, la misma que tiene aletas en la parte superior e inferior y una aleta de pegue.

**Medidas:** 40L x 25 A x 22Al

**Material:** Cartón regular

**Capacidad:** 12 unidades



*Fuente: corrucart*

El embalaje es una parte importante, del proceso de exportación, el acondicionamiento de la carga garantiza que el producto llegue en perfectas condiciones al lugar de destino, además de influir al momento de contratar una póliza de seguro de transporte internacional, obteniendo así una prima de seguro muy baja, por la disminución de los riesgos.

Según lo tratado en el capítulo anterior, nosotros ofrecemos al importador la carga acondicionada y perfectamente embalada para evitar el deterioro de la misma, además como otra medida de protección se prevé asegurar los pallets dentro del contenedor con bolsas de aire, para evitar movimientos bruscos (sacudidas, torsión, vibraciones, etc.) de la carga. Además, hemos considerado pertinente que cada bulto será amarrado con cintas de metal o plástico para evitar robos.

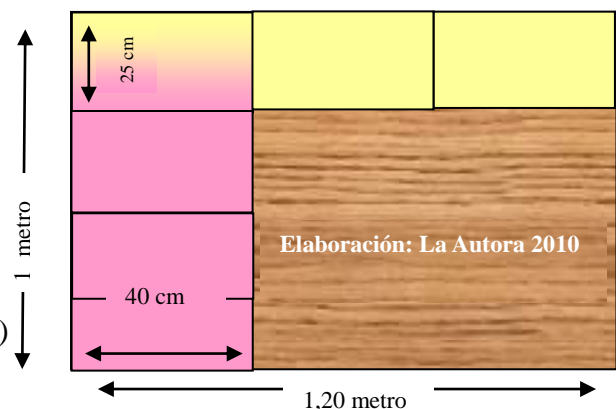
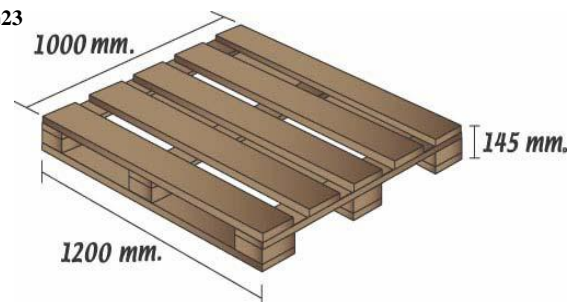
**PALETIZAR.-** Para agrupar el producto en cada pallet, se debe cumplir con las normas

internacionales de paletización y aplicar todas las seguridades del proceso para que la carga quede debidamente unitarizada y sea de fácil manipulación, además este proceso logístico es considerado uno de los mejores ya que permite un mejor desempeño en las actividades de cargue, transporte, descarga y almacenamiento de las mercancías; optimizando el uso de recursos y la eficiencia de los procesos que se realizan entre los integrantes de la cadena de abastecimiento. Al paletizar se obtiene los siguientes beneficios.

- Aumento en la productividad.
- Disminución de los tiempos y costos de carga, descarga y almacenamiento.
- Menor cantidad de mano de obra en las operaciones.
- Mejor aprovechamiento del espacio para almacenamiento sea en piso o en estantería (Racks).
- Disminuye los daños de los productos al reducirse la manipulación.
- Hace más eficiente el uso de la flota de transporte, entre otros.

### DIMENSIONES Y CARACTERÍSTICAS DEL PALLET<sup>23</sup>

- Largo: 1.200 mm Tolerancia: +/- 3mm
- Ancho: 1.000 mm Tolerancia: +/- 3mm
- Altura: 145 mm Tolerancia: +/- 7mm
- Peso 25 Kg.
- Capacidad de carga estática de 6000 Kg.
- 4 Entradas
- Material madera



### EL PESO Y CAPACIDAD DE UN PALLET

Una caja: 12.04

Doce cajas en la base: 144.48 Kg. (12.04 Kg. x 12 u)

<sup>23</sup> COMITÉ COSTARRICENSE DE LOGISTICA - "CCL", Manual de Logística de Paletización, edición # 2 - noviembre 2003

**Apilamiento:** 12 cajas (base) \* 4 filas = 48 cajas/paleta

**Peso de la Carga por pallet:** 48 cajas \* 12.04 Kg. cada caja = 577,92 Kg. /carga pallet

**Peso Pallet:** 577,92 Kg. carga + 25 Kg. peso pallet = 602,92 Kg./ pallet cargado

De acuerdo al Manual de Paletización<sup>24</sup> la reglamentación a través de las NIMF-15 (Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias) de la IPPC (The International Plant Protection Convention), organismo perteneciente a la ONU, es la entidad que regula y autoriza esta norma a nivel internacional para aplicación en pallets y embalajes de madera para su utilización en exportación. La NIMF-15 para ser aplicada a los embalajes de exportación fue adoptada por la FAO en el año 2002 para reducir el riesgo de introducción y diseminación de plagas.

Esta norma exige el cumplimiento de dos requisitos básicos:

1. Certificado de origen del pallet, y
2. Certificado del tipo de tratamiento aplicado para su desinfección.

En nuestro país el certificado de origen lo extiende el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) a través de la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad (AGROCALIDAD), esta entidad es la responsable de supervisar, controlar y avalizar a las plantas de tratamiento de embalajes de madera. Las empresas que realicen este negocio deberán realizar un pago de USD 222, para inscribir a su empresa en la base de Agrocalidad, quienes por ese rubro les otorgan la inspección y el soporte técnico necesario, para que la planta funcione bajo los lineamientos requeridos para garantizar la calidad del producto y poder extenderles el CERTIFICADO DE REGISTRO, el mismo que avaliza que los embalajes cuentan con la respectiva autorización para su comercialización.

---

<sup>24</sup> COMITÉ COSTARRICENSE DE LOGÍSTICA - "CCL", Manual de Logística de Paletización, edición # 2 - noviembre 2003

Para cumplir con el segundo certificado, se permiten dos procesos:

- ❖ Tratamiento térmico HT
- ❖ Fumigación con bromuro de metilo MB

El tratamiento térmico, es de carácter permanente, mientras que el tratamiento con bromuro de metilo debe ser renovado cada 2 meses. Los pallets sometidos al tratamiento de sanitización deben tener un sello con un código para identificarlos, el mencionado sello cuenta con los siguientes caracteres:

- Código ISO de 2 letras del país de fabricación
- Código de identificación del producto
- Código de la medida aprobada, aplicable al embalaje de madera, en la marca especificada en la NIMF15

Cabe indicar que la empresa que nos proveerá de los pallets ya nos entrega los embalajes sometidos al proceso de desinfección térmica, y estos tienen los sellos y el código que le asigna Agrocalidad, además nos entregan una copia del certificado de sanitización necesario para adjuntar a los documentos de exportación. (*Ver Anexo No. 3*)

**FIJACIÓN DE LA CARGA.-** Dentro del proceso de paletización, hay un requisito indispensable que es mantener la carga estable, para ello, existen varios métodos de fijar (amarrar) la carga al pallet de los cuales, utilizaremos el conocido como “**Stretch Film**”: es un producto plástico estirable y adherente que se aplica de forma mecanizada o manual envolviendo los pallets, creando paredes laterales de sujeción, la tensión se consigue al utilizar plásticos de alta elasticidad. Su costo es mínimo y es de fácil aplicación, para cada altura de pallet se recomienda utilizar colores diferentes, con el fin de hacer más fácil su manejo e identificación.

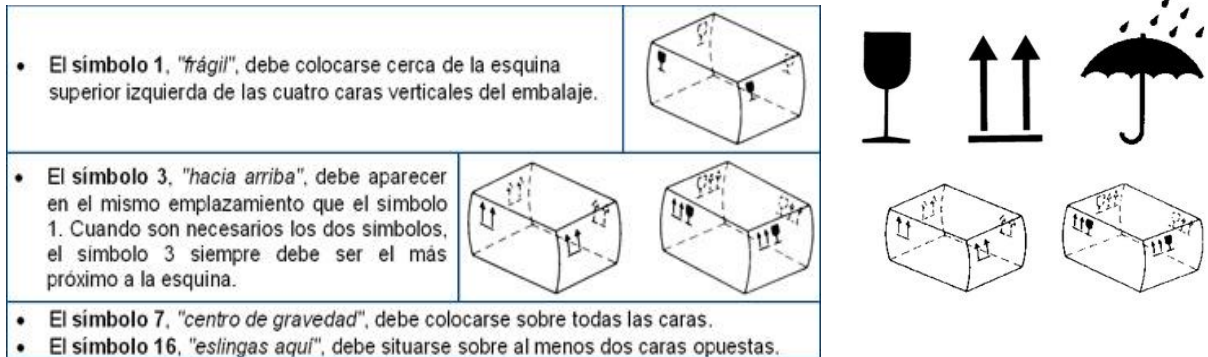
**PESADO.-** El pallet debe soportar una carga de máximo 1.000 Kilos sin sufrir cambios en su estructura, por lo cual una vez unitarizada la carga se procederá a pesar los bultos y verificar que no se exceda en la capacidad de cada uno, cada pallet cargado de jugo de mango tiene 602,92 Kilos, por lo que esta dentro del peso que soporta el embalaje.

**MARCADO.-** La mayoría de daños que sufre la mercadería, es en el proceso de distribución durante el proceso de carga y descarga. Con el fin de reducir estos daños y dar instrucciones de manejo de productos embalados la Organización Internacional para la Estandarización (ISO 780:1999) normalizó una serie de símbolos e indicaciones gráficas para transmitir las instrucciones de manejo independientemente del lugar o país donde se transporten.

Medida que hemos adoptado en la empresa, las mercancías que distribuiremos deben estar debidamente marcadas a fin de identificarlas sin equívoco, la misma debe contener claramente el lugar de destino y el modo de manipularlas en el idioma del país al que se está exportando, para facilitar el trabajo de las personas que operen la misma.

**CARACTERÍSTICAS DEL MARCADO.-** Se utiliza materiales como: pintura indeleble, rótulos, placas, etc.); equipo y maquinaria para pintura, rótulos, etc. Se debe marcar los símbolos directamente sobre el embalaje, con color negro siempre y cuando el embalaje sea de color oscuro, se aconseja buscar un fondo blanco para el marcado, el tamaño de los símbolos debe ser 100mm, 150mm ó 200mm sin descartar símbolos de mayor tamaño si el embalaje lo requiere.

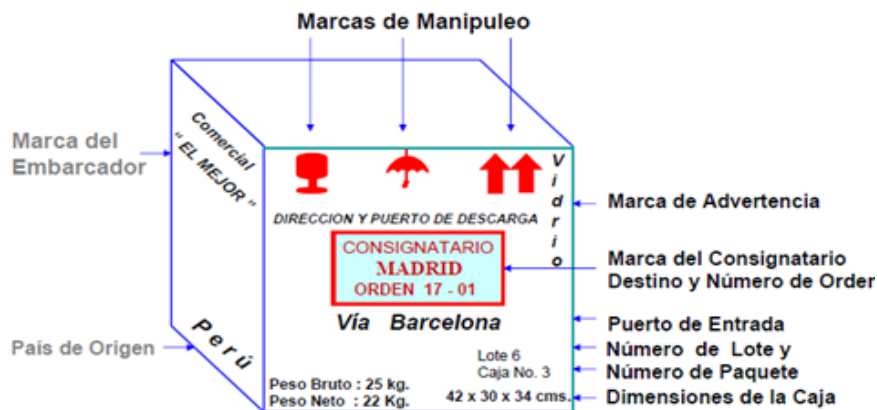
Imagen No. 5



Fuente: corrucart

Cada caja de cartón irá marcada con los siguientes datos: Nombre y dirección del remitente, descripción del producto y registro sanitario. Nombre y dirección del consignatario / Número de Referencia / Puerto o aeropuerto de descarga / País y lugar de Descarga.

Imagen No. 6



FUENTE: Packaging-PictorialMarkingForHandlingofgoods. ISO 780;1.

Adicional, se prevé también marcar los bultos paletizados, con el fin de facilitar la identificación de la mercadería, se procederá con la numeración de cada bulto, este marcado es muy importante ya que ayudará a identificar más rápido la mercancía, lo que facilitará el trabajo de aforo físico y retiro de la carga de la Aduana.

**“ECUADOR DELIFRUT CÍA. LTDA.”  
ECUADOR CÍA. LTDA  
PEDIDO No. 001/11/2010  
1/40 UP  
PUERTO DE HONG KONG -CHINA**

**ALMACENAJE.-** En la empresa hemos considerado necesario utilizar el sistema de almacenaje dinámico, este sistema permite aprovechar al máximo el área de almacenamiento ya que la estantería se encuentra junta conformando un solo bloque, en este sistema no es necesario utilizar los pasillos dado que la mercadería se deposita por el extremo superior y se retira por el extremo inferior ya que las mercancías se mueven por gravedad, deslizándose sobre rodillos. Permite manejar sus diferentes líneas de productos bajo el concepto de “Primero en Entrar – Primero en Salir”.

*Imagen No. 7*



*Fuente: Manual de Logística de Paletización*

**CUBICAJE.-** Esta actividad tiene como finalidad aprovechar al máximo el espacio utilizado en el transporte, es decir, es hacer una acomodación óptima de la carga en el contenedor, aplicando adecuadamente este procedimiento lograremos que la mercadería llegue a su destino sin problemas ya que se arregla de tal manera que la carga no se estropea por el movimiento del contenedor.

Para realizar nuestro envío utilizaremos un contenedor de 40 pies High Cube, es el más adecuado para el tipo de carga que enviaremos, además su capacidad extra grande nos permitirá enviar el total de la carga solo en un contenedor, reduciendo significativamente los costos de transporte.

El cálculo se realiza de la siguiente manera, tomando en consideración que los pallets que usaremos tienen las medidas europeas que son 1.00 x 1.20 metros.

### Cuadro No. 29

#### CONTENEDOR DRY-VAN 40' HIGH CUBE

<b>PESO</b>	<b>VACIO</b>	3.940 Kg.	<b>PESO BRUTO</b>
	<b>PESO MAXIMO</b>	28.560 Kg. 62.965 lb.	32.500 Kg. 71.650 lb.
<b>MEDIDAS</b>	<b>EXTERNO</b>	<b>INTERNO</b>	<b>PUERTAS ABIERTAS</b>
<b>LARGO</b>	12.192 m	12.030 m	-
<b>ANCHO</b>	2.438 m	2.355 m	2335 mm
<b>ALTO</b>	2.896 m	2.710 m	2.290 mm
<b>VOLUMEN</b>	76.3 metros cúbicos		

CALCULO CUBICAJE			
CONTENEDOR DRY-VAN 40'		PALLET	CUBICAJE (#pallet en contenedor)
HIGH CUBE			
<b>LARGO</b>	12.192	1200	10
<b>ANCHO</b>	2.438	1000	2
<b>ALTO</b>	2.896	1245	2
		L x A x A	40

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: [es.wikipedia.org/wiki/Contenedor](http://es.wikipedia.org/wiki/Contenedor)



Los cálculos de cubijaje como se demuestra en el cuadro anterior, se han realizado en base al contenedor seleccionado para el envío de la mercadería, que es un High Cube de 40', el mismo que tiene la capacidad para transportar 40 pallets de 602,92 Kg. cada uno.

Por lo tanto el peso bruto (peso producto + embalaje + peso pallet) de la carga será de 24.116,8 Kg., en cambio el peso neto de la mercadería es de 23.040 Kg., peso que se encuentra dentro de la capacidad del contenedor seleccionado.

Adicionando el peso de la tara (3.940 Kg.) el peso del contenedor oscilará en los 28.056,80 Kg., para poder transportarlo al puerto necesitamos contratar una plataforma de 2.6 metros ancho por 12 de largo.

**EXPORTACIÓN.-** “Es el acto comercial que se realiza entre dos o más personas naturales o jurídicas legalmente habilitadas por sus países para realizar comercio exterior o internacional y así tenemos el Comprador (Importador) y el Vendedor (Exportador).”<sup>25</sup> (*Ver desarrollo Capítulo V*)

En el proyecto se realizará una Exportación definitiva, que de acuerdo al Art. 154 del Código Organico de la Producción, “es la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables”.<sup>26</sup>

#### 4.7.2 SELECCIÓN DE EQUIPOS

Como se mencionó anteriormente el proceso en el cual incurrirá la empresa, en básico por lo que no

---

<sup>25</sup> Manual de Importaciones y Exportaciones- Guía Práctica / Ing. Ramiro Legarda febrero 2006


<sup>26</sup> Código Orgánico de la Producción – Libro V, Capítulo VII- Regimenes Aduaneros, Sección II, Regimenes de Exportación. Pág. 53

es necesario la inversión en equipos con tecnología de punta, sin embargo, para el pequeño proceso productivo que tenemos debemos adquirir maquinas que sí existen en el país y son de bajo costo.

### **BANDA TRANSPORTADORA EN PVC**

Esta máquina sirve para transportar productos a velocidad, es ideal para nuestro proceso ya que con ella, lograremos etiquetar más rápido las unidades de jugo sin maltratar el producto.

*Cuadro No. 30*

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	IMAGEN
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banda de PVC 2 mm de espesor</li> <li>• Acero negro y pintura al horno</li> <li>• Motor reductor trifásico de 220 w con guarda motor, recorre 10 m x minuto.</li> <li>• Tamaño 2 m de largo por 0.5 cm de ancho.</li> <li>• Mantenimiento cada 4 meses</li> <li>• Operación con energía eléctrica voltaje de 22° Vol.</li> </ul>	


Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Diproin

### **MESA DE TRANSPORTE CON RODILLOS**

Mesa transportadora con rodillos, esta mesa sirve para transportar con facilidad las cajas llenas, hacia el siguiente proceso.

**Cuadro No. 31**

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	IMAGEN
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estructura de acero galvanizado, con rodillos de acero galvanizados 50.</li> <li>• Espesor de 3 mm con eje de 12.</li> <li>• Armados de rodamientos de bolas.</li> <li>• El conjunto esta suministrado con pies soportes y bulones de fijación al suelo.</li> <li>• Dimensiones 1m x 0.50 cm</li> <li>• Operación manual</li> </ul>	


Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Diproin

## MONTACARGAS

El montacargas nos servirá para el manipuleo de carga dentro de la empresa, las principales actividades en las que se utilizará la maquina son: traslado de pallets, almacenamiento, carga y descarga de mercadería de contenedor.

**Cuadro No. 32**

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	IMAGEN
<ul style="list-style-type: none"> <li>• NIULI</li> <li>• Modelo: CTD 1.5T/3</li> <li>• Capacidad: 1.5 toneladas</li> <li>• Montacargas semi eléctrico</li> <li>• Electricidad de 110 Vol.</li> <li>• Mantenimiento cuatro meses</li> </ul>	

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Prointec

#### 4.7.3 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

La distribución de la planta es muy importante, proporciona las condiciones de trabajo necesarias y permite la operación más económica. Cualquiera que sea la distribución de la planta, repercute directamente en el manejo de los materiales, utilización del equipo, los niveles de inventario, la productividad y la moral de los trabajadores, entre otros factores.

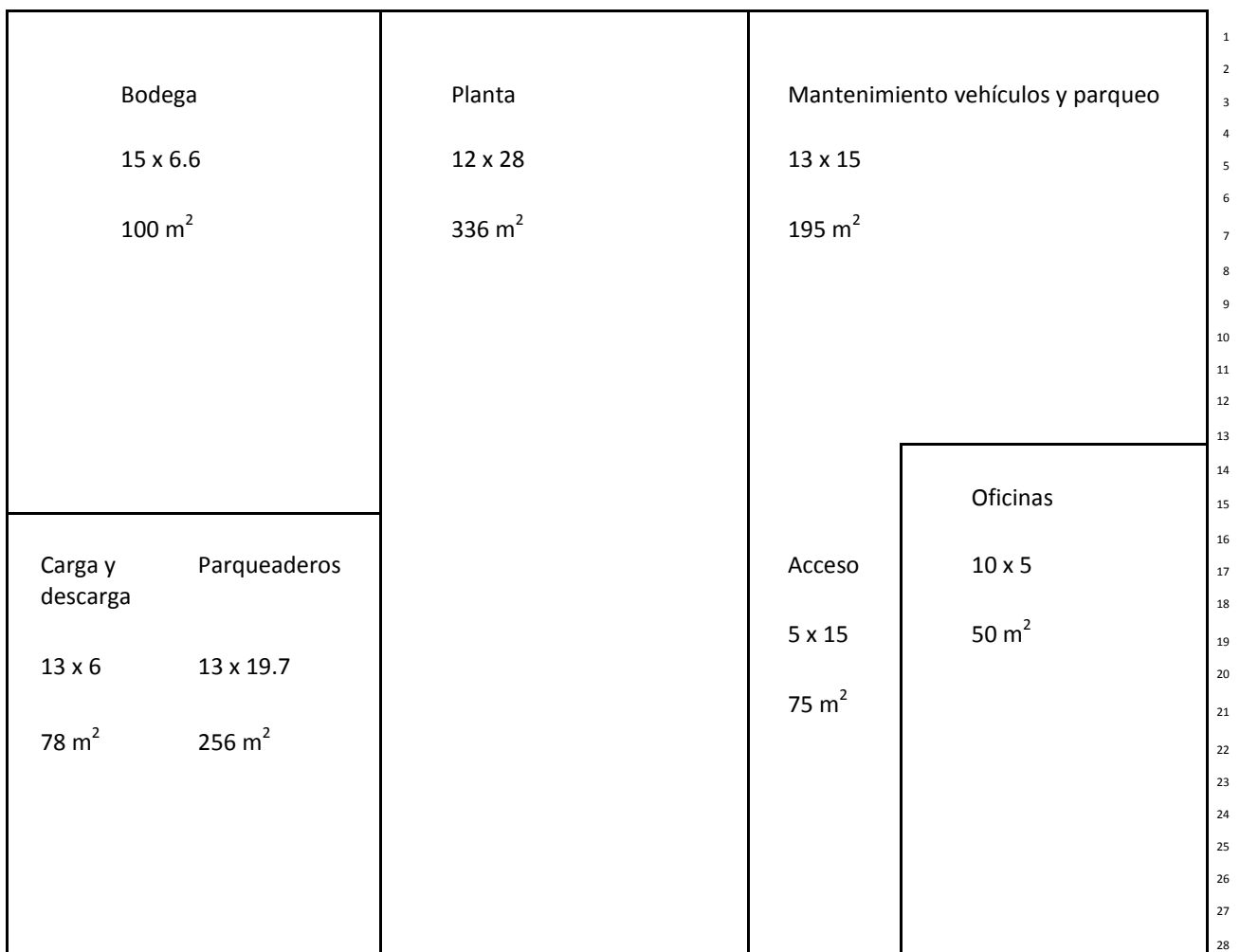
Para este proyecto se utilizará el método por procesos para distribuir la planta, es decir la más sencilla y económica. Esta distribución se la realizará agrupando a las personas con funciones similares, actividad fácil ya que en nuestra planta tenemos todo el proceso y las personas que intervienen, en el mismo lugar.

**Gráfico No. 5**  
**Distribución de la Planta Según su Área**

Área total de terreno: 1092 metros

Cada cuadrado es 1 metro

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39



ingreso 1

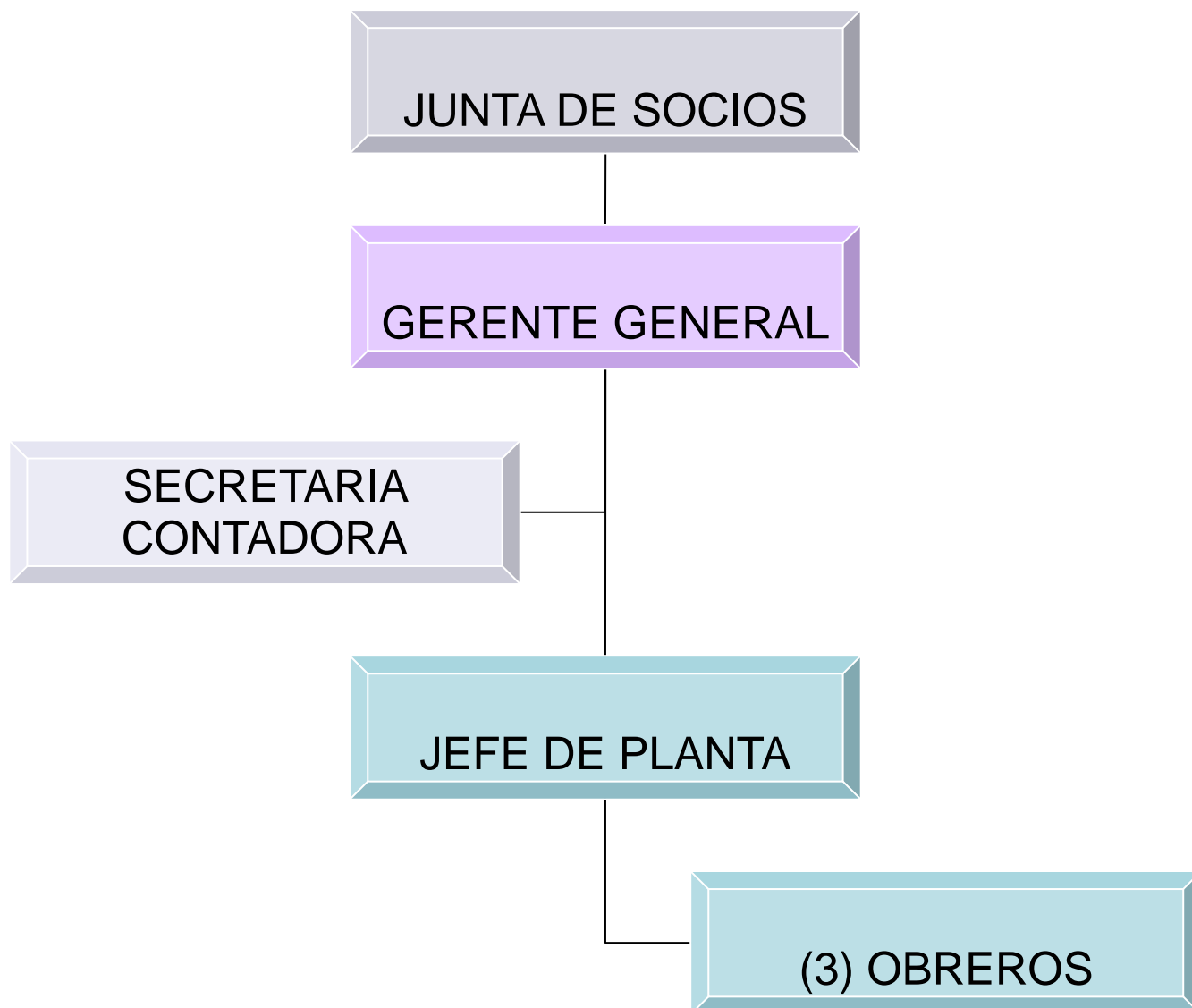
ingreso 2

Total 39 x 28  
1092 M<sup>2</sup>

Elaborado por: La Autora 2010  
Colaboración: Ing. Gonzalo Murillo – SRI

#### 4.7.4 ORGANIGRAMA DE POSICIÓN

Gráfico No. 6



Elaborado por: La Autora 2010

#### **4.7.5 LA EMPRESA**

DELIFRUT ECUADOR CÍA. LTDA., es una empresa nueva de responsabilidad limitada, está formada por dos accionistas que conforman la Junta de Socios, quienes como su representación han contratado a una persona como Gerente General para que se ocupe del manejo de la empresa.

Por iniciativa de dos jóvenes emprendedores, nace la empresa DELIFRUT ECUADOR CÍA. LTDA, la misma que tiene como objeto la “Exportación de Jugo de Mango al mercado de China”

#### **MISIÓN**

Exportar y comercializar productos alimenticios elaborados con frutas de alta calidad en los mercados internacionales más competitivos, satisfaciendo las necesidades de los clientes con productos naturales, nutritivos y deliciosos.

#### **VISIÓN**

Convertirnos en una empresa sólida a mediano plazo, de reconocido prestigio nacional e internacional, líder en la exportación de productos alimenticios elaborados con frutas naturales ecuatorianas, gracias a la calidad de sus productos y servicios con valor agregado.

#### **OBJETIVOS**

- ❖ Abrir nuevos mercados en países no tradicionales como los del continente Asiático.
- ❖ Ser una empresa generadora de fuentes de empleo.
- ❖ Contribuir con el ingreso de divisas al país.
- ❖ Incentivar la exportación de bienes industrializados que generen mejores ingresos al país versus las exportaciones actuales de materia prima.

**FODA DE DELIFRUT ECUADOR**

*Cuadro No. 33*

<p style="text-align: center;"><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Producto de excelente calidad</i></li> <li>• <i>Infraestructura Adecuada</i></li> <li>• <i>Personal capacitado</i></li> <li>• <i>Proceso de exportación eficiente</i></li> <li>• <i>Dominio de otros idiomas</i></li> <li>• <i>Énfasis en la calidad innovación y buen servicio</i></li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Falta de experiencia en exportaciones</i></li> <li>• <i>Estructura financiera débil</i></li> <li>• <i>Falta de clientes extranjeros fijos</i></li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Segmento de mercado creciente</i></li> <li>• <i>Nichos de mercado específicos</i></li> <li>• <i>Alta demanda internacional</i></li> <li>• <i>Pocas compañías que compiten en exportación en el país</i></li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Fuerte competencia internacional</i></li> <li>• <i>Precios no estables</i></li> <li>• <i>No existen preferencias arancelarias con países Asiáticos</i></li> <li>• <i>Fenómenos naturales</i></li> </ul>

Elaborado por: La Autora 2010

**LOGOTIPO**

El logotipo de la empresa se relaciona con el objeto del producto, es decir con las frutas naturales ecuatorianas, es un elemento gráfico verbo-visual, que indica la línea de negocio en este caso la exportación de jugo de mango, además el slogan se relaciona con el exquisito sabor del producto natural “Las delicias naturales del Ecuador”.





## CAPÍTULO V

### 5 COMERCIO EXTERIOR

El presente capítulo reúne todos los conocimientos de Comercio Exterior adquiridos a lo largo de la carrera, los mismos que van a ser aplicados en el tema de estudio del proyecto “Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al mercado de China”, es decir, en este capítulo desarrollaremos todo el proceso de exportación.

Para llevar a cabo un adecuado proceso de exportación ha sido importante realizar una exhaustiva investigación tanto de las condiciones ecuatorianas como las exigencias chinas en términos de Comercio Exterior, pues ha sido necesario adecuar la exportación a todas estas consideraciones.

#### 5.1 FICHA TÉCNICA DE JUGO DE MANGO

*Cuadro No. 34*

FICHA TÉCNICA DE JUGO DE MANGO	
<b>Producto:</b>	Jugo de Mango
<b>Subpartida Arancelaria Regional:</b>	20098014
<b>País exportador:</b>	Ecuador
<b>País importador:</b>	China-Hong Kong
<b>Empresa exportadora:</b>	Delifrut Cía. Ltda.
<b>Cantidad de cajas enviadas:</b>	1920
<b>Precio de venta por Kg.</b>	1,94
<b>Valor CIF:</b>	44.636,67 / 178.546,70
<b>Vía de transporte:</b>	Marítimo
<b>Puerto de embarque:</b>	Puerto de Guayaquil
<b>Puerto de desembarque:</b>	Puerto de Hong Kong

Elaborado por: La Autora 2010

## 5.2 NEGOCIACIÓN CON EMPRESA DE CHINA

### 5.2.1 IDENTIFICACIÓN DEL CLIENTE

En esta etapa el exportador debe recopilar información sobre empresas chinas importadoras habituales de los bienes y servicios que componen su oferta. Esta información puede provenir de diferentes fuentes, tales como bases de datos públicas, directorios de importadores, Oficinas Comerciales, etc.

En China existen pocas empresas que tienen el aval del gobierno para ser importadoras, lo que dificulta las exportaciones hacia el mencionado país, por lo que es importante seleccionar a una empresa que tenga la respectiva autorización para importar a fin de evitar problemas, ya que ellas cuentan con las licencias generales para importar productos que estén dentro de su ámbito y límites autorizados.

Se han investigado algunas empresas distribuidoras de alimentos y bebidas, de las cuales hemos establecido contacto con la empresa HONGKONG KNOWWELL RESOURCES LTD., es una empresa importadora y distribuidora de productos alimenticios, esta empresa distribuye productos a la tienda de supermercados más grande de Hong Kong (City'super), para realizar operaciones de Comercio Exterior Hong Kong Knoweell, tiene la respectiva licencia como Agente de Aduana, por lo tanto esta empresa se hará cargo de nacionalizar el producto para su posterior comercialización en los principales supermercados de la ciudad.

Cabe indicar que una vez establecida la relación, la empresa importadora nos solicitará el registro sanitario del producto con la certificación de libre venta en Ecuador, este documento es necesario para que la empresa importadora pueda sacar un Registro Sanitario en su país, con el fin de que el producto pueda ser comercializado en Hong Kong, requisito obligatorio para productos de consumo humano.

HONGKONG KNOWWELL RESOURCES LTD.

PAIS/ CHINA/ REGIÓN: HONG KONG

DIRECCIÓN: RM 1632, IUE FAI FABRICA ESTATE, 5.13 SHAN MEI DE LA CALLE, POR TAN, S

TELEFONO: 00852 2 3378887

## 5.2.2 ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

De acuerdo con la página de Internet de Prochile<sup>27</sup> es sumamente importante conocer las características de negociación de China, este país tiene valores y costumbres muy arraigadas, y respetadas por sus habitantes por lo que al momento de negociar con dicho país se debe tener en cuenta los mencionados valores, costumbres y tradiciones, si queremos establecer relaciones exitosas y duraderas con el país Asiático.

La confianza entre las personas que toman la decisión en los negocios es muy importante. Si se desea tener éxito en los negocios con China es necesario entender lo que esto significa y se debe tener paciencia para lograr que un empresario chino considere realmente la posibilidad de iniciar negocios con una empresa ecuatoriana o del mundo.

La estrategia negociadora de los chinos se fundamenta en dos obras clásicas de su literatura: "El Arte de la Guerra" y "El Arte Secreto de la Guerra: las 36 estratagemas", obras de estrategias militares que se las aplica en los negocios desde hace varias décadas. La mayoría de los empresarios importantes son personas que han vivido la anterior etapa de China y que en los últimos años han logrado la posición que hoy ostentan. Las personas de mayor edad son los que toman las decisiones, sin embargo, se dejan asesorar por jóvenes que conocen en profundidad el pensamiento occidental y muchas veces han estudiado fuera de China.

La preparación técnica de los ejecutivos chinos es muy elevada, acostumbran a tener un buen conocimiento de la oferta internacional del producto sobre el que se negocia, saben distinguir muy

---

<sup>27</sup> [www.prochile.cl/ficha\\_pais/china/etapas\\_exportar.php](http://www.prochile.cl/ficha_pais/china/etapas_exportar.php), Etapas para exportar a China, 11/ 2010

bien entre lo fundamental y lo accesorio.

El idioma es una barrera utilizada por los empresarios Chinos como táctica negociadora a su favor, incluso llegan a culpar al intérprete de posibles malentendidos. Por lo que es importante tener un intérprete profesional y de confianza, que en lo posible trate de utilizar frases cortas y precisas, evitar tecnicismos o expresiones coloquiales, a fin de que los acuerdos sean claros y se eviten interpretaciones a su conveniencia, tampoco se debe dar nada por supuesto, ni sobreentendido, las conclusiones y los pactos a los que se lleguen con los empresarios Chinos en cada reunión deben ponerse por escrito en los llamados MOU's (Memorandum of Understandings).

### **5.2.3 FORMALIDADES O NORMATIVAS CONCERNIENTES A LAS LICENCIAS DE IMPORTACIÓN**

La Aduana de China somete a inspección a todos los productos que se importan y exportan de China, excepto aquellos que no tienen fines comerciales ó poseen una licencia de Calidad Internacional.

El Ministerio de Comercio de la República Popular China, es el responsable de la administración de las licencias de importación a nivel nacional. Las agencias autorizadas para emitir los permisos de importación deben regirse a la normativa No. 27 (Normativas sobre Licencias de Importación), es decir podrán emitir licencias siempre y cuando los productos no se encuentren dentro de la “Lista de Mercancías Sujetas a Control de Permiso de Importación y el Listado de Emisión Diferenciada para las Mercancías sujetas a Control de Permiso de Importación.”

Las licencias de importación tienen un año de vigencia, la misma que puede ser utilizada únicamente dentro de un distrito aduanero, como el certificado de aprobación de la importación. Para desaduanizar la mercadería la Aduana verificará que el documento se haya emitido legalmente y respetando las leyes y reglamentos para la emisión del mismo.

En la actualidad la Aduana tiene la capacidad física para despachar las mercaderías de importación

en un día, sin embargo hay que considerar que no son los únicos que intervienen en el proceso de despacho, es decir todo dependerá de la naturaleza de la mercadería y de los análisis a los que se deba someter a la mercancía como de calidad, cuarentena, supervisión de puerto, entre otras. Por ello, el tiempo de despacho es variable este dependerá de los factores antes mencionados.

La Aduana de China se ha puesto como meta lograr que sus operadores de Comercio Exterior puedan realizar las declaraciones de importaciones/exportaciones por vía electrónica por lo cual tienen planeado realizar algunas reformas, hasta conseguir una Aduana Completamente Moderna, el primer paso que han dado en este tema es la desaduanización electrónica de las mercaderías que no están sujetas a licencias o derechos de importación, el procedimiento es el mismo que el de la mercadería general pero con la diferencia que esta mercadería no será revisada y el pago de los Tributos puede ser vía Internet.

### **5.2.3.1 DOCUMENTOS EXIGIDOS**

Los documentos que deberán acompañar al trámite de desaduanización de la mercadería son los siguientes:

1. Conocimiento de Embarque Marítimo (Bill of Lading B/L)
2. Factura Pro-forma y Comercial
3. Certificados necesarios (de calidad, peso, origen, etc.)
4. Lista de Empaque
5. Contrato de Compra-Venta Internacional

### **5.2.4 ETIQUETADOS**

ProChile recomienda dejar el manejo de las complejas normas administrativas al importador, muchas de ellas discrecionales e incluso diferentes entre distintas provincias de China.

Como se mencionó en el capítulo anterior en el punto 4.7.1.1 numeral 2, las normas que regulan en materia de etiquetado según lo dispuesto por la Ley de Higiene y la Ley de Calidad de los Productos, dice que todos los productos que se comercialicen en China deben llevar etiquetas en Chino, la misma que debe contener al menos los siguientes datos:

- ❖ Nombre del producto
- ❖ Marca de fabrica o comercio del producto
- ❖ Tipo de alimento
- ❖ Nombre y dirección del fabricante
- ❖ País de origen
- ❖ Ingredientes
- ❖ Peso, volumen
- ❖ Fecha de fabricación
- ❖ Fecha de expiración

### 5.2.5 MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

El Ministerio de Comercio de China es el encargado de enviar a la OMC las notificaciones y regulaciones en medidas sanitarias, fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, medidas antidumping, compensatorias y salvaguardias, estas en los últimos años han sido revisadas y actualizadas en la legislación de China. El régimen que rige las medidas sanitarias y fitosanitarias es complejo, los procedimientos de examen y aprobación en frontera no son claros, sin embargo se los debe aplicar, en el caso de los obstáculos técnicos al comercio se manejan cuatro tipos de normas: nacionales, locales, sectoriales y de empresa. Las principales normas en medidas sanitarias y fitosanitarias son las siguientes:

- ❖ Ley sobre la cuarentena de entrada y salida de fauna y flora.
- ❖ Ley sobre la higiene alimentaria
- ❖ Ley sobre la prevención de enfermedades animales

- ❖ Ley sobre inspección de mercancías de importación y exportación
- ❖ Ley sobre salud en frontera y cuarentena

De acuerdo a lo citado en la “Guía para Exportar a China, de Proexport Colombia”<sup>28</sup> La entidad encargada de realizar la inspección de las importaciones y exportaciones relacionadas con medidas sanitarias y fitosanitarias de China es la Administración Estatal General de Supervisión de la Calidad, Inspección y Cuarentena (AQSIQ), empresa que a través de sus 35 locales regula el ingreso y salida de productos permitidos del país, además es la encargada de elaborar catálogos de entradas y salidas de productos básicos sujetos a inspección y cuarentena. Esta empresa ha firmado convenios de participación con organismos de la Comunidad Europea, EEUU y Filipinas, Además, China es miembro de la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE) y en 1983 pasó a ser miembro de la Comisión del Codex Alimentarius y, en 2005, se adhirió a la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria, todo esto con el fin de garantizar la seguridad de los productos destinados a sus consumidores.

Los métodos de administración de comercio internacional de productos básicos exigen este control como medida de seguridad sanitaria y de control ambiental, o respecto de los productos sobre los que hay reclamaciones frecuentes de los consumidores. Cabe indicar que esta regulación no aplica restricciones geográficas, es decir las mercaderías pueden proceder de cualquier parte del mundo siempre que cumplan las prescripciones sanitarias y de seguridad previstas por la ley.

### 5.2.6 ESTANDARES DE INSPECCIÓN

Según el documento de Proexport, en el tema de estándares de inspección y requerimientos especiales nos menciona que absolutamente todos los productos que vayan a ser comercializados en China deben ser sometidos a inspección previa, para el efecto los importadores o agentes deberán registrar sus mercancías en el puerto de llegada, la inspección se encarga de verificar si el producto importado

---

<sup>28</sup> PROEXPORT, Guía para Exportar a China, Colombia, Diciembre 2008

cumple con las normas de calidad, etiquetado, cantidad, peso, empaque, embalaje y requerimientos de seguridad que garanticen sus óptimas condiciones. Sin embargo, hay productos que por su naturaleza requieren incluir algunos requisitos adicionales como en el caso de drogas y farmacéuticos que deberán contar con el visto bueno del Ministerio de Salud, en el caso de productos con alta tecnología (contratos de importación que tengan que ver con licencias o transferencias de patentes, marcas registradas o conocimientos técnicos) deben ser autorizadas por el Ministerio de Comercio Exterior, en el caso de animales y plantas tanto el producto como su empaque deben pasar la revisión de cuarentena para evitar el contagio de enfermedades y plagas.

### 5.3 REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR EN ECUADOR

- ❖ Registrarse como Operador de Comercio Exterior en la siguiente dirección:  
<http://sice1,aduana.gov.ec/aduana/admin/FormularioRegistroOCE.jsp>
- ❖ Llenar los datos requeridos por el sistema, para posteriormente realizar el envío electrónico, que el sistema responderá como “envío exitoso” si reúne todos los requisitos.
- ❖ Posteriormente a este proceso se debe presentar en la Gerencia de Distrito una carta en papel membretado solicitando la inscripción y acompañar con los siguientes documentos que le corresponde a las persona jurídicas:
  1. Oficio suscrito por el representante legal de la empresa solicitando la inscripción, en el que consten: (Dirección domiciliaria, número de teléfono, fax, correo electrónico, nombres y apellidos de las personas autorizadas a firmar la DAU-e o DAU).
  2. Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
  3. Copia a color de la cédula y papeleta de votación o pasaporte para los extranjeros.
  4. Copia certificada de nombramiento del Representante Legal de la compañía.



5. Escritura de constitución de la empresa.
6. Registro de firmas autorizadas.

#### 5.4 CONTRATACIÓN DE AGENTE DE ADUANAS

Agente de Aduanas se le denomina a la persona natural o jurídica que posea una licencia otorgada por el Servicio Nacional de Aduana, que le faculte realizar operaciones de Comercio Exterior, debiendo firmar la declaración aduanera en los casos que establezca el reglamento, estas personas tienen la obligación de facturar por el servicio que realizan en base a la tabla de honorarios que emite la Aduana.

Según lo que establece el Art. 168 del Reglamento General a la Ley Orgánica de Aduanas, literal b, "Participación obligatoria en la intervención del Agente, en los despachos de las importaciones cuyo valor sobrepasa los dos mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 2.000)".<sup>29</sup> De acuerdo al mencionado reglamento y al Código Orgánico de la Producción, no es obligatorio contratar un Agente de Aduana para exportaciones, sin embargo, para el primer año de operaciones contrataremos un Agente hasta implantar todo el software que se requiere para trabajar directamente como exportadores con la Aduana y realizar la contratación necesaria.

*Cuadro No. 35*

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVIO	VALOR AL AÑO
Agente Afianzado	224,00	896,00
<b>TOTAL \$</b>	<b>224,00</b>	<b>896,00</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Ing. Marcelo Barrera – Agente de Aduanas /Lcda. Natalia Paredes –Agente de Aduanas

<sup>29</sup> CORPORACIÓN DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES, Reformas al Reglamento General a la Ley Orgánica de Aduanas, Capítulo II, Del Agente de Aduana, 16 de abril del 2008.

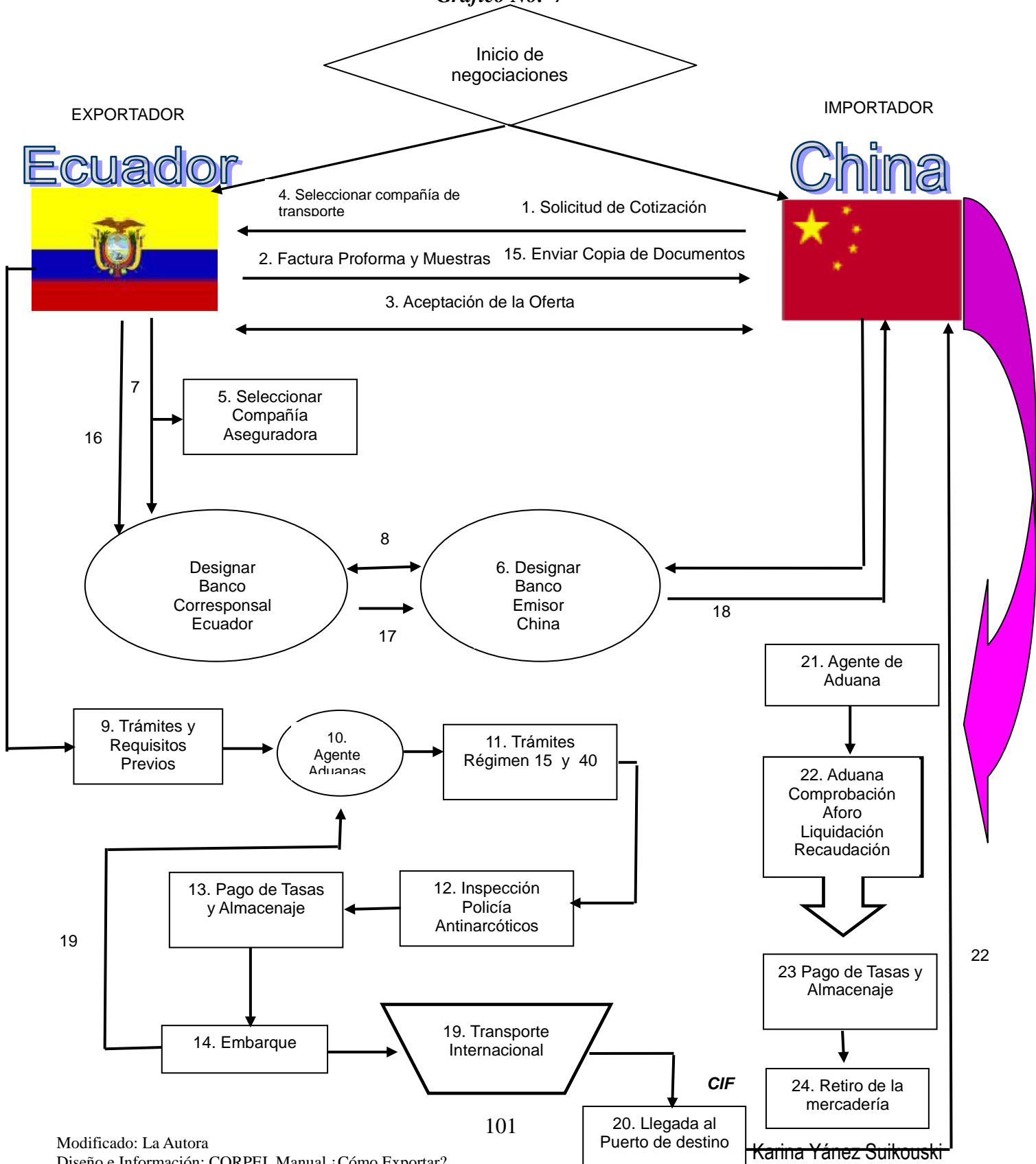
## **5.5 FLUJO DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN DESDE ECUADOR HACIA CHINA**

El siguiente flujo detalla los pasos a seguir en un proceso de exportación, desde Ecuador puerto de salida Guayaquil, hacia China puerto de destino Hong Kong.

Una exportación hacia Hong Kong, aproximadamente dura 60 días a partir de la confirmación de la factura proforma, los Agentes de Aduanas calculan entre 25 y 30 días de line time (período de tiempo desde la producción, elaboración de documentos para exportar hasta la fecha de embarque) los 10 primeros días se utiliza para producir y acondicionar la cantidad de productos a exportar y los restantes 15 para realizar los trámites de exportación, los últimos 35 días restantes corresponden al tránsito internacional desde Guayaquil a Hong Kong.

En este caso la mercadería y los documentos estarán listos en 8 días laborables, sumados los 35 días de viaje, consideramos que la mercadería llegará al puerto de Hong Kong en 43 días.

Gráfico No. 7



### 5.5.1 OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR

**Inicio de Negociaciones.-** Es establecer el primer contacto con nuestros compradores, en este caso el contacto puede ser mediante reuniones, vía telefónica, Internet, ferias, entre otras formas.

- 1. Nota de Cotización.-** Cuando el importador ha tomado la decisión de adquirir el producto solicitará una cotización con toda la información del producto.
- 2. Factura Proforma y Muestras.-** Recopilada la información necesaria para la venta se procederá a elaborar una factura proforma con los datos del producto, sumando al valor del mismo los gastos incurridos hasta que la mercadería llegue al puerto de destino (embalaje, transporte, seguro, estiba, etc.), junto a la factura es recomendable enviar muestras sin valor comercial para que el importador pueda ver el producto físico y degustarlo.

En el caso de envío de muestras es necesario acercarse a las oficinas de Agrocalidad en el Aeropuerto para llenar el formulario, realizar la inspección de las muestras, verificar el peso (máx. 30 Kg.) y el pago de USD 14,00, con todos esos requisitos se procede con el envío de las muestras vía courier.

- 3. Aceptación de la Oferta.-** El comprador solicitará varias cotizaciones antes de tomar la decisión de comprar nuestro producto, si al analizar todas las propuestas considera que la más conveniente es la de la empresa “DELIFRUT ECUADOR CÍA. LTDA.” comunicará inmediatamente su decisión y ambas partes negociarán los detalles de la compra como son: (incoterm, forma de pago, embalajes, seguro, transporte, contrato internacional, etc.). En este proyecto se ha decidido que el término de la negociación será CIF. Como lo mencioné anteriormente es necesario enviar el registro sanitario y el certificado de libre venta del producto por tratarse de mercadería para el consumo humano, con estos documentos el importador procederá a solicitar un registro sanitario para que el producto pueda ser vendido en China. (*Ver Anexo No. 4 y 5*).

4. **Seleccionar Compañía Naviera.-** La contratación del Flete Internacional depende del término de negociación (incoterm). En este caso como nuestra negociación es CIF, quiere decir que la mercadería será entregada en el puerto de destino, por lo que el transporte internacional estará a cargo del exportador o sea de DELIFRUT ECUADOR.
  
5. **Seleccionar Compañía Aseguradora.-** En el tema de seguro internacional, como lo determina el término CIF es obligación del vendedor contratar una póliza de seguro, por lo que se solicitará cotizaciones a compañías aseguradoras ecuatorianas o establecidas en el país de conformidad con lo que establece la Ley Ecuatoriana.
  
6. **Designar Banco Emisor.-** El importador debe acercarse al banco de su confianza (Banco de Hong Kong) a solicitar la apertura de una carta de crédito confirmada, el importador remitirá una copia de la solicitud de carta de crédito a favor del exportador para que la revise y confirme los términos acordados en el borrador de la carta antes de presentarla definitivamente al banco.
  
7. **Designar Banco Corresponsal.-** Es responsabilidad del vendedor acercarse a su banco de confianza y solicitar que sea el banco corresponsal de su carta de crédito, enviar el dato al importador para que el banco emisor se ponga en contacto con el banco corresponsal, y una vez que el exportador confirme la carta de crédito, se procederá con el embarque.
  
8. **Contacto entre Bancos.-** Los bancos (emisor y corresponsal) establecerán contacto para definir los detalles del crédito al importador y el pago al exportador.
  
9. **Trámites y Requisitos Previos.-** Este punto es muy importante, ya que aquí se empieza a gestionar las autorizaciones necesarias para poder exportar el producto por ejemplo (certificado de origen, certificados sanitarios, autorizaciones previas, etc.). Este proceso se hará luego de la confirmación del crédito.

- 10. Agente de Aduana.-** Es necesario contratar un agente de aduana, quién se encargará de tramitar los documentos de exportación en la Aduana y el embarque de la mercadería, hasta que la empresa implemente el software para realizar las exportaciones directamente.
- 11. Trámites Régimen 15 y 40.-** Para proceder con la exportación el Agente Aduanas procederá a gestionar el permiso de embarque bajo el régimen 15 y entregar la mercadería a los patios de Contecon de 7 a 15 días hábiles antes de la fecha de inicio del trámite en aduana, posterior a ello deberá gestionar los trámites de exportación bajo régimen 40 exportación a consumo.
- 12. Inspección de Policía Antinarcoóticos.-** Una vez que dejemos la mercadería en los patios de Contecon, la misma será sometida a un sorteo, que determinará si la mercadería debe ser inspeccionada por la Policía Antinarcoóticos con su personal, con el fin de descartar el envío de mercancías de prohibida exportación como estupefacientes. Cabe indicar que cuando se exporta por primera vez, siempre someten a la mercadería a inspección.
- 13. Pago de Tasas y Almacenaje.-** Se deberá cancelar el valor por concepto de almacenaje desde el ingreso de la mercadería al puerto, hasta que la misma sea embarcada en el transporte designado para el efecto, además se cancelarán las tasas portuarias respectivas.
- 14. Embarque.-** Una vez que se ha recopilado todos los documentos y las autorizaciones necesarias se procederá al embarque de la mercadería. El término de negociación convenido es CIF el mismo que señala que el vendedor debe entregar la mercadería cuando la misma sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque, es decir una vez embarcada la mercadería se ha cumplido con lo pactado con el importador, por lo tanto se puede exigir el pago de la carta de crédito.
- 15. Enviar Copia de Documentos.-** Según lo acordado una vez que se proceda con el embarque, es necesario dar a conocer al importador, para ello, se debe enviar vía correo un

juego de copias de todos los documentos de embarque, los originales serán entregados al banco corresponsal para que se efectúe el pago.

**16. Entrega de Documentos al Banco Corresponsal.-** Como lo mencioné en el punto anterior los documentos originales serán entregados al banco corresponsal (Factura comercial, B/L, Lista de empaque), para que efectúe el pago de la carta de crédito.

**17. Entrega de Documentos al Banco Emisor.-** El banco corresponsal será el responsable de enviar los documentos originales al banco emisor vía Courier, este banco se cerciorará que la mercancía llegue al puerto de destino, para entregar los documentos al importador.

**18. Entrega de Documentos al Importador.-** Luego de que la mercadería llegue al puerto de Hong Kong, el banco emisor coordinará el pago de la misma, y entregará los documentos originales para que el importador pueda realizar la nacionalización de la importación.

**19. Transporte Internacional.-** Como se mencionó anteriormente el transporte internacional que utilizaremos será marítimo, el mismo que trasladará la mercadería desde el puerto de embarque (Guayaquil) hasta el puerto de destino (Hong Kong), en una embarcación de bandera ecuatoriana seleccionada por el exportador.

## 5.5.2 OBLIGACIONES DEL IMPORTADOR

**20. Llegada al Puerto de Destino.-** Luego del embarque la responsabilidad de la carga será del transportista hasta que esta llegue al puerto de destino, el importador debe estar pendiente del tiempo de tránsito internacional y a partir de la llegada encargarse de los trámites de desaduanización, ya que así lo determina el incoterm CIF. “el vendedor realiza la entrega la mercancía cuando sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque”<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> ESTRADA, Patricio, Como hacer Importaciones, Guía práctica; gerencial y operativa para realizar compras a nivel internacional, Ediciones Abya-Yala, Quito, 2006

**21. Agente de Aduanas Importador.-** A la llegada de la carga el importador, debe contratar un agente de aduanas para que se encargue de la nacionalización de la mercadería.

**22. Aduana de destino Comprobación, Aforo, Liquidación, Recaudación.-** El Agente del importador realizará los trámites en aduana pertinentes para la nacionalización de la mercadería, documentos que deberán pasar por los departamentos de comprobación, Aforo físico o documental para posteriormente realizar la liquidación y pago de tributos.

**23. Pago de Tasas y Almacenaje.-** Para retirar la mercadería del puerto de destino, el importador deberá haber cancelado los valores correspondientes a tasas portuarias y almacenaje.

**24. Retiro de la Mercadería.-** Cumplidos todos los procesos para la nacionalización de la mercadería el importador procede al retiro de la mercadería de aduana hacia sus bodegas.

Culminado todo este proceso, el importador tendrá todos los datos necesarios para realizar el cálculo de la importación de “Jugo de Mango” desde Ecuador hacia China.

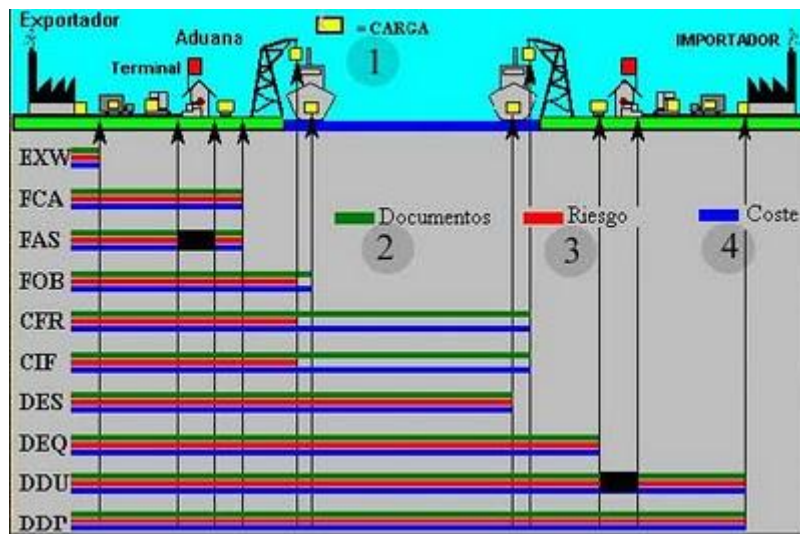
## 5.6 TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

El punto de partida de una negociación internacional es definir todas las condiciones o términos en los que se hará la misma para lograr un intercambio exitoso, es decir, en este punto se tratará todo lo concerniente a incoterms, embalajes, transporte, seguro, etc.

Con frecuencia las partes contratantes tienen un conocimiento impreciso de las distintas prácticas comerciales utilizadas en sus respectivos países, esta falta de conocimiento casi siempre da lugar a malos entendidos, litigios y procesos legales que representan pérdidas de tiempo y dinero.



Imagen No. 8



Fuente: <http://cadivi-importaciones.blogspot.com/2010/11/incoterms-2011.html>

### 5.6.1 “INCOTERMS” (INTERNATIONAL CHAMBERS OF COMMERCE TERMS)

“Los incoterms constituyen una serie de reglas internacionales para la mejor interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. Definen el inicio y fin de las responsabilidades del exportador e importador.”<sup>31</sup>

En la práctica suele presentarse dos errores en torno a los incoterms:

- ✘ Se entiende que estos corresponden a los contratos de transporte.
- ✘ Se mal entiende que a través de ellos se regula todas las obligaciones que las partes deseen incluir en el contrato de compra venta.

<sup>31</sup> Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ecuador CORPEI, ¿Cómo Exportar? Trámites, procedimientos y Documentos operativos - 2008

Con nuestro comprador hemos acordado que el término de negociación debe ser **CIF Cost, insurance and freight**, se ha seleccionado este incoterm, porque hemos conseguido a una empresa importadora autorizada que actuará como agente y distribuidor, es decir esta empresa se encargará de todos los trámites de desaduanización y comercialización del producto en China, por lo que nos han solicitado que el producto lo entreguemos en este término ya que ellos no quieren concentrarse en el proceso de importación, debido a que todos sus esfuerzos lo destinarán a la introducción del producto en el mercado. Esta solicitud es de nuestro total agrado, debido a que esta empresa va a explotar todo su potencial a fin de posesionar al jugo de mango en China, lo que para nosotros representa una ventaja ya que con ello se garantiza la comercialización del producto y más exportaciones para nuestra empresa.

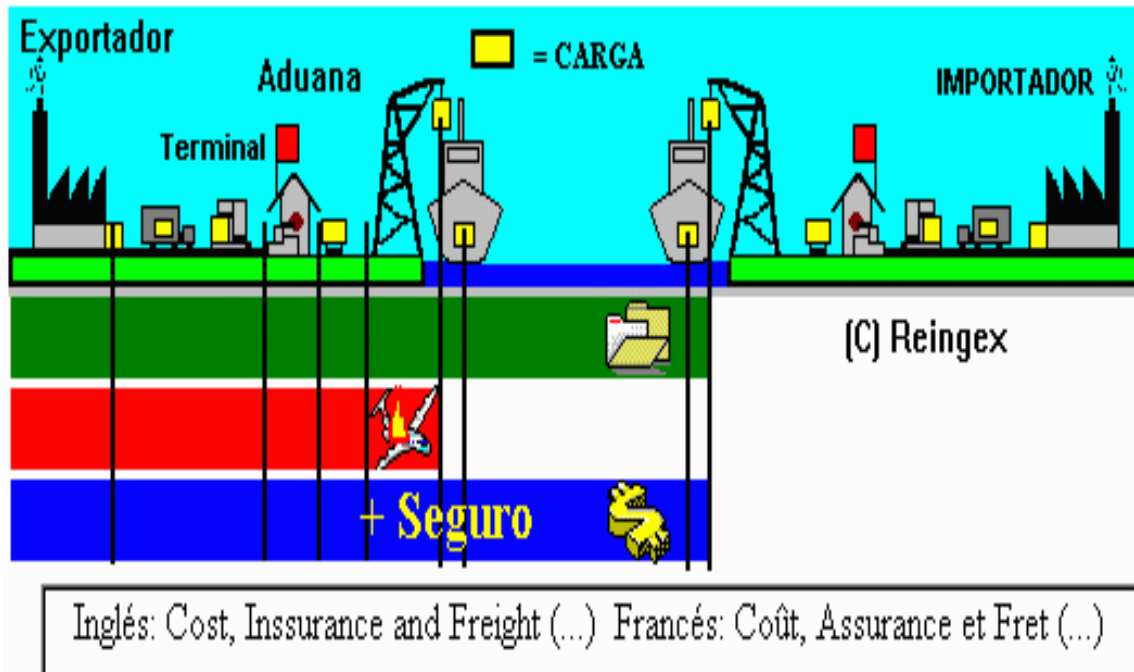
El término CIF es un incoterm utilizado en el transporte marítimo, es la suma del FOB más el FLETE y el SEGURO de transporte, esto significa que “DELIFRUT ECUADOR CÍA. LTDA.” se hará cargo de todos los costos, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Cabe indicar que aunque el vendedor corra con los gastos mencionados, los riesgos del transporte (daño ó pérdida de mercadería) son del comprador, así como los gastos adicionales incurridos después de la entrega de mercadería.

Según las leyes del Ecuador, en este término de negociación el vendedor debe contratar un seguro de cobertura mínima y pagar la prima correspondiente, con alguna compañía aseguradora nacional o extranjera establecida en el país y que esté controlada por la Superintendencia de Bancos. Considero importante mencionar que el vendedor es quien contrata la póliza de seguro, pero el beneficiario de la misma es el comprador, en este caso la póliza tiene una cobertura igual al valor CIF más un 10% en la divisa de transacción del contrato.

Con estos antecedentes, “DELIFRUT ECUADOR CÍA. LTDA.” ha convenido con el importador de China la entrega de “Jugo de Mango” en término de negociación CIF, quiere decir que se realizará la entrega cuando la mercadería sobrepase la borda del puerto de destino (Hong Kong). Este incoterm nos permite ofrecer un servicio completo y de calidad a nuestro cliente de China.

*Imagen No. 9*

***COST INSURANCE AND FREIGHT – COSTO SEGURO Y FLETE***



Fuente: [http://www.lomagman.org/incoterms\\_tableau\\_documentation/incoterms\\_etapes\\_schemas.php](http://www.lomagman.org/incoterms_tableau_documentation/incoterms_etapes_schemas.php)

**5.7 PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN EN ADUANA**

*Cuadro No. 36*

***Partidas Arancelarias de Mango***

PARTIDA	DESCRIPCIÓN
08045020	- - - Mangos y mangostanes, frescos o secos
20089930	- - - Mangos, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol
20098014	- - - Jugos de mango, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE) 2007

Según la Aduana del Ecuador<sup>32</sup> el procedimiento de exportación en la aduana comprende dos fases:

- ❖ **Fase de Pre-Embarque** Como su nombre lo indica es cumplir todos los requisitos previos al embarque de la mercadería en el transporte internacional contratado.
  
- ❖ **Fase de Post-Embarque** Esta fase comprende todo lo concerniente a la regulación definitiva de la exportación, presentación de la DAU definitiva acompañada de los documentos de respaldo.

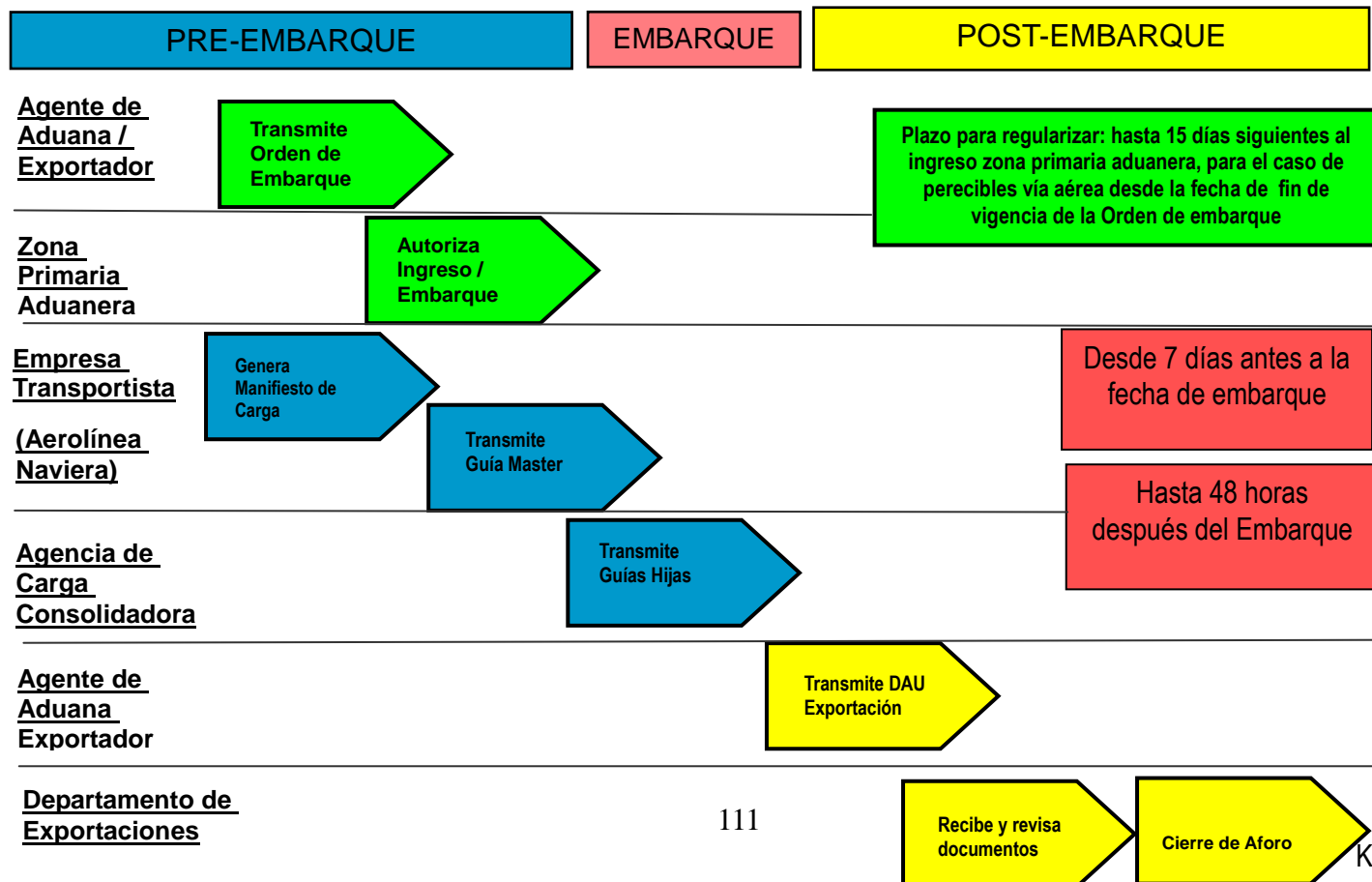
Para explicar mejor las fases hemos tomado el gráfico publicado en la Página Web de la CAE sobre el Procedimiento de Exportaciones, el mismo que lo mostramos a continuación.

---

<sup>32</sup> <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>

Gráfico No. 8

# Procedimiento Exportaciones



### 5.7.1 FASE DE PRE-EMBARQUE

La página Web de la Aduana<sup>33</sup> dice lo siguiente “La fase de Pre-embarque se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página Web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso, etc.

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

Cabe indicar que quien ingresa a la Aduana con la mercadería es el Agente Afianzado de Aduanas en el transporte contratado para el efecto y quien se encarga de entregar la mercadería en las instalaciones de la naviera contratada, posterior a ello la mercadería queda a ordenes de la compañía de transporte internacional que se encargará de embarcar la mercancía en el buque para su transporte.

Posterior al embarque la naviera debe notificar del mismo al Agente e indicará el día y la hora de zarpe del buque, además remitirá el Bill of Lading (3 originales, 2 copias no negociables).

El Agente debe consolidar todos los documentos necesarios para enviar al importador ya sea por Courier o por medio del banco. Los documentos son los siguientes:

---

<sup>33</sup> [www.aduanadelecuador.gob.ec](http://www.aduanadelecuador.gob.ec)

- ❖ 2 BL originales y 2 copias no negociables
- ❖ 1 Lista de empaque
- ❖ 1 Factura Comercial
- ❖ 1 Certificado de Calidad
- ❖ 1 Certificado Fitosanitario
- ❖ 1 Certificado de Origen

### 5.7.2 FASE POST-EMBARQUE

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

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

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

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

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

“Proyecto de Factibilidad para la Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al Mercado de China”

---

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

- ❖ Registro como exportador a través de la página Web de la CAE (Primera vez)
- ❖ Registro Único de Contribuyentes (Primera vez)
- ❖ DAU impresa.
- ❖ Orden de Embarque impresa.
- ❖ Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- ❖ Documento(s) de Transporte.
- ❖ Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).
- ❖ Pago a CORPECUADOR (para exportaciones de banano).
- ❖ Certificado de Origen (si el caso lo amerita)
- ❖ CORPEI.”<sup>34</sup>

Una vez que la mercadería llega al país de destino del importador se cierra el trámite de exportación para que el importador realice la nacionalización de la mercadería. Para este trámite el Agente de Aduanas presentará los siguientes documentos:

- ❖ DAU 40
- ❖ 1 Original BL y 2 copias
- ❖ Recibo de pago de la Corpei (1.5 x 1000)

---

<sup>34</sup> [www.aduanadelecuador.gob.ec](http://www.aduanadelecuador.gob.ec). Procedimientos para Exportar desde Ecuador, 12/ 2010



## 5.8 GASTOS DE EXPORTACIÓN

Para determinar el valor CIF de la exportación es necesario determinar todos los gastos en los cuales incurriríamos para que el jugo de mango llegue al mercado de China, es decir, al valor del producto debemos sumarle todos los valores correspondientes a trámites, documentos y logística de exportación.

### 5.8.1 DOCUMENTOS PARA LA EXPORTACIÓN

Es necesario recopilar los siguientes documentos para exportar un producto desde Ecuador a cualquier país del mundo, cabe indicar que se realizarán cuatro envíos al año, es decir cada tres meses se despachará un contenedor.

*Cuadro No. 37*

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVIO	VALOR AL AÑO
Factura Proforma	0,20	0,80
Factura Comercial	0,20	0,80
Certificado de Origen	10,00	40,00
Certificado Fitosanitario	4,00	16,00
Lista de Empaque	0,20	0,80
<b>TOTAL \$</b>	<b>14,60</b>	<b>58,40</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Investigación propia

#### 5.8.1.1 FACTURA PROFORMA

Este documento se emite como respuesta a la nota de cotización solicitada por el importador, será emitida mediante correo electrónico o fax al importador para su aprobación y posterior inicio de trámites.

Cuadro No. 38

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVIO	VALOR AL AÑO
Factura Proforma	0,20	0,80
<b>TOTAL \$</b>	<b>0,20</b>	<b>0,80</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Investigación propia

### 5.8.1.2 FACTURA COMERCIAL

Es un documento legal (autorizado por el SRI), este documento debe cumplir con los requisitos tanto para que sea útil al importador como para sustento de ventas ante el Servicio de Rentas Internas.

En la Factura Comercial que emite “DELIFRUT ECUADOR CÍA. LTDA.” deben constar los siguientes requisitos: (*Ver Anexo No. 6*)

- ❖ Datos del exportador e importador : a) razón social, b) número de identificación o RUC, c) dirección, d) teléfono, e) ciudad, f) país
- ❖ Fecha y lugar de emisión
- ❖ Nombre exacto y especificaciones técnicas de la mercadería
- ❖ Unidad de medida
- ❖ Cantidad de unidades del producto que se están facturando
- ❖ Número de bultos que contiene la mercadería
- ❖ Peso neto
- ❖ Moneda de venta
- ❖ Precio unitario y total de la venta CIF
- ❖ Forma de pago: Cobranza directa, Pago anticipado, Carta de crédito, etc. Y plazo de pago
- ❖ Firma al pie por el representante legal y sello de la empresa

“Proyecto de Factibilidad para la Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al Mercado de China”

- ❖ Tipo de embalaje
- ❖ Valor de seguro
- ❖ Valor Transporte

*Cuadro No. 39*

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVIO	VALOR AL AÑO
Factura Comercial	0,20	0,80
<b>TOTAL \$</b>	<b>0,20</b>	<b>0,80</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Investigación propia

### 5.8.1.3 CERTIFICADO DE ORIGEN

Es el documento que garantiza el origen de la mercadería, es decir certifica que la mercadería es producida en el país exportador. (*Ver Anexo No. 7*)

En el marco de las relaciones comerciales el certificado de origen sirve para que el importador pueda acogerse a las preferencias arancelarias de acuerdo a las negociaciones con los países miembros de dichos acuerdos.

Este certificado tiene una validez de 180 días calendarios contados a partir de la fecha de la certificación por la autoridad oficial acreditada, que es el Ministerio de Industrias y Productividad, para nuestro caso utilizaremos el formulario denominado “Certificado de Origen Form A”, es el documento expedido a los países con los cuales no se tiene acuerdos comerciales en materia de preferencias arancelarias.

La calificación del origen de una mercancía como originaria del Ecuador, responde a las siguientes reglas generales:

1. Mercancías totalmente obtenidas que comprenden los productos de los reinos mineral, vegetal y animal y aquellos manufacturados totalmente a partir de estos en territorio ecuatoriano.
2. Elaboración de productos con insumos de los países signatarios de un acuerdo donde califican como originaria las mercancías que son manufacturadas íntegramente con insumos, materias primas, partes y piezas de los países signatarios del Acuerdo y no contienen ningún insumo importado desde otro origen.

- ❖ Productos elaborados con insumos no originarios, siempre que cumplan con:
  - Cambio Arancelario, • Valor de Contenido Regional, • Porcentaje de Insumos No Originarios Máximos permitidos.

Cuadro No. 40

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVIO	VALOR AL AÑO
Certificado de Origen para otros países	10,00	40,00
<b>TOTAL \$</b>	<b>10,00</b>	<b>40,00</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Ministerio de Industrias y Productividad

#### 5.8.1.4 CERTIFICADO FITOSANITARIO

Es el documento que certifica la condición de salubridad que tienen determinados productos vegetales exportables. Este documento no es obligatorio para la exportación, sin embargo es solicitado por los importadores ya que los productos de consumo humano deben cumplir regulaciones sanitarias y de salubridad en el mercado de destino.

Los certificados sanitarios son emitidos por el Ministerio de Agricultura y Ganadería a través de su oficina AGROCALIDAD. (Ver Anexo No. 8)

Cuadro No. 41

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVIO	VALOR AL AÑO
Certificado Fitosanitario	4,00	16,00
<b>TOTAL \$</b>	<b>4,00</b>	<b>16,00</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Agrocalidad

### 5.8.1.5 LISTA DE EMPAQUE

La lista de empaque como su nombre lo indica, es un documento de acompañamiento donde se detalla la mercadería embarcada de acuerdo a cada bulto declarado, asignándole un número a cada caja o pallet con la descripción de su contenido, este documento no es obligatorio, sin embargo, facilita el inventario de las mercaderías a la Autoridad Aduanera, a la empresa de transporte y al importador. (*Ver Anexo No. 9*)

Los datos que contiene una lista de empaque son los siguientes:

- ❖ Datos del exportador e importador: a) razón social, b) número de identificación o RUC, c) dirección, d) teléfono, e) ciudad, f) país.
- ❖ Número de bultos y contenido de cada uno
- ❖ Lugar y fecha de emisión
- ❖ Peso de cada bulto: neto / bruto
- ❖ Partida Arancelaria
- ❖ Cantidad del Producto
- ❖ Modo de embarque
- ❖ Tipo de embalaje
- ❖ Firma y sello del exportador

*Cuadro No. 42*

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVÍO	VALOR AL AÑO
Lista de Empaque	0,20	0,80
<b>TOTAL \$</b>	<b>0,20</b>	<b>0,80</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Investigación propia

### 5.8.1.6 CERTIFICADO DE ANALISIS DEL PRODUCTO O CERTIFICADO DE CALIDAD

El certificado de análisis del producto o certificado de calidad es el documento que certifica la calidad de los productos que se comercializan tanto local como internacionalmente, este documento constituye una prueba de que el producto en cuestión cumple con las normas establecidas para su producción. Para nuestro producto el certificado de calidad lo emitirá el INEN por ser producto alimenticio en conserva.

### 5.8.2 TRÁMITES ADUANEROS

La Aduana para permitir la exportación de productos a otros países exige que se realicen los siguientes trámites:

*Cuadro No. 43*

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVÍO	VALOR AL AÑO
Declaración Aduanera	30,00	120,00
Inspección Antinarcoáticos	108,04	432,16
Pago CORPEI	60,93	243,72
Bill of Lading	50,40	201,6
<b>TOTAL \$</b>	<b>249,37</b>	<b>997,48</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Investigación propia

### 5.8.2.1 DECLARACIÓN ADUANERA

La Declaración Aduanera Única y de carácter personal, se formulará independientemente por cada exportador o a través de un Agente de Aduanas, es el documento más importante del proceso de exportación, es el requisito que exige la Aduana como acompañamiento a las mercaderías exportadas, la información que recoge este formulario como: la naturaleza del bien, valor, importador, medio de transporte, partida, descripción arancelaria y comercial, peso de las mercaderías, etc.; es de suma importancia para la Corporación Aduanera, porque le sirve como estadística de Comercio Exterior.

El plazo para presentar este documento ante la Aduana es de 7 a 15 días hábiles, posteriores al ingreso de la carga a zona primaria.

Cabe indicar que este certificado debe contener el régimen de la exportación, que en este proyecto es 40 Importación a Consumo.

*Cuadro No. 44*

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVÍO	VALOR AL AÑO
Declaración Aduanera	30,00	120,00
<b>TOTAL \$</b>	<b>30,00</b>	<b>120,00</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Agente Natalia Paredes

### 5.8.2.2 INSPECCIÓN ANTINARCÓTICOS

La inspección Antinarcoóticos tiene la finalidad de prevenir el envío de estupefacientes dentro de las mercaderías de exportación, el personal de Antinarcoóticos mantiene registros de los usuarios derivados del sistema de Contecon y el AISV: contenedores, fecha, hora, producto, destino, placa

“Proyecto de Factibilidad para la Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al Mercado de China”

del vehículo, si es carga suelta, etc., con esta información ellos organizan las inspecciones de cada envío, cabe indicar que el tiempo varia según el tipo de mercadería, es decir, si los productos son perecibles (frutas frescas) la inspección durará una hora, si son metales y chatarra durará 4 horas y si es mercadería paletizada el tiempo promedio es de 2 horas.

La Policía Antinarcoóticos realiza tres tipos de inspecciones:

- Inspección a Contenedores
- Inspecciones Pre embarque en Muelles o Buques, e
- Inspecciones Subacuáticas

Para la inspección se solicita la presencia del exportador o su representante, caso contrario la inspección se realizará en presencia del fiscal antinarcoóticos de turno. Una vez finalizada la inspección la Policía procederá a colocar 3 sellos de seguridad (sello de botella, de etiqueta y cable), con esto el operador portuario podrá embarcar la carga. (*Ver Anexo No. 10*)

La empresa DELIFRUT ECUADOR realizará tres exportaciones al año, de las cuales al menos una será inspeccionada por la Policía Antinarcoóticos, esta inspección no tiene costo por parte de la policía pero se necesita para el efecto contratar cuadrilla para la manipulación de la carga y pagar otros valores para que se realice la misma, por lo cual consideramos que al año nos toque una inspección.

*Cuadro No. 45*

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVÍO	VALOR AL AÑO
Operación de Aforo / Inspección de Contenedores	92,47	92,47
Provisión de Materiales (Inspección Unidades Full)	5,70	5,70
Provisión y colocación de sellos	9,87	9,87
<b>TOTAL \$</b>	<b>108,04</b>	<b>108,04</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Agrocalidad



### 5.8.2.3 CUPÓN CORPEI

Es un aporte de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI, entidad que brinda asesoría en Comercio Exterior, según el literal e) del Art. 22 de la Ley de Comercio, toda exportación debe pagar esta contribución, que en el caso de los exportadores es el 1.5 por mil sobre el valor FOB.

Estos cupones serán canjeado por Certificados de Aportaciones en dólares americanos, que cuando lleguen a los USD 500 de aportación, el certificado podrá ser negociado, ejemplo: Se puede pagar honorarios a técnicos de la CORPEI, o participaciones en ferias internacionales, entre otros canjes. *(Ver Anexo No. 11)*

#### FORMULA

$$\text{CORPEI} = \text{FOB} * 1.5 / 1000$$

$$\text{CORPEI} = 40.618,18$$

$$\text{CORPEI} = \mathbf{60,93}$$

*Cuadro No. 46*

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVÍO	VALOR AL AÑO
Pago CORPEI	60,93	243,72
<b>TOTAL \$</b>	<b>60,93</b>	<b>243,72</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Agente Natalia Paredes

#### 5.8.2.4 BILL OF LADING

En Bill of Lading o Conocimiento de Embarque en español, es el documento que se emplea en el transporte marítimo internacional, es emitido por el naviero o el capitán del buque, sirve para acreditar la recepción o carga a bordo de las mercancías a transportar, en las condiciones consignadas. Suelen emitirse tres originales y varias copias no negociables. Es necesario presentar un original para retirar la mercancía en el puerto de destino. (*Ver Anexo No. 12*)

*Cuadro No. 47*

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVÍO	VALOR AL AÑO
Bill of Lading	50,40	201,60
<b>TOTAL \$</b>	<b>50,40</b>	<b>201,60</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Panalpina

#### 5.8.3 CONTRATO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL (FLETE MARÍTIMO)

El medio de transporte más utilizado en operaciones de Comercio Exterior, es el marítimo, este medio ofrece varias ventajas a los importadores/exportadores ya que tiene gran capacidad, por lo que se pueden enviar grandes cantidades de mercadería a un bajo precio, además es el medio más seguro para recorrer grandes distancias.

Luego que el importador nos manifieste su deseo de adquirir nuestro producto, inmediatamente debemos comunicarnos con una naviera para reservar el espacio en el buque y realizar la contratación de transporte internacional.

La empresa PANALPINA, es la que nos brindará el servicio de transporte internacional, ella se encargará de trasladar las mercaderías desde el puerto de embarque de Guayaquil al puerto de Destino en Hong Kong, como lo mencioné anteriormente el tránsito internacional será de 35 días contados a partir de la fecha de embarque. (*Ver Anexo No. 17*)

*Cuadro No. 48*

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVÍO	VALOR AL AÑO
Flete (Guayaquil-Hong Kong)	1.950,00	7.800,00
<b>TOTAL \$</b>	<b>1.950,00</b>	<b>7.800,00</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Panalpina

### 5.8.3.1 TRANSPORTE INTERNO HACIA EL PUERTO DE EMBARQUE

Se refiere al traslado de los contenedores llenos de "Jugo de Mango" desde las bodegas de DELIFRUT ECUADOR, ubicadas cerca del puerto de Guayaquil hacia el counter de la naviera contratada para el flete internacional.

La naviera nos cobra un rubro por el alquiler del contenedor, este valor incluye la entrega del contenedor vacío en la empresa para cargar la mercadería y el traslado del contenedor lleno hacia el puerto de embarque.

*Cuadro No. 49*

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVÍO	VALOR AL AÑO
Transporte interno (incluye alquiler de contenedor)	425,00	1.700,00
<b>TOTAL \$</b>	<b>425,00</b>	<b>1.700,00</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Panalpina

#### 5.8.4 CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA

“Entre un país importador y otro exportador, existen diversas modalidades de negociación internacional, de acuerdo a sus propias normas legales. Por esta razón la Asamblea General de las Naciones Unidas, se vio en la necesidad de establecer normas claras y precisas, derechos y obligaciones en los contratos de compra-venta de mercancías, a través de la Convención de Viena de 1980.”<sup>35</sup>

El Contrato de Compra- Venta Internacional es el instrumento primordial de toda negociación internacional, es un documento que recoge los acuerdos y términos de una negociación, en este se expresa claramente las responsabilidades de las partes que intervienen en el acto de comercio (comprador y vendedor), este documento se regirá a la legislación del país exportador, importador o un tercer país que las partes consideren conveniente, la convención de Viena instituye que los contratos también pueden ser verbales, norma que a mi criterio no es aplicable ya que en caso de discrepancia no se tienen las suficiente pruebas de los acuerdos verbales, por lo que creo conveniente realizar un contrato específico o a su vez hacerlo mediante carta de crédito para evitar posibles conflictos.

Según lo que dicen los autores del manual “Cómo hacer Importaciones” y el manual ¿Cómo Exportar?<sup>36</sup> Las cláusulas que debe llevar un contrato son difíciles de definir, cada contrato incorporará las cláusulas que se ajusten a sus necesidades, en nuestro caso debemos incorporar principalmente el objeto del contrato, especificando las características del producto, cantidad, precio, empaque, embalaje, incoterm, forma de pago, transporte, seguros, idioma, arbitraje, la jurisdicción y tribunales a los que se acogen, fecha, comparecientes, cláusulas de penalización, entre otras.

---

<sup>35</sup> Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ecuador CORPEI, ¿Cómo Exportar? Trámites, procedimientos y Documentos operativos - 2008

<sup>36</sup> ESTRADA, Luis Patricio, Como hacer Importaciones, Guía práctica; gerencial y operativa para realizar compras a nivel internacional, Editorial Abya – Yala, mayo 2006, Pág. 83, 84, 85 y Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ecuador CORPEI, ¿Cómo Exportar? Trámites, procedimientos y Documentos operativos – 2008, Pág. 28, 29, 30

### 5.8.5 SEGURO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS

“Es un contrato (Póliza de seguro de transporte), entre el solicitante (exportador o importador) y la empresa de seguros, se la emite por duplicado, en él constan todos los datos esenciales para el transporte de la mercadería, debe ser emitida en castellano y en el mismo tipo de moneda con que se negocie la carta de crédito, en caso de existir. Las declaraciones contenidas en la solicitud del seguro, servirán de base para la emisión de la póliza o aplicación del seguro de transporte y formarán parte del contrato de seguro”.<sup>37</sup>

La Ley establece que en el caso de negociación con términos C y D (CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ), los exportadores tienen la obligación de contratar un seguro de cobertura mínima, esto es desde su fábrica hasta que la mercancía esté embarcada o entregada a la compañía de transporte, la obligación de contratar un seguro la tiene el importador, en este caso por el término CIF el vendedor correrá con el mencionado gasto por eso, si el comprador requiere una póliza de seguro con mayor cobertura deberá solicitarlo con anticipación al exportador y correr con los gastos generados por la misma.

Con este antecedente, hemos acordado con el importador contratar una póliza de seguro Contra Todo Riesgo, mediante esta póliza garantizamos que nuestra mercadería estará cubierta durante todo el viaje.

El seguro comienza desde que la mercadería sale de las bodegas del exportador y termina con la descarga de la misma en la bodega del consignatario, el exportador entrega la mercadería a la empresa de transporte designada, con los datos del consignatario (datos del importador: nombre, dirección, banco emisor, etc.) la naviera emite el conocimiento de embarque, como la forma de pago es mediante carta de crédito el banco emisor solicitará que se endose temporalmente la póliza a su favor en caso de siniestro. La cobertura del seguro será el valor de la mercadería más el 10% sobre el valor del crédito o del 5 % sobre la cantidad.

---

<sup>37</sup> Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ecuador CORPEI, ¿Cómo Exportar? Trámites, procedimientos y Documentos operativos - 2008

Salvo disposición contraria, el seguro de transporte marítimo, abarca hasta 60 días después de la llegada o descargue de la mercadería del buque y en vía aérea o terrestre dicho seguro dura hasta 15 días después de haber llegado o descargado la mercadería.

La empresa naviera Panalpina, tiene alianzas estratégicas con aseguradoras, es por esto que al momento de cotizar el valor del flete internacional, nos han ofrecido también el seguro, como lo mencionamos la póliza de seguro será cobertura máxima y rige desde las bodegas de DELIFRUT ECUADOR hasta el puerto de destino Hong Kong.

Cuadro No. 50

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVÍO	VALOR AL AÑO
<b>CFR</b>	<b>44.216,35</b>	<b>176.865,39</b>
PRIMA DE SEGURO 0,8% CFR	353,73	1.414,92
Contribución Superintendencia de Bancos 3.5% Prima	12,38	49,52
Derecho P Contribución Seguro Social Campesino 0,5%	1,77	7,07
IVA 12%	42,45	169,79
Costo Emisión de Póliza	10,00	40,00
<b>TOTAL \$</b>	<b>420,33</b>	<b>1.681,31</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Panalpina

### 5.8.6 COSTOS BANCARIOS

En este punto es necesario aclarar que el costo de la emisión de la carta de crédito viene acompañado con el servicio de cobranzas enviadas al exterior. (*Ver Anexo No. 16*)

Este documento es el que garantiza el pago por los productos exportados, en el tema de costos por este servicio se pagará un determinado valor por el servicio de corresponsabilidad del Banco y otro

“Proyecto de Factibilidad para la Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al Mercado de China”

por el servicio de cobranza enviadas al exterior, que no es otra cosa que el envío de los documentos legales al banco emisor para el reclamo del respectivo pago.

El Produbanco será nuestro banco corresponsal a través del WACHOVIA BANK y realizará los trámites correspondientes a la emisión y pago de la carta de crédito.

*Cuadro No. 51*

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVIO	VALOR AL AÑO
Carta de Crédito de Exportación	1.437,51	5.750,03
Cobranza simple o documentada enviada o recibida (con el Exterior)	111,59	446,37
SWIF	20,00	80,00
Cheques propios recibidos al cobro	25,00	100,00
Enmiendas	20,00	80,00
Correspondencia Internacional	30,00	120,00
<b>TOTAL \$</b>	<b>1.644,10</b>	<b>6.576,40</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Produbanco

Como lo mencioné anteriormente para el proyecto hemos acordado que la forma de pago será mediante Carta de Crédito a 30 días, ya que es la más recomendada para las exportaciones por ser la más segura y garantizar el pago inmediato de las mercaderías.

Además, hemos seleccionado la Carta de Crédito Irrevocable y Confirmada, este documento tiene la particularidad de exigir que las dos partes estén de acuerdo en todos los términos de negociación, por lo que si desean realizar algún cambio lo podrán hacer con el consentimiento mutuo de las mencionadas partes.

Los costos de la carta de crédito de exportación los que se detallan a continuación, cabe indicar las comisiones y costos se establecen mediante el valor FOB de la mercadería.

### 5.8.6.1 CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE Y CONFIRMADA

Como política de la empresa hemos establecido que todas las negociaciones de exportación las realizaremos mediante carta de crédito irrevocable y confirmada, esta política nos garantiza el pago de la mercadería ya que la operación cuenta con el aval del banco del importador al ser irrevocable y de nuestro propio banco al ser confirmada.

La mecánica de pago con carta de crédito irrevocable y confirmada, empieza con el compromiso del importador a través de un Banco Emisor (banco de China) y un Banco Corresponsal (banco de Ecuador). El importador apertura una carta de crédito pagadera a 30 días y con condición de irrevocable en su banco de confianza, entidad que se comunica con el banco designado por el vendedor para acordar los términos de pago, términos que el banco local comunicará de inmediato al vendedor para proceder a confirmar la carta de crédito.

Una vez que se presenten los documentos que certifiquen el embarque, el exportador podrá reclamar el pago a su banco notificador o corresponsal ó solicitar también la intervención de otro banco que en este caso sería el banco pagador, como la carta de crédito es confirmada no es necesario recibir el giro del banco emisor, este servicio tiene un costo adicional pero es la forma más segura de recibir el pago por los productos exportados.

*Cuadro No. 52*

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVIO	VALOR AL AÑO
Aviso (CCE Confirmada)	100,00	400,00
Confirmación (trimestre o fracción 0.25%, mínimo 100 dólares)	111,59	446,37
Revisión de Documentos	223,18	892,73
Aceptación / pago diferido (tasa anual cuando hay plazo financiado por el beneficiario)	892,73	3570,93
Notificación discrepancias si es que existen discrepancias caso contrario no	50,00	200,00
Mensajes SWIF	30,00	120,00
Correspondencia Internacional	30,00	120,00
<b>TOTAL \$</b>	<b>1.437,51</b>	<b>5.750,03</b>

Elaboración: La Autora 2011

Fuente: Produbanco



### 5.8.7 ORDEN DE EMBARQUE (RÉGIMEN 15)

Se conoce como Régimen 15 a la “Orden de Embarque”, hay que mencionar que no es un régimen aduanero, es el nombre técnico del documento, este documento se obtiene cuando el exportador o su Agente de Aduanas manifiestan a la Corporación Aduanera Ecuatoriana la intención de exportar determinados productos.

Para obtener el documento únicamente se debe presentar la copia del RUC vigente y la factura pro forma sin mucho trámite se obtiene la autorización de embarque, requisito previo para el ingreso a la Aduana y el embarque de la mercadería. Cabe indicar que una vez que se ha conseguido el mencionado permiso se debe ingresar la mercadería a los patios de Contecon (Zona Primaria) para el posterior embarque, para ello hay que tramitar el AISV para que le dejen ingresar la carga a Contecon.

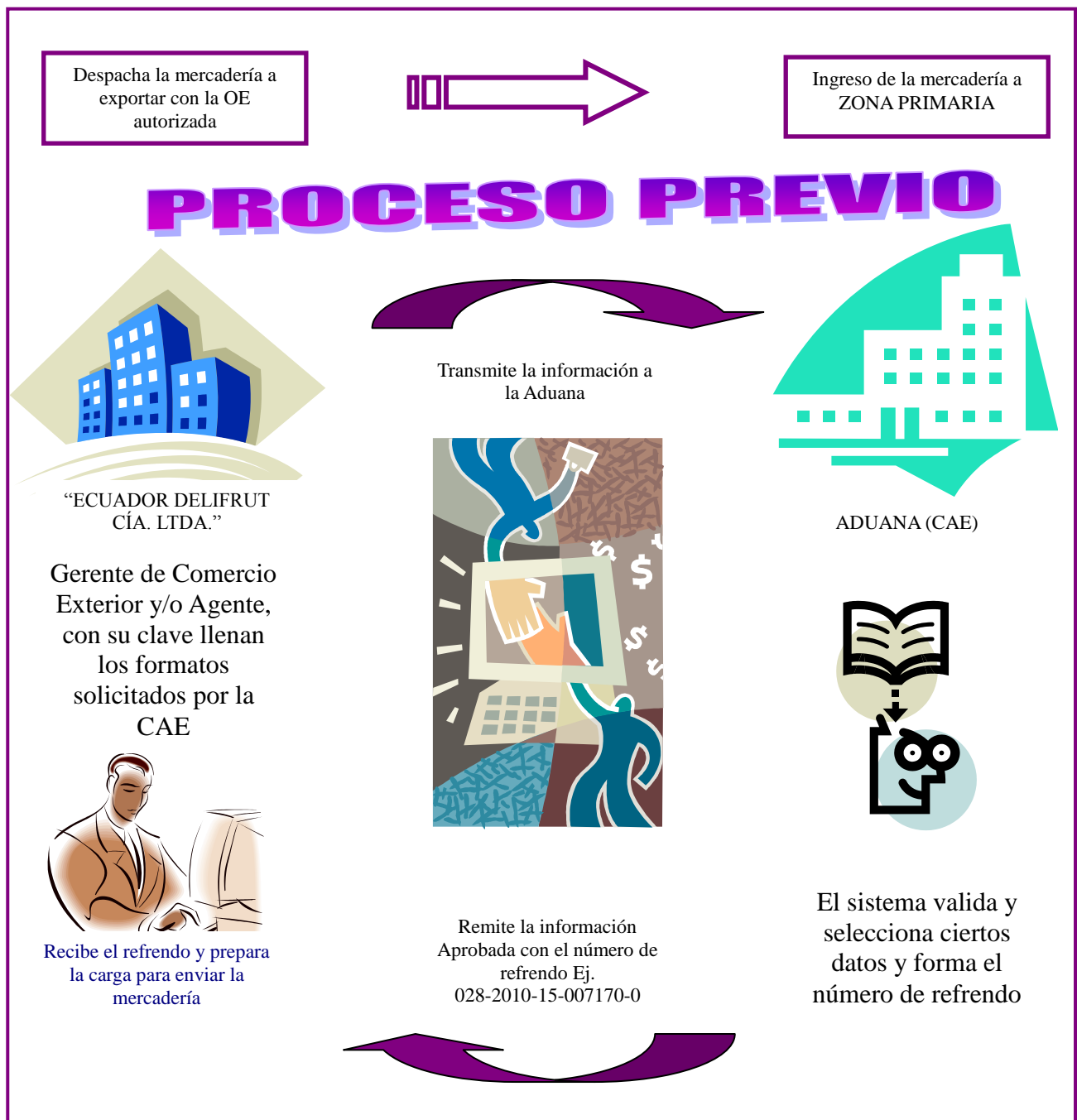
Luego de ingresar la mercadería, la Policía Antinarcoóticos procederá con la revisión respectiva, es necesario aclarar que la orden de embarque constituye una intención de exportar por lo que no significa que en el documento se reflejen las cantidades y el precio, lo que si no puede cambiar es el tipo de mercadería, el documento tiene un plazo de vigencia de 30 días calendarios para que la mercadería pueda ser sometida a control aduanero, tiempo en el cual se debe tramitar el AISV, ingresar la mercadería al puerto y proceder con el embarque de la misma. El plazo para regularizar la exportación es de 15 días hábiles a partir del ingreso de la mercadería a los patios fecha del AISV.

En el caso que por distintos motivos no se realice el embarque de la mercadería se solicitará la anulación de la Orden de Embarque y se tramitará una nueva sin problema. *(Ver Anexo No.13)*

La Aduna no cobra por la emisión de este documento, pero como solo lo puede tramitar un Agente de Aduanas este cobrará los respectivos honorarios por el trámite, el mismo tiene un valor aproximado de USD 60,00, este rubro está incluido en el total de honorarios del Agente.

Con el siguiente gráfico se demuestra el proceso

Gráfico No. 9



Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Investigación propia

### **5.8.8 AUTORIZACIÓN DE INGRESO Y SALIDA DE VEHÍCULOS – AISV**

El AISV es un documento que permite al exportador ingresar el vehículo con la carga a los patios de Contecon para su posterior embarque, en la siguiente dirección [aisvuser@cgsa.com.ec](mailto:aisvuser@cgsa.com.ec) se encuentra el formato del documento, el mismo se llena, imprime y se entrega al transportista local incluyendo el pago de las tasas de almacenaje, handling, etc. a Contecon vía Internet o a través de los bancos: Pacífico, Bolivariano, Produbanco, Internacional. El transportista presentará el AISV en la calle H donde verificarán los datos y procederán a pesar en la báscula el camión con la carga.

Cabe indicar que toda carga de exportación debe ser ingresada a los patios portuarios, con un mínimo de 12 horas de anticipación al embarque. (*Ver Anexo No. 14*)

El costo de la emisión de este documento se encuentra incluido en el valor que nos cobra la naviera (emisión de documento y pesado de vehículo cargado) por concepto de flete interno.

### **5.8.9 MANIPULEO EN EL PUERTO DE EMBARQUE**

El manipuleo de la carga en el puerto de embarque, significa los costos que debemos pagar para que las grúas bajen la carga del transporte y la pongan en la borda del buque, estos costos también nos factura la naviera.

Cuadro No. 53

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVIO	VALOR AL AÑO
THC	132,00	528,00
Handling OUT	50,40	201,60
Recargo Naviero	39,20	156,80
Manejo Panalpina	95,20	380,80
Cargue Contenedor	134,40	537,60
<b>TOTAL \$</b>	<b>451,20</b>	<b>1.804,80</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Panalpina

### 5.8.10 TASA DE ALMACENAJE

La tasa de almacenaje, es el valor que se paga sobre las mercancías y unidades de transporte o carga que se encuentran en bodegas, patios de la Aduana o almacenes temporales autorizados para remate, procedimientos administrativos o judiciales.

Para realizar los trámites aduaneros correspondientes hemos considerado 5 días como suficientes, durante ese tiempo la mercadería deberá permanecer en la Aduana y debemos cancelar el almacenaje sobre esos días. Para calcular el valor por este servicio, se tomará en cuenta la cantidad de carga en toneladas de cada contenedor, es decir el precio del almacenaje se fijará en relación al peso del contenedor y los días que la mercadería permanezca en la Aduana.

El cálculo aplicado al proyecto es el siguiente: cada contenedor que exporta DELIFRUT ECUADOR, tendrá un peso de 28,05 Ton, con ese dato buscaremos en el tarifario del almacenamiento de carga emitida por la Contecon Guayaquil (*Ver Anexo No. 15*), con esta consideración la tarifa es de USD 2,81 de 0 a 10 días por cada contenedor multiplicado por los metros cúbicos del mismo, es decir un contenedor de 40' High Cube tiene 69 m<sup>3</sup>.

En la siguiente tabla se detalla el costo de la tasa de almacenaje para la carga.

Cuadro No. 54

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVIO	VALOR AL AÑO
Almacenaje 0 a 10 días	193,89	775,56
<b>TOTAL \$</b>	<b>193,89</b>	<b>775,56</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Investigación propia

### 5.8.11 COSTOS DE UNITARIZACIÓN

La unitarización como lo mencioné en el anterior capítulo es muy importante en las operaciones de comercio exterior, es colocar o anclar un cargamento sobre una plataforma de madera, generalmente estos costos se los carga al comprador. (*Ver Anexos del No. 24 al 26*)

Cuadro No. 55

DESCRIPCIÓN	VALOR X ENVÍO	VALOR AL AÑO
Etiquetas Adhesivas (23.040)	36,64	146,56
Cajas de cartón (1.920)	438,68	1754,72
Pallets Certificados (40)	440,00	1760
Stretch Film (4 rollos) (10 pallet x rollo)	55,19	220,76
Cintas (195)	227,14	908,56
Zunchos plásticos	168,00	672
Binchas (160)	44,80	179,2
<b>TOTAL \$</b>	<b>1.410,45</b>	<b>5.641,80</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Investigación Propia

## 5.9 DETERMINACION DEL PRECIO DE LA EXPORTACIÓN

El precio de la exportación se fijará con todos los valores mencionados anteriormente, por lo tanto el precio CIF de las 23.04 toneladas de jugo se resume en el siguiente cuadro:

*Cuadro No. 56*

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR X ENVIO	VALOR AL AÑO (3 envíos)
Costo total Jugo de Mango		24.670,25	140.010,12
<b>VALOR PRODUCTO</b>	<b>1,07</b>	<b>24.670,25</b>	<b>98.681,00</b>
Margen de ganancia 50%		16.035,66	64.142,65
<b>EXW (Guayaquil)</b>	<b>1,77</b>	<b>40.705,91</b>	<b>162.823,65</b>
Transporte Interno hacia el puerto		425,00	1.700,00
Documentos de Exportación		14,60	58,40
<b>FCA (Guayaquil)</b>	<b>1,79</b>	<b>41.145,51</b>	<b>164.582,05</b>
Trámites Aduaneros Documentos de Embarque Inspección Antinarcóticos		188,44	753,76
<b>FAS (Guayaquil)</b>	<b>1,79</b>	<b>41.333,95</b>	<b>165.335,81</b>
Almacenaje		193,89	775,56
Gastos de Carga y Estiba		451,20	1.804,80
Agente de Aduanas		224,00	896,00
<b>FOB Duty-unpaid</b>	<b>1,83</b>	<b>42.203,04</b>	<b>168.812,17</b>
<b>CORPEI</b>		<b>63,30</b>	<b>253,22</b>
<b>Fob Duty paid</b>		<b>42.266,35</b>	<b>169.065,39</b>
Transporte internacional (Guayaquil-Hong Kong)		1.950,00	7.800,00
<b>CFR</b>	<b>1,92</b>	<b>44.216,35</b>	<b>176.865,39</b>
Seguro Internacional		420,33	1.681,31
<b>CIF HONG KONG</b>	<b>1,94</b>	<b>44.636,67</b>	<b>178.546,70</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Fuente: Investigación Propia

## CAPÍTULO VI

### 6 INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

“El presente capítulo tiene como objetivo analizar la información previamente establecida de los estudios de mercado, técnico y organizacional para definir la cuantía de las inversiones del proyecto a fin de ser incorporada como un antecedente más en la proyección del flujo de caja que posibilite su posterior evaluación.”<sup>38</sup>

#### 6.1 INVERSIONES DEL PROYECTO

Como se mencionó en el párrafo anterior, las inversiones del proyecto estarán ligadas directamente al tamaño del mismo, para determinarlas hay que sumar los activos fijos, activos intangibles y capital de trabajo.

*Cuadro No. 57*

<b>INVERSIONES DEL PROYECTO</b>	
<b>CONCEPTO</b>	<b>TOTAL</b>
Activos Fijos Tangibles	188.050,90
Activos Fijos Intangibles	4.947,00
Capital de Trabajo	52.062,58
<b>Inversión Total</b>	<b>245.060,48</b>

Elaborado por: La Autora 2010

<sup>38</sup> BARRENO, Luis, Compendio de Proyectos, 2003-2004, Pág. 73

### 6.1.1 ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

“Se consideran activos tangibles a todos los bienes de naturaleza material susceptible de ser percibidos por los sentidos, tales como: Materias primas y Stocks, mobiliario, maquinarias, terrenos y capital de trabajo”<sup>39</sup>

*Cuadro No. 58*

<b>ACTIVOS FIJOS TANGIBLES</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Terreno	45.900,23
Edificaciones	92.095,80
Vehículo	30.598,98
Maquinaria y Equipo	6.922,13
Equipo de oficina	459,00
Equipo de Computo	2.238,90
Muebles y Enseres	6.582,06
Generador eléctrico	3.253,80
<b>TOTAL</b>	<b>188.050,90</b>

Elaborado por: La Autora 2010

*(Ver Anexos del No. 18 al 23)*

#### 6.1.1.1 TERRENO

Se entienden como terrenos a las parcelas de tierra de propiedad de la empresa, en donde se levantan las instalaciones de la misma como: nave industrial, bodegas, oficinas, parqueaderos, etc. El terreno se seleccionó en base a los resultados obtenidos por el método para la localización cuantitativa por puntos, el cual nos permitió identificar la localización más idónea para las instalaciones, el mismo que es de 1.092 metros cuadrados, ubicado en la provincia del Guayas, cerca al Puerto Marítimo.

<sup>39</sup> [www.mitecnologico.com/Main/ActivosTangibles](http://www.mitecnologico.com/Main/ActivosTangibles)



**Cuadro No. 59**

<b>TERRENO</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Terreno	m <sup>2</sup>	1.092	41,21	45.000,23
<b>Subtotal</b>				<b>45.000,23</b>
<b>Imprevistos 2%</b>				<b>900,00</b>
<b>Total</b>				<b>45.900,23</b>

Elaborado por: La Autora 2010

**6.1.1.2 EDIFICACIONES**

Para las edificaciones se ha considerado la construcción de una moderna planta, que brinde las comodidades necesarias para el perfecto funcionamiento de la empresa.

**Cuadro No. 60**

<b>EDIFICACIONES</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Nave industrial	m <sup>2</sup>	336	150	50.400,00
Bodega 1	m <sup>2</sup>	100	100	10.000,00
Patio de maniobras	m <sup>2</sup>	78	80	6.240,00
Área Administrativa	m <sup>2</sup>	50	200	10.000,00
Acceso	m <sup>2</sup>	75	65	4.875,00
Patio y área de mantenimiento	m <sup>2</sup>	195	45	8.775,00
<b>Subtotal</b>				<b>90.290,00</b>
<b>Imprevistos 2%</b>				<b>1.805,80</b>
<b>Total</b>				<b>92.095,80</b>

Elaborado por: La Autora 2010

### 6.1.1.3 VEHÍCULO

Se realizará la adquisición de un vehículo para uso del personal para asuntos inherentes a las funciones de la empresa y para transportar materiales necesarios para el proceso post cosecha.

*Cuadro No. 61*

<b>VEHÍCULO</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Camioneta LUV D-MAX 4X4 - 3.5	Unidad	1	29.999	29.999,00
			<b>Subtotal</b>	<b>29.999,00</b>
			<b>Imprevistos 2%</b>	<b>599,98</b>
			<b>Total</b>	<b>30.598,98</b>

Elaborado por: La Autora 2010

### 6.1.1.4 MAQUINARIA

Son todas las máquinas adquiridas para el proceso de post cosecha del jugo de mango, se vio la necesidad de comprar dos máquinas, para que el proceso sea más rápido y eficiente, en el siguiente cuadro se indica las maquinas adquiridas.

*Cuadro No. 62*

<b>MAQUINARIA Y EQUIPOS</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Montacargas	Unidad	1	4236,4	4.236,40
Banda Transportadora PVC	Unidad	1	1650	1.650,00
Mesa con rodillos	Unidad	1	900	900,00
			<b>Subtotal</b>	<b>6.786,40</b>
			<b>Imprevistos 2%</b>	<b>135,73</b>
			<b>Total</b>	<b>6.922,13</b>

Elaborado por: La Autora 2010

### 6.1.1.5 EQUIPO DE OFICINA

Los equipos de oficina se componen por todas las máquinas y dispositivos necesarios para desarrollar las actividades de oficina, como son teléfonos, fax, sumadoras, etc.

Considerando la actividad comercial de la empresa y el número de personal administrativo de la misma, se adquirieron los equipos de oficina necesarios en función al número de empleados.

*Cuadro No. 63*

<b>EQUIPO DE OFICINA</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Central telefónica	Unidad	1	200	200,00
Teléfonos	Unidad	5	50	250,00
			<b>Subtotal</b>	<b>450,00</b>
			<b>Imprevistos 2%</b>	<b>9,00</b>
			<b>Total</b>	<b>459,00</b>

Elaborado por: La Autora 2010

### 6.1.1.6 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Los equipos de computación al igual que los equipos de oficina, se considerarán en función de la organización de la empresa y del personal administrativo.

*Cuadro No. 64*

<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Computadoras de escritorio	Unidad	5	425,00	2.125,00
Impresoras	Unidad	1	70	70,00
			<b>Subtotal</b>	<b>2.195,00</b>
			<b>Imprevistos 2%</b>	<b>43,90</b>
			<b>Total</b>	<b>2.238,90</b>

Elaborado por: La Autora 2010

### 6.1.1.7 MUEBLES Y ENSERES

Corresponde al valor utilizado en la adquisición de muebles y enseres para adecuar las oficinas y áreas administrativas previstas en la estructura del proyecto, además se tomó en cuenta la organización administrativa de la compañía y la comodidad de los futuros clientes.

Cuadro No. 65

MUEBLES Y ENSERES				
Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total Anual
PANEL FAST PISO TECHO TELA /TELA	Unidad	3	170,00	510,00
PANEL FAST PISO TECHO TELA /VIDRIO	Unidad	1	176,00	176,00
PANEL FAST MEDIA ALTURA TELA/TELA	Unidad	2	129,00	258,00
PANEL FAST MEDIA ALTURA TELA/TELA	Unidad	2	114,00	228,00
ESCRITORIO MITHOS GERENTE FORMICA	Unidad	1	625,00	625,00
ESTACION DE TRABAJO FUTURA FORMICA	Unidad	4	410,00	1.640,00
MESA PREMIER GERENTE MELAMINICO	Unidad	1	186,00	186,00
BIBLIOTECA MODUFLEX MIXTA MELAMINICO	Unidad	3	310,00	930,00
BIBLIOTECA MODUFLEX MIXTA MELAMINICO	Unidad	2	292,00	584,00
SILLON GERENTE CONFORTO / CUERINA	Unidad	1	218,00	218,00
SILLA CONFIDENTE SIGMA CON BRAZOS	Unidad	2	89,00	178,00
SILLA OPERATIVA POLO SIN BRAZOS TELA-CUERINA	Unidad	4	80,00	320,00
SILLA CONFIDENTE CENSA SIN BRAZOS TELA-CUERINA	Unidad	10	60,00	600,00
<b>Subtotal</b>				<b>6.453,00</b>
<b>Imprevistos 2%</b>				<b>129,06</b>
<b>Total</b>				<b>6.582,06</b>

Elaborado por: La Autora 2010

### 6.1.1.8 OTROS ACTIVOS

En este rubro se contemplan los valores de bienes no incluidos en los grupos anteriores, en este caso únicamente hemos considerado a la planta de energía eléctrica, adquirida para el adecuado funcionamiento de las máquinas.

*Cuadro No. 66*

<b>OTROS ACTIVOS</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Generador Eléctrico	Unidad	1	3190	3.190,00
<b>Subtotal</b>				<b>3.190,00</b>
<b>Imprevistos 2%</b>				<b>63,80</b>
<b>Total</b>				<b>3.253,80</b>

Elaborado por: La Autora 2010

### 6.1.2 ACTIVOS INTANGIBLES

En el grupo de Activos Intangibles, están considerados aquellos gastos que son necesarios para el normal desenvolvimiento de la organización, es decir, están las erogaciones que se realicen por concepto de constitución de la compañía, capacitación del personal y otros que sean necesarios para poner en funcionamiento la empresa.

*Cuadro No. 67*

<b>ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Constitución de Compañía	Unidad	1	1.600,00	1.600,00
Estudios y diseños definitivos	Unidad	1	3.000,00	3.000,00
Afiliación al gremio de exportadores	Unidad	1	250,00	250,00
<b>Subtotal</b>				<b>4.850,00</b>
<b>Imprevistos 2%</b>				<b>97,00</b>
<b>Total</b>				<b>4.947,00</b>

Elaborado por: La Autora 2010

### 6.1.3 CAPITAL DE TRABAJO

“El capital de trabajo no es otra cosa que el conjunto de recursos necesarios en forma de activos corrientes que deberá disponer el inversionista, para la operación del proyecto, hasta que los ingresos generados por el propio proyecto cubran los gastos de operación, durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaños determinados.”<sup>40</sup>

“El capital de trabajo para efectos de la evaluación de proyectos, constituirá en una parte de las inversiones a largo plazo, ya que forman parte del monto permanente de los activos corrientes necesarios para asegurar la operación del proyecto.”<sup>41</sup>

*Cuadro No. 68*

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Valor Total Anual</b>	<b>Valor Trimestral</b>
Materia Prima	84.602,88	28.200,96
Mano de Obra directa	11.750,40	3.916,80
Materiales indirectos	4.340,47	1.446,82
Mano de Obra indirecta	4.512,89	1.504,30
Mantenimiento y Reparación	4.495,22	1.498,41
Insumos	3.427,20	1.142,40
Seguros	4.504,34	1.501,45
Gastos Administrativos y Generales	16.263,28	5.421,09
Gastos de ventas	22.291,08	7.430,36
<b>Total</b>	<b>156.187,752</b>	<b>52.062,58</b>

Elaborado por: La Autora 2010

<sup>40</sup> SAPAG CHAIN, Nassir; SAPAG, Reinaldo, “Preparación y Evaluación de Proyectos”, Cuarta Edición; Mc Graw Hill, México 2003, Pág. 233

<sup>41</sup> Gestión de Proyectos, Juan José Miranda, MM Editores Quinta Edición

## 6.2 FINANCIAMIENTO DE LA DEUDA

Determinadas las inversiones que necesitan el proyecto y los valores correspondientes a cada una en el mercado, es necesario fijar las fuentes de financiamiento que utilizaremos.

Existen dos posibilidades de financiar las inversiones, una es por medio del capital propio y la otra es por medio de fuentes externas, en el caso del capital es el aporte que proviene de los socios, el mismo que puede ser en efectivo o en especie; en el caso de las fuentes externas tenemos los créditos que otorgarán las instituciones financieras en favor de la empresa.

Se ha analizado la estructura de financiamiento adecuada para el proyecto, considerando que la Ley de Régimen Tributario Interno incentiva la utilización de recursos ajenos con la disminución de la base imponible sobre la cual se calculan los impuestos, por ello, se propone una estructura de financiamiento de 42% recursos propios y 58% de recursos ajenos.

### 6.2.1 ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO

Para establecer una adecuada estructura de la deuda como se menciona en el punto anterior, se debe tener claro el nivel y el volumen de la inversión total del proyecto, la misma que será distribuida entre recursos propios y ajenos.

De conformidad a la política que se debe aplicar para seleccionar la fuente de financiamiento que se va a asignar a cada grupo de activos, se deberá tomar en cuenta los requisitos exigidos por los proveedores del dinero, es decir, los bienes que se financiarán por medio de bancos serán aquellos que sean sujetos de prenda o hipoteca, debido a que las instituciones financieras necesitan asegurar la recuperación del dinero entregado, en el caso de los demás activos se financiarán con recursos aportados por los socios.

Por lo tanto la inversión total del proyecto, asciende a US\$ 245.060,48 monto que será financiado de la siguiente manera: 42% (US\$ 103.603,39) con recursos propios y el restante 58% con un préstamo de la Corporación Financiera Nacional (CFN) de US\$ 141.457,10) con una tasa de interés de 10% variable, con un plazo máximo de 10 años.

A continuación se muestra el cuadro de fuentes y usos con el cual se realizará el cálculo de la amortización de la deuda financiada por el banco.

*Cuadro No. 69*

<b>CUADRO DE FUENTES Y USOS</b>					
<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>	<b>Préstamo</b>		<b>Recursos Propios</b>	
		<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>
Terreno	45.900,23	100	45.900,23		
Construcciones	92.095,80	100	92.095,80		
Vehículo	30.598,98			100	30.598,98
Maquinaria y Equipo	6.922,13	50	3.461,06		3.461,06
Equipo de oficina	459,00			100	459,00
Equipo de Computo	2.238,90				2.238,90
Muebles y Enseres	6.582,06			100	6.582,06
Generador eléctrico	3.253,80			100	3.253,80
Activos Fijos Intangibles	4.947,00			100	4.947,00
Capital de Trabajo	52.062,58			100	52.062,58
<b>Total</b>	<b>245.060,48</b>	<b>0,58</b>	<b>141.457,10</b>	<b>0,42</b>	<b>103.603,39</b>

Elaborado por: La Autora 2010

## 6.2.2 AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

La tabla de amortización se calculó semestralmente, sobre el monto total del préstamo US\$ 141.457,10, a un plazo de 5 años y con un interés promedio del 2,5%.

En el siguiente cuadro se puede observar la tabla de amortización del préstamo calculada para 5 años.



Cuadro No. 70

TABLA DE AMORTIZACIÓN							
Periodo		Pagos Periódicos	Interés	Amortización	Saldo Insoluto	Pago Anual Interés	Amortización Anual
Año	Semestre						
	<b>141.457,10</b>						
1	135.919,46	9.074,07	3.536,43	5.537,64	135.919,46		
2	130.243,38	9.074,07	3.397,99	5.676,08	130.243,38		
3	124.425,40	9.074,07	3.256,08	5.817,98	124.425,40		
4	118.461,96	9.074,07	3.110,63	5.963,43	118.461,96	13.301,13	22.995,13
5	112.349,45	9.074,07	2.961,55	6.112,52	112.349,45		
6	106.084,12	9.074,07	2.808,74	6.265,33	106.084,12		
7	99.662,15	9.074,07	2.652,10	6.421,96	99.662,15		
8	93.079,64	9.074,07	2.491,55	6.582,51	93.079,64	10.913,94	25.382,32
9	86.332,56	9.074,07	2.326,99	6.747,08	86.332,56		
10	79.416,81	9.074,07	2.158,31	6.915,75	79.416,81		
11	72.328,16	9.074,07	1.985,42	7.088,65	72.328,16		
12	65.062,30	9.074,07	1.808,20	7.265,86	65.062,30	8.278,93	28.017,34
13	57.614,79	9.074,07	1.626,56	7.447,51	57.614,79		
14	49.981,10	9.074,07	1.440,37	7.633,70	49.981,10		
15	42.156,56	9.074,07	1.249,53	7.824,54	42.156,56		
16	34.136,40	9.074,07	1.053,91	8.020,15	34.136,40	5.370,37	30.925,90
17	25.915,75	9.074,07	853,41	8.220,66	25.915,75		
18	17.489,58	9.074,07	647,89	8.426,17	17.489,58		
19	8.852,75	9.074,07	437,24	8.636,83	8.852,75		
20	- 0,00	9.074,07	221,32	8.852,75	- 0,00	2.159,86	34.136,40

Elaborado por: La Autora 2010

## CAPÍTULO VII

### 7 COSTOS GASTOS E INGRESOS

El presente capítulo es sumamente importante, se lo realiza para establecer el costo real del proyecto según lo planificado durante el período de operación, así como para determinar los ingresos que se obtendrán como utilidad de los recursos invertidos.

Con la información recopilada de los capítulos anteriores, se tiene definida la capacidad productiva del proyecto y los costos necesarios en los cuales se debe incurrir para generar ingresos para el inversionista.

#### 7.1 COSTOS DEL PROYECTO

Según el autor Gabriel Baca Urbina<sup>42</sup>, “son aquellos desembolsos en efectivo o especie hechos en el pasado, presente, futuro o en forma virtual”; es decir son las erogaciones de dinero en las que incurre la empresa, para satisfacer las necesidades inmediatas durante el período de funcionamiento tales como: costos de producción, gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros.

##### 7.1.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN

A los costos de producción también se los conoce como costos de operación, son los gastos necesarios para mantener un proyecto, los costos determinan el destino económico de una empresa, pues están directamente asociados con el ingreso versus el costo de producción del producto vendido, es decir que en los bienes de consumo se debe gastar; esto genera un costo, sin embargo,

---

<sup>42</sup> BACA U, Gabriel; “Evaluación de proyectos”, Editorial Mc Graw Hill Quinta Edición, México, Pág. 169

“Proyecto de Factibilidad para la Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al Mercado de China”

con ello no se quiere decir que no se tenga un estricto control sobre ellos, pues lo ideal es realizar productos de calidad tratando de reducir en lo posible los costos y eliminando las erogaciones innecesarias o mantener los costos lo más bajos posibles, si deseamos generar rentabilidad.

### 7.1.1.1 COSTOS DIRECTOS

Son aquellos costos que son necesarios para obtener un producto, lo conforman las materias primas, materiales directos, insumos y mano de obra directa.

#### 7.1.1.1.1 MATERIA PRIMA

Constituyen la parte fundamental del producto, en nuestro proyecto consideramos como materia prima al jugo de mango procesado, que será adquirido a la empresa Quicornac, la cantidad y el costo se demuestra en el siguiente cuadro.

*Cuadro No. 71*

<b>MERCADERÍA</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Jugo de mango	Kg.	92.160,00	0,90	82.944,00
<b>Subtotal</b>				<b>82.944,00</b>
<b>Imprevistos 2%</b>				<b>1.658,88</b>
<b>Total</b>				<b>84.602,88</b>

Elaborado por: La Autora 2010

### 7.1.1.1.2 MANO DE OBRA DIRECTA

Como mano de obra directa se considera, a la intervención directa de los trabajadores en la elaboración de un producto, es decir es la manipulación de la materia prima.

El proceso post cosecha que tiene la empresa es básico, por lo que únicamente se requerirá la contratación de tres obreros.

*Cuadro No.72*

<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Obreros	Unidad	3	320,00	11.520,00
<b>Subtotal</b>				<b>11.520,00</b>
<b>Imprevistos 2%</b>				<b>230,40</b>
<b>Total</b>				<b>11.750,40</b>

Elaborado por: La Autora 2010

### 7.1.1.1.3 INSUMOS

En este caso nos referimos como insumos, a los costos necesarios para el adecuado funcionamiento de las maquinarias y equipos en el proceso de post cosecha, grupo al que pertenecen los combustibles, lubricantes, los servicios básicos y los materiales de limpieza.

*Cuadro No. 73*

<b>INSUMOS</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Combustibles (camioneta)	Galones	500	1,98	990,00
Lubricantes	Galones	4	30,00	120,00
Energía eléctrica 8:00 a 18:00	kw/hora	15.000	0,15	2.250,00
<b>Subtotal</b>				<b>3.360,00</b>
<b>Imprevistos 2%</b>				<b>67,20</b>
<b>Total</b>				<b>3.427,20</b>

Elaborado por: La Autora 2010

#### 7.1.1.1.4 MATERIALES INDIRECTOS

Son aquellos materiales que no forman parte de los componentes de un producto, sin embargo se los utiliza para la elaboración del mismo, estos costos lo conforman los envases y embalajes de la mercadería, que como se mencionó anteriormente será etiquetada, embalada y unitarizada en pallets.

*Cuadro No. 74*

<b>MATERIALES INDIRECTOS</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Etiquetas Adhesivas	Unidades	69120	0,002	109,93
Cajas de cartón	Unidades	5760	0,23	1.316,04
Pallets Certificados	Unidades	120	11,20	1.344,00
Stretch Film (10 pallet x rollo)	Unidades	12	13,80	165,58
Cintas	Unidades	585	1,16	681,41
Zunchos plásticos paquetes	Unidades	3	168,00	504,00
Binchas	Unidades	480	0,28	134,40
			<b>Subtotal</b>	<b>4.255,36</b>
			<b>Imprevistos</b> 2%	<b>85,11</b>
			<b>Total</b>	<b>4.340,47</b>

Elaborado por: La Autora 2010

#### 7.1.1.1.5 MANO DE OBRA INDIRECTA

Es el trabajo de personas que no intervienen o no tienen contacto con el proceso de fabricación del producto, en el proyecto como mano de obra indirecta tenemos al supervisor de planta, quien será responsable de todo lo concerniente al adecuado desarrollo del proceso post cosecha.

Cuadro No. 75

<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Supervisor de Planta	Profesional	1	368,70	4.424,40
			<b>Subtotal</b>	<b>4.424,40</b>
			<b>Imprevistos 2%</b>	<b>88,49</b>
			<b>Total</b>	<b>4.512,89</b>

Elaborado por: La Autora 2010

### 7.1.1.2 GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

Los gastos indirectos de fabricación corresponden todos los pagos necesarios para el adecuado desenvolvimiento del área de producción, están conformados por: mantenimiento y reparación, seguros, depreciaciones y amortizaciones, entre otras.

#### 7.1.1.2.1 MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN

Se considera en este grupo a todos los pagos por concepto de mantenimiento y reparación de activos tales como: edificaciones, maquinarias y equipos de oficina.

Cuadro No. 76

MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN					
Descripción	Valor	%	Valor Unitario	Valor Total	
				Mensual	Anual
Construcciones	92.095,80	0,03	2.762,87	230,24	2.762,87
Vehículo	30.598,98	0,04	1.223,96	102,00	1.223,96
Maquinaria y Equipo	6.922,13	0,03	207,66	17,31	207,66
Equipo de oficina	459,00	0,03	13,77	1,15	13,77
Equipo de Computo	2.238,90	0,03	67,17	5,60	67,17
Muebles y Enseres	6.582,06	0,02	131,64	10,97	131,64
Generador eléctrico	3.253,80	0,03	97,61	8,13	97,61
				<b>Subtotal</b>	<b>4.407,08</b>
				<b>Imprevistos 2%</b>	<b>88,14</b>
				<b>Total</b>	<b>4.495,22</b>

Elaborado por: La Autora 2010

### 7.1.1.2.2 SEGUROS

Este rubro corresponde a pagos realizados a las empresas aseguradoras, por concepto de contratación de pólizas para la protección de los bienes e instalaciones de la empresa, este desembolso es necesario si consideramos que la mayor parte del capital de la empresa corresponde a los activos tangibles, susceptible de pérdida, daño o deterioro.

Los porcentajes tomados para el cálculo de los seguros son valores promedio de los sugeridos por las aseguradoras, como lo demuestra el siguiente cuadro. (*Ver en Apéndice 9 cálculo del seguro*)

Cuadro No. 77

SEGUROS					
Descripción	Valor	%	Valor Unitario	Valor Total	
				Mensual	Anual
Construcciones	92.095,80	0,025	2.302,40	191,87	2.302,40
Vehículo	30.598,98	0,05	1.529,95	127,50	1.529,95
Maquinaria y Equipo	6.922,13	0,03	207,66	17,31	207,66
Equipo de oficina	459,00	0,03	13,77	1,15	13,77
Equipo de Computo	2.238,90	0,03	67,17	5,60	67,17
Muebles y Enseres	6.582,06	0,03	197,46	16,46	197,46
Generador eléctrico	3.253,80	0,03	97,614	8,1345	97,614
				<b>Subtotal</b>	<b>4.416,02</b>
				<b>Imprevistos 2%</b>	<b>88,32</b>
				<b>Total</b>	<b>4.504,34</b>

Elaborado por: La Autora 2010

### 7.1.1.2.3 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

De acuerdo al concepto de Luis Barreno<sup>43</sup> el rubro correspondiente a depreciaciones y amortizaciones pertenece a gastos virtuales, que no constituyen desembolsos reales de dinero sino más bien contables, sin embargo son muy importantes por constituir reservas que nos permiten reponer los activos desgastados.

Para calcular las depreciaciones y amortizaciones se utilizó la fórmula en línea recta, que se demuestra a continuación:

$$D = \frac{\text{Valor}}{\text{Vida Útil}}$$

<sup>43</sup> BARRENO, Luis, “Manual de Formulación y Evaluación de proyectos” Primera Edición, Quito 2005



Cuadro No. 78

<b>DEPRECIACIONES</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Inversión</b>	<b>Vida Útil</b>	<b>%</b>	<b>Valor Total Anual</b>
<b>Depreciación Línea Recta</b>				
Vehículo		5	20%	6.119,80
Maquinaria y Equipo		10	10%	692,21
Equipo de Computo		3	33%	746,23
Equipo de Oficina	30.598,98	5	20%	91,80
Muebles y Enseres	6.922,13	10	10%	658,21
Construcciones	2.238,90	20	5%	4.604,79
Generador eléctrico	3253,8	10	10%	162,69
<b>Total Depreciación</b>				<b>13.075,72</b>
<b>Amortización</b>				
Activos Diferidos	4.947,00	5		989,40
<b>Total</b>				<b>14.065,12</b>

Elaborado por: La Autora 2010

*(Ver en Apéndices del No.1 al 8 cálculo de depreciaciones)*

### 7.1.1.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS

En este grupo se consideran a los sueldos del personal administrativo, los servicios básicos (luz, agua, teléfono, Internet), suministros de oficina y materiales de limpieza, siempre y cuando estos gastos sean del área administrativa de la empresa.

En el siguiente cuadro encontraremos el resumen de los mencionados gastos, cabe indicar que en el caso de los sueldos estos valores son anuales incluidos los décimos tercero y cuarto más los beneficios de ley.

Cuadro No. 79

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Mensual</b>	<b>Valor Total Anual</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
Gerente	Unidad	1		792,38	9.508,60
Secretaria	Unidad	1		306,32	3.675,80
<b>Subtotal</b>				<b>1.098,70</b>	<b>13.184,40</b>
<b>GASTOS GENERALES</b>					
Consumo de Energía Eléctrica	K/h	333,333	0,12	40,00	480,00
Consumo de Teléfono	Minutos	500	0,08	40,00	480,00
Internet	Paquete	1	60,00	60,00	720,00
Útiles de oficina	Kit	1	50,00	50,00	600,00
Material de Limpieza	Mensual	1	40,00	40,00	480,00
<b>Subtotal</b>					<b>2.760,00</b>
				<b>Subtotal</b>	<b>15.944,39</b>
				<b>Imprevistos 2%</b>	<b>318,89</b>
				<b>Total</b>	<b>16.263,28</b>

Elaborado por: La Autora 2010

#### 7.1.1.4 GASTOS DE VENTAS

Los gastos de ventas están estrictamente relacionados con las exportaciones, en nuestro proyecto, estos gastos lo conforman los trámites y procesos logísticos exigidos por la legislación de nuestro país, así como los gastos bancarios, cobranzas, servicios de agentes afianzados, seguros y transporte internacional, entre otros.

Los gastos de ventas se basan en la cantidad de las exportaciones, es decir, el número de envíos hacia el país importador, en nuestro caso Hong Kong; así como las condiciones establecidas entre exportador e importador para que el producto llegue hacia el lugar convenido.

Cuadro No. 80

<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total Bimensual</b>	<b>Valor Total Anual</b>
Trámites aduaneros	Embarque	4	188,44		753,76
Documentos de exportación	Embarque	4	14,60		58,40
Agente Afianzado	Embarque	4	224,0		896,00
Transporte interno	Contenedores	4	425,0		1.700,00
Almacenaje	Contenedores	4	193,89		775,56
Gastos bancario	Embarques	4	1.596,04		6.384,16
Manipuleo de carga	Embarque	4	451,20		1.804,80
Flete internacional	Contenedores	4	1.950,00		7.800,00
Seguro	Contenedores	4	420,33		1.681,32
				<b>Subtotal</b>	<b>21.854,00</b>
				<b>Imprevistos 2%</b>	<b>437,08</b>
				<b>Total</b>	<b>22.291,08</b>

Elaborado por: La Autora 2010

### 7.1.1.5 GASTOS FINANCIEROS

Los gastos financieros son aquellos rubros que debemos pagar por la utilización de recursos ajenos, es decir, por el financiamiento de las inversiones mediante préstamos bancarios, este rubro lo componen los siguientes gastos como: intereses, amortización de intereses, etc.

En el cuadro No. 70 se muestran los gastos financieros que debemos efectuar, por el préstamo solicitado a la Corporación Financiera Nacional, en este caso son los intereses que se pagarán semestralmente durante 5 años.

## 7.2 COSTOS

“Proyecto de Factibilidad para la Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al Mercado de China”

---

“Una vez que se ha determinado qué y cuánto vamos a producir (estudio de mercado), donde vamos a producir (estudio de localización), y cómo vamos a hacerlo (ingeniería del proyecto), es oportuno afrontar el problema relativo a cuánto nos va a costar producir y qué cantidad de ingresos recibiremos como remuneración a la labor de agentes productivos que realizaremos en el contexto de la economía.”<sup>44</sup>

En otras palabras, son aquellos desembolsos de dinero que realiza la empresa, a fin de satisfacer las necesidades inmediatas que surgen durante el período de funcionamiento, los costos totales del proyecto serán calculados a precios corrientes y a precios constantes, a fin de tener una visión real de los valores requeridos en el proyecto.

### 7.2.1 COSTOS TOTALES DEL PROYECTO

El costo total es la suma de todos elementos asociados al proceso de producción de un producto, entiéndase a los elementos como valores provenientes de salarios, depreciaciones de activos fijos, amortizaciones y gastos (administrativos, financieros y de ventas).

En el siguiente cuadro se detallan los costos totales del proyecto, los mismos que se han calculado en precios corrientes considerando para la proyección la tasa de crecimiento de las exportaciones.

---

<sup>44</sup> Mario Muñoz Guerrero, Proyectos

**Cuadro No. 81**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>COSTOS DIRECTOS</b>										
Mano de obra directa	11.750,40	16.135,94	19.728,83	23.510,59	27.289,84	27.777,61	28.265,37	28.753,14	29.240,90	29.728,67
Materia prima	84.602,88	87.352,47	91.894,80	98.465,28	107.425,62	119.296,15	134.804,65	154.957,95	181.145,84	215.291,83
Mano de obra indirecta	4.512,89	4.659,56	4.901,85	5.252,34	5.730,30	6.363,50	7.190,75	8.265,77	9.662,68	11.484,10
Materiales Indirectos	4.340,47	4.481,53	4.714,57	5.051,66	5.511,37	6.120,37	6.916,02	7.949,96	9.293,51	11.045,33
Insumos	3.427,20	3.538,58	3.722,59	3.988,76	4.351,73	4.832,60	5.460,84	6.277,23	7.338,08	8.721,31
Mantenimiento y Reparación	4.495,22	4.641,31	4.882,66	5.231,77	5.707,86	6.338,58	7.162,59	8.233,40	9.624,85	11.439,13
Seguros	4.402,25	4.028,48	3.539,59	3.050,69	2.584,19	2.117,69	1.957,18	1.796,66	1.636,15	1.475,64
Depreciaciones	13.075,72	13.075,72	13.075,72	13.075,72	13.075,72	6.117,90	6.117,90	6.117,90	6.117,90	6.117,90
Amortizaciones	989,40	989,40	989,40	989,40	989,40					
Total costos producción	131.596,42	138.903,00	147.450,02	158.616,21	172.666,03	178.964,39	197.875,30	222.352,01	254.059,92	295.303,91
Gastos Administrativos	16.263,28	16.791,84	17.665,01	18.928,06	20.650,51	22.932,39	25.913,61	29.787,69	34.821,81	41.385,72
Gastos Ventas	22.291,08	23.015,54	24.212,35	25.943,53	28.304,39	31.432,03	35.518,19	40.828,16	47.728,12	56.724,87
Gastos Financieros	13.301,13	10.913,94	8.278,93	5.370,37	2.159,86	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>183.451,92</b>	<b>189.624,32</b>	<b>197.606,31</b>	<b>208.858,17</b>	<b>223.780,80</b>	<b>233.328,82</b>	<b>259.307,10</b>	<b>292.967,87</b>	<b>336.609,85</b>	<b>393.414,51</b>

Elaborado por: La Autora 2010

## 7.2.2 COSTO DEL PROYECTO CON INFLACIÓN

Con el fin de determinar los valores reales del proyecto durante su período de ejecución, se ha realizado el cálculo de los costos totales con precios constantes, en esta operación incluimos el porcentaje de inflación (3.5%) lo que nos permitirá tener una perspectiva real de la variación que pueden presentar los costos totales.

Cuadro No. 82

<b>COSTOS TOTALES DEL PROYECTO</b>										
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
<b>COSTOS DIRECTOS</b>										
Mano de obra directa	11.750,40	15.628,03	18.753,64	21.941,76	25.013,60	25.013,60	25.013,60	25.013,60	25.013,60	25.013,60
Materia prima	84.602,88	112.521,83	135.026,20	157.980,65	180.097,94	180.097,94	180.097,94	180.097,94	180.097,94	180.097,94
Mano de obra indirecta	4.512,89	4.512,89	4.512,89	4.512,89	4.512,89	4.512,89	4.512,89	4.512,89	4.512,89	4.512,89
Materiales Indirectos	4.340,47	5.772,82	6.927,39	8.105,04	9.239,75	9.239,75	9.239,75	9.239,75	9.239,75	9.239,75
Insumos	3.427,20	4.558,18	5.469,81	6.399,68	7.295,63	7.295,63	7.295,63	7.295,63	7.295,63	7.295,63
Mantenimiento y Reparación	4.495,22	4.540,17	4.585,12	4.630,07	4.675,03	4.719,98	4.764,93	4.809,88	4.854,83	4.899,79
Seguros	4.402,25	4.028,48	3.539,59	3.050,69	2.584,19	2.117,69	1.957,18	1.796,66	1.636,15	1.475,64
Depreciaciones	13.075,72	13.075,72	13.075,72	13.075,72	13.075,72	6.117,90	6.117,90	6.117,90	6.117,90	6.117,90
Amortizaciones	989,40	989,40	989,40	989,40	989,40					
Total costos producción	131.596,42	165.627,52	192.879,75	220.685,90	247.484,15	239.115,38	238.999,82	238.884,26	238.768,70	238.653,14
Gastos Administrativos	16.263,28	16.263,28	16.263,28	16.263,28	16.263,28	16.263,28	16.263,28	16.263,28	16.263,28	16.263,28
Gastos Ventas	22.291,08	23.015,54	24.212,35	25.943,53	28.304,39	31.432,03	35.518,19	40.828,16	47.728,12	56.724,87
Gastos Financieros	13.301,13	10.913,94	8.278,93	5.370,37	2.159,86	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>183.451,92</b>	<b>215.820,28</b>	<b>241.634,31</b>	<b>268.263,08</b>	<b>294.211,68</b>	<b>286.810,69</b>	<b>290.781,29</b>	<b>295.975,70</b>	<b>302.760,10</b>	<b>311.641,29</b>

Elaborado por: La Autora 2010

### 7.3 INGRESOS DEL PROYECTO

Para el cálculo de los ingresos del proyecto, nos basaremos en el volumen de las exportaciones, proyectadas para el período de evaluación del proyecto y el precio de venta al público en el país de destino, el mismo que fue fijado tomando en consideración los precios de la competencia.

Cabe indicar que a los ingresos del proyecto están calculados con la inflación de Hong Kong, la misma que oscila en un 3%, esto nos permite ver la variación de los precios en los 10 años estimados para el proyecto.

A continuación tenemos el cuadro con los ingresos proyectados para los 10 años de evaluación.

Cuadro No. 83

INGRESOS DEL PROYECTO										
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>COSTOS TOTALES</b>	183.451,92	215.820,28	241.634,31	268.263,0	294.211,68	286.810,69	290.781,29	295.975,70	302.760,10	311.641,29
Jugo en Tm	92,00	115,00	138,00	161,00	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00
Costo Unitario	1.994,04	2.089,76	1.750,97	1.666,23	1.598,98	1.558,75	1.580,33	1.608,56	1.645,44	1.693,70
Precio Venta	1.995,00	2.090,76	2.191,12	2.296,29	2.406,51	2.522,02	2.643,08	2.769,95	2.902,91	3.042,25
<b>Ingresos Anuales</b>	<b>183.540,0</b>	<b>240.437,4</b>	<b>302.374,07</b>	<b>369.702,70</b>	<b>442.798,21</b>	<b>464.052,52</b>	<b>486.327,04</b>	<b>509.670,74</b>	<b>534.134,94</b>	<b>559.773,41</b>

Elaborado por: La Autora 2010

## CAPÍTULO VIII

### 8 EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

En este capítulo evaluaremos objetivamente los resultados económicos obtenidos a partir de las inversiones, costos e ingresos del proyecto durante la etapa de operación, este análisis nos brindará la información necesaria a fin de determinar el mérito de invertir en la iniciativa, es decir, nos mostrará el nivel de ganancia que obtendrá el inversionista en recompensa a colocar sus recursos en el proyecto, además nos proporcionará indicadores útiles que nos servirán para la toma de decisiones.

#### 8.1 ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros son informes que utilizan las instituciones para reportar la situación económica y financiera de la empresa en un período determinado.

Los estados financieros están orientados a satisfacer las necesidades de información de todos los niveles de la organización, es de gran utilidad para los accionistas e inversionistas, quienes utilizan la información de estos documentos para comparar y evaluar la situación de la empresa.

##### 8.1.1 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

El Estado de Situación Inicial, es la demostración contable que presenta la empresa al iniciar las actividades mercantiles, está formado por los activos, pasivos y patrimonio; con esta información se procede a la apertura de los libros contables.



**Cuadro No. 84****BALANCE DE SITUACION INICIAL**

<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b><u>Activo Corriente</u></b>		<b><u>Pasivos a Largo Plazo</u></b>	
Caja/Bancos	52.062,58	Préstamo Largo Plazo	141.457,10
Total Activo Corriente	52.062,58	<b>Total Pasivo Largo Plazo</b>	141.457,10
<b><u>Activo Fijo</u></b>		<b>PATRIMONIO</b>	
Terreno	45.900,23	<b>Total Patrimonio</b>	103.603,39
Construcciones	92.095,80		
Vehículo	30.598,98		
Maquinaria y Equipos	6.922,13		
Equipos de Oficina	459,00		
Equipo de Computo	2.238,90		
Muebles y Enseres	6.582,06		
Generador eléctrico	3.253,80		
Total Activo Fijo	188.050,90		
<b><u>Activos Diferidos</u></b>	4.947,00		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>245.060,48</u></b>	<b>TOTAL PAS. + PATRIM.</b>	<b><u>245.060,48</u></b>

Elaborado por: La Autora 2010

**8.1.2 ESTADO DE RESULTADOS**

El Estado de Resultados es el documento en el cual se muestra en forma ordenada y detallada el beneficio o la pérdida real de la operación del proyecto al final de un período determinado.

El Estado de Resultados muestra la diferencia entre el total de ingresos en sus diferentes

“Proyecto de Factibilidad para la Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al Mercado de China”

modalidades; venta de bienes, servicios, cuotas, aportaciones y egresos representados por los costos de ventas, costo de servicios, prestaciones y otros gastos.

Según nos muestra el Estado de Resultados, la empresa obtendrá una utilidad de US\$ 56,15 el primer año, la misma que tiende a crecer paulatinamente hasta llegar a US\$ 158.184,23, en el año 10, lo que nos demuestra que el proyecto generará la rentabilidad económica esperada.

*Cuadro No. 85*

<b>ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO</b>										
<b>CONCEPTO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
INGRESOS	183.540,00	240.437,40	302.374,07	369.702,70	442.798,21	464.052,52	486.327,04	509.670,74	534.134,94	559.773,41
COSTO DE PRODUCCION	131.596,42	165.627,52	192.879,75	220.685,90	247.484,15	239.115,38	238.999,82	238.884,26	238.768,70	238.653,14
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>51.943,58</b>	<b>74.809,88</b>	<b>109.494,32</b>	<b>149.016,80</b>	<b>195.314,06</b>	<b>224.937,14</b>	<b>247.327,22</b>	<b>270.786,48</b>	<b>295.366,24</b>	<b>321.120,28</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	16.263,28	16.263,28	16.263,28	16.263,28	16.263,28	16.263,28	16.263,28	16.263,28	16.263,28	16.263,28
GASTO DE VENTAS	22.291,08	23.015,54	24.212,35	25.943,53	28.304,39	31.432,03	35.518,19	40.828,16	47.728,12	56.724,87
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>13.389,22</b>	<b>35.531,06</b>	<b>69.018,69</b>	<b>106.809,99</b>	<b>150.746,38</b>	<b>177.241,84</b>	<b>195.545,75</b>	<b>213.695,04</b>	<b>231.374,84</b>	<b>248.132,13</b>
GASTO FINANCIERO	13.301,13	10.913,94	8.278,93	5.370,37	2.159,86	-	-	-	-	-
<b>UTILIDAD ANTES DE REPARTO</b>	<b>88,08</b>	<b>24.617,12</b>	<b>60.739,77</b>	<b>101.439,62</b>	<b>148.586,52</b>	<b>177.241,84</b>	<b>195.545,75</b>	<b>213.695,04</b>	<b>231.374,84</b>	<b>248.132,13</b>
15% REPARTO TRABAJADOR	13,21	3.692,57	9.110,96	15.215,94	22.287,98	26.586,28	29.331,86	32.054,26	34.706,23	37.219,82
<b>UTILIDAD ANTES IMPUESTOS</b>	<b>74,87</b>	<b>20.924,55</b>	<b>51.628,80</b>	<b>86.223,68</b>	<b>126.298,54</b>	<b>150.655,56</b>	<b>166.213,89</b>	<b>181.640,79</b>	<b>196.668,61</b>	<b>210.912,31</b>
25% DE IMPUESTO RENTA	18,72	5.231,14	12.907,20	21.555,92	31.574,64	37.663,89	41.553,47	45.410,20	49.167,15	52.728,08
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>56,15</b>	<b>15.693,41</b>	<b>38.721,60</b>	<b>64.667,76</b>	<b>94.723,91</b>	<b>112.991,67</b>	<b>124.660,42</b>	<b>136.230,59</b>	<b>147.501,46</b>	<b>158.184,23</b>

Elaborado por: La Autora 2010

## 8.2 FLUJO DE CAJA

“El flujo de caja permite medir la rentabilidad de toda la inversión. Si se quisiera medir la rentabilidad de los recursos propios, deberá agregarse el efecto del financiamiento para incorporar el impacto del aplacamiento de la deuda”.<sup>45</sup>

El flujo de caja es una herramienta útil para el inversionista, mediante este indicador se podrá determinar claramente que parte de la cuota en el caso de préstamos corresponde a los intereses sujetos de impuestos y que parte es amortización de la deuda, además de definir la inversión propia del inversionista.

Los intereses y la amortización de la deuda se deben incorporar a partir del momento uno y hasta su cancelación total.

*Cuadro No. 86*

FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA								
AÑOS	UTILIDAD NETA	DEPRE Y AMOR	V.RESIDUAL	C.TRABAJO	INV.INICIAL	PRESTAMO	AMORTIZACION	FNC
0					245.060,48	141.457,10		- 103.603,39
1	56,15	14.065,12					22.995,13	- 8.873,86
2	15.693,41	14.065,12					25.382,32	4.376,21
3	38.721,60	14.065,12					28.017,34	24.769,38
4	64.667,76	14.065,12			2.238,90		30.925,90	45.568,08
5	94.723,91	14.065,12					34.136,40	74.652,62
6	112.991,67	6.117,90			459,00			118.650,57
7	124.660,42	6.117,90			2.238,90			128.539,42
8	136.230,59	6.117,90						142.348,49
9	147.501,46	6.117,90						153.619,36
10	158.184,23	6.117,90	93.440,73	52.062,58	2.238,90			307.566,55

Elaborado por: La Autora 2010

<sup>45</sup> BARRENO, Luis, Compendio de Proyectos, 2003-2004 Pág. 109

### 8.3 COSTO DE CAPITAL O TASA DE OPORTUNIDAD

El costo de capital es la retribución que recibirán los inversionistas por aportar fondos a la empresa, debido al riesgo que representa colocar sus recursos en un determinado proyecto, es importante incluir el costo del capital o tasa de interés mínimo que el inversionista le exige a un proyecto para que este sea atractivo para invertir.

Antes de invertir en un proyecto, el interesado debe analizar los ingresos por ventas, los mismos que deben generar una utilidad acorde al nivel de riesgo que representa la inversión, aparte de cubrir todos los costos y gastos relacionados con el proyecto.

La tasa de oportunidad es el resultado de relacionar diferentes factores a través de una ecuación matemática, dichos factores son: tasas de interés activa y pasiva, descuentos por participación de utilidades para trabajadores, proporción del capital propio y ajeno, inflación y riesgo.

Con este antecedente, es imprescindible calcular el costo ponderado del capital que equivale al costo de todo el proyecto, que en este caso está dado por recursos propios y ajenos.

La fórmula que utilizaremos para el cálculo de la tasa de descuento es la siguiente:

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

Co= Costo ponderado del capital

TA= Tasa activa

TP= Tasa pasiva

TLR= Tasa Libre de Riesgo

t= tasa marginal de impuestos



Cálculo:

FNC= Flujo Neto de Caja

t= período de estudio

n= período

i= tasa de descuento

Io= inversión inicial

A continuación el siguiente cuadro nos muestra el cálculo del VAN para el proyecto, cabe indicar que se tomo la tasa de descuento que es de 14,04%.

*Cuadro No. 87*

VALOR ACTUAL NETO DEL INVERSIONISTA		
PERIODO	FNC	FNCA
0	-103603	-103603
1	-8874	-7781
2	4376	3365
3	24769	16699
4	45568	26939
5	74653	38698
6	118651	53931
7	128539	51232
8	142348	49749
9	153619	47077
10	307567	82647
<b>VAN</b>		<b>258951</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Como nos muestra el cuadro que antecede, el VAN del proyecto es de US\$ 258.951,00 valor que es mayor a cero, lo que significa que el proyecto es conveniente, debido a que esta cantidad representa el remanente exigido por el inversionista, que en este caso supera la expectativa.

Es decir el inversionista recupera los recursos propios traídos a valor presente, y acumula US\$ 258.951,00, adicionales.

## 8.5 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.<sup>47</sup>

Este criterio evalúa al proyecto en función de una única tasa de rendimiento por período con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual, es decir representa la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero.

Para el cálculo de la TIR para el presente proyecto utilizamos la fórmula de las aproximaciones sucesivas para lo cual se utilizó una tasa menor con la que se obtuvo el VAN positivo y una tasa mayor que hace al VAN negativo. La fórmula utilizada es la siguiente:

$$TIR = tm + (TM - tm) \frac{VAN_{tm}}{VAN_{tm} - VAN_{TM}}$$

El criterio adecuado de decisión aplicando estas fórmulas es mediante la comparación entre la TIR obtenida con la tasa de descuento del proyecto, de la siguiente forma:

- Si la TIR es  $> i$  se acepta el proyecto
- Si la TIR es  $= i$  indiferente
- Si la TIR es  $< i$  se rechaza el proyecto

<sup>47</sup> BARRENO, Luis, "Manual de Formulación y Evaluación de proyectos" Primera Edición, Quito 2005

“Proyecto de Factibilidad para la Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al Mercado de China”

Para aplicar esta fórmula al presente proyecto se utilizó una tasa menor del 69% con la cual se obtuvo un VAN positivo de USD 5.268,49 y una tasa mayor de 70% con un VAN negativo de US\$ -4.959,86. Por lo que la TIR del presente proyecto es de 36,226%, lo que significa que el proyecto tiene una rentabilidad aceptable, según el resultado reflejado de la comparación con la tasa de descuento (14,04%), este resultado nos permite observar que el retorno de la inversión del proyecto es suficiente para compensar la inversión, además de generar una rentabilidad que nos hace determinar que el proyecto es viable.

**Cuadro No. 88**

<b>TIR DEL INVERSIONISTA</b>			
		35,226%	37,226%
<b>AÑOS</b>	<b>FNC</b>	<b>TASA 69%</b>	<b>TASA 70%</b>
0	-103603	-103603	-103603
1	-8874	-6562	-6467
2	4376	2393	2324
3	24769	10017	9585
4	45568	13628	12850
5	74653	16510	15341
6	118651	19405	17769
7	128539	15546	14028
8	142348	12731	11321
9	153619	10160	8903
10	307567	15043	12989
		5268,49	-4959,86

Elaborado por: La Autora 2010

## 8.6 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Este método es muy importante como indicador cuando el inversionista desea conocer en que tiempo podrá recuperar el dinero invertido en una alternativa de inversión determinada.<sup>48</sup>

<sup>48</sup> BARRENO, Luis, “Manual de Formulación y Evaluación de proyectos” Primera Edición, Quito 2005



“Proyecto de Factibilidad para la Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al Mercado de China”

En el cálculo del PRI para el presente proyecto se determinó que la inversión total asciende a USD 245.060,48, monto que se recuperará en el sexto año del período de evaluación, es decir donde el flujo acumulado se hace positivo.

Este resultado es beneficio para el proyecto puesto que es importante que la inversión total del proyecto se recupere en el menor tiempo posible.

*Cuadro No. 89*

PRI DEL INVERSIONISTA			
PERIODO	FNC	FNCA	FNCAA
0	-103603	-103603	-103603
1	-8874	-7781	-111384
2	4376	3365	-108020
3	24769	16699	-91320
4	45568	26939	-64382
5	74653	38698	-25684
6	118651	53931	28248
7	128539	51232	
8	142348	49749	
9	153619	47077	
10	307567	82647	

Elaborado por: La Autora 2010

## 8.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

“El punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios. Si los costos de una empresa sólo fueran variables, no existiría problema para calcular el punto de equilibrio.

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que son exactamente iguales los beneficios por ventas y la suma de los costos fijos y variables.”<sup>49</sup>

<sup>49</sup> BARRENO, Luis, “Manual de Formulación y Evaluación de proyectos” Primera Edición, Quito 2005

“Proyecto de Factibilidad para la Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al Mercado de China”

La utilidad que brinda el cálculo del punto de equilibrio es determinar con mucha facilidad el punto mínimo de producción al que debe operarse para no incurrir en pérdidas, sin que esto signifique, que aún existiendo ganancias estas sean suficientes para hacer rentable al proyecto.

El punto de equilibrio no es una técnica para evaluar la rentabilidad real de una inversión pero debe ser tomada en cuenta ya que permite determinar que a partir de un punto de equilibrio hacia arriba hay ganancias y hacia abajo hay pérdidas.

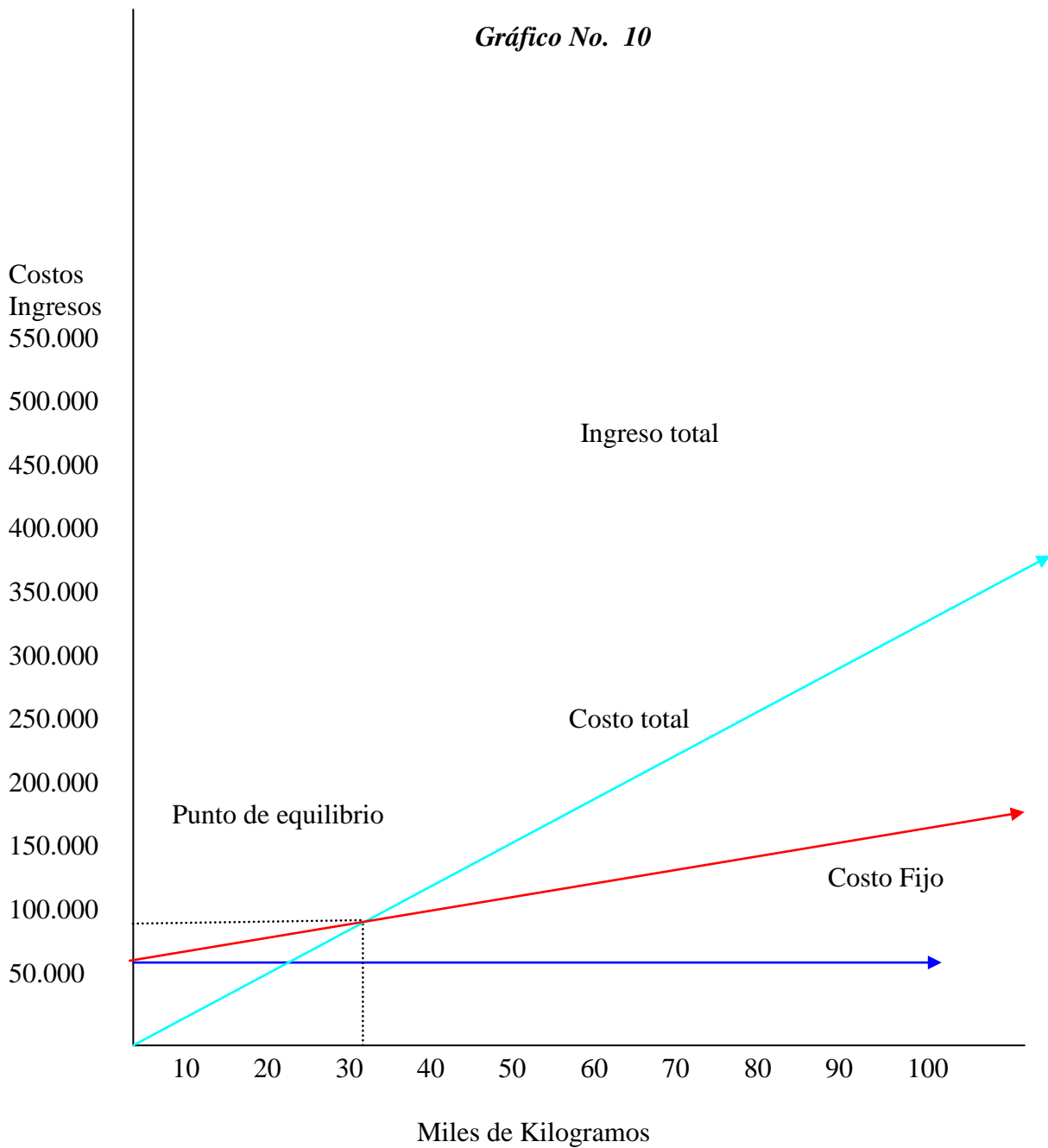
Para calcular el punto de equilibrio nos hemos basado en los costos fijos y los costos variables proyectados para los 10 años del período de evaluación. (*Ver en Apéndice No. 10 clasificación de costos*)

**Cuadro No. 90**

PUNTO DE EQUILIBRIO										
DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO FIJO	57039,90	55100,20	53333,20	51898,30	50897,80	43870,10	48342,00	54201,40	61863,40	71902,50
COSTO VARIABLE	126412,00	134524,10	144273,10	156959,80	172883,00	189458,80	210965,10	238766,40	274746,50	321512,00
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>183451,90</b>	<b>189624,30</b>	<b>197606,30</b>	<b>208858,20</b>	<b>223780,80</b>	<b>233328,80</b>	<b>259307,10</b>	<b>292967,90</b>	<b>336609,80</b>	<b>393414,50</b>
INGRESOS	183540,00	240437,40	302374,10	369702,70	442798,20	464052,50	486327,00	509670,70	534134,90	559773,40
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>183257,00</b>	<b>125084,90</b>	<b>102001,70</b>	<b>90188,50</b>	<b>83498,30</b>	<b>74138,70</b>	<b>85378,70</b>	<b>101972,80</b>	<b>127389,60</b>	<b>168928,30</b>
Unidades	92,00	115,00	138,00	161,00	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00	184,00
Costo Variable Unitario	1374,00	1169,80	1045,50	974,90	939,60	1029,70	1146,50	1297,60	1493,20	1747,30
Precio de venta unitario	1995,00	2090,80	2191,10	2296,30	2406,50	2522,00	2643,10	2769,90	2902,90	3042,20
<b>Punto Equilibrio unidades</b>	<b>91,86</b>	<b>59,83</b>	<b>46,55</b>	<b>39,28</b>	<b>34,70</b>	<b>29,40</b>	<b>32,30</b>	<b>36,810</b>	<b>43,88</b>	<b>55,53</b>

Elaborado por: La Autora 2010

Gráfico No. 10



Corresponde al año 2

## 8.8 INDICADORES FINANCIEROS

Los indicadores financieros, son el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades; estas dos cantidades son dos cuentas diferentes del balance general y/o el estado de pérdidas y ganancias.

Los índices financieros constituyen la forma más común del análisis financiero, este informe señala los puntos fuertes y débiles de la empresa, además indica probabilidades y tendencias.<sup>50</sup>

A fin de lograr una visión más clara sobre la rentabilidad del proyecto se han calculado los siguientes índices:

### 8.8.1 RENTABILIDAD TOTAL (R.O.I)

Los índices de rentabilidad permiten conocer en forma aproximada si la gestión realizada es aceptable en términos de rendimiento financiero. Para el primer año se considera los siguientes resultados para el cálculo de la rentabilidad total del proyecto.

#### CALCULO No. 1

$$\text{Rentabilidad Total} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Inversión Total}}$$

$$\text{Rentabilidad Total} = \frac{56,15}{245.060,48}$$

$$\text{Rentabilidad Total} = 0,0002$$

<sup>50</sup> BRAVO, Mercedes, Contabilidad General, Séptima edición, Editorial Nuevodia, Quito-Ecuador, 2007, Pág. 290

“Proyecto de Factibilidad para la Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al Mercado de China”

Utilizando la fórmula del índice de rentabilidad total, se determinó que para el primer año del proyecto se obtendrá un 0.02 % de utilidad sobre la inversión total, es decir en el primer año únicamente se obtendrán los recursos necesarios para la operación de la empresa; en otras palabras se recuperarán los recursos invertidos en la producción más los gastos administrativos, financieros y de ventas, sin embargo, como lo muestra el Estado de Resultados en el segundo año de operación se obtendrá una utilidad mayor de USD 15.693,41 con la cual podremos evaluar claramente si vale la pena mantener en ejecución el presente proyecto.

Con la utilidad del segundo año realizaremos el cálculo para determinar la rentabilidad total del proyecto, en este año el panorama es alentador ya que se evidencia que el ejercicio la rentabilidad será del 6,4%.

#### CALCULO No. 2

$$\text{Rentabilidad Total} = \frac{15.693,41}{245.060,48} = 0,064 = 6,404 \%$$

#### 8.8.2 RENTABILIDAD SOBRE LOS RECURSOS PROPIOS

Este índice mide la rentabilidad que tienen los accionistas sobre los fondos invertidos en el proyecto. Si el porcentaje es mayor el rendimiento promedio del mercado financiero y de la tasa de inflación del ejercicio, la rentabilidad sobre el patrimonio obtenida se considera buena.

#### CALCULO No. 1

$$\text{Rentabilidad Sobre Recursos Propios} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Recursos Propios}}$$

$$\text{Rentabilidad Sobre Recursos Propios} = \frac{56,15}{103.603,39}$$

$$\text{Rentabilidad Sobre Recursos Propios} = 0,0005$$

**CALCULO No. 2**

$$\text{Rentabilidad Sobre Recursos Propios} = \frac{15.693,41}{103.603,39} = 0,151 = 15,148\%$$

El resultado de la aplicación de la fórmula de rentabilidad sobre recursos propios, nos da como resultado que para el primer año del proyecto por cada dólar que coloque el inversionista obtendrá 0,054% como retribución, como lo mencione al inicio el primer año será únicamente para implementar el proyecto, pero el segundo año como se evidencia en el calculo No. 2 nos muestra una perspectiva real de los recursos que obtendremos por invertir nuestros recursos, es decir la retribución por cada dólar invertido será de 15,14%.

**8.8.3 RENTABILIDAD SOBRE VENTAS**

Este índice nos muestra la rentabilidad que obtendrá la empresa por cada dólar vendido, cuando el índice es más alto representa mayor rentabilidad.

Este indicador nos demuestra que el primer año se obtendrá un 0.03% de rentabilidad sobre las ventas totales del producto.

**CALCULO No. 1**

$$\text{Rentabilidad Sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Rentabilidad Sobre Ventas} = \frac{56,15}{183.540,00}$$

$$\text{Rentabilidad Sobre Ventas} = 0,0003$$

Este valor aunque bajo nos dice que por cada dólar que vendamos ganaremos el 0.03%, sin embargo

“Proyecto de Factibilidad para la Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al Mercado de China”

como lo mencioné anteriormente el segundo año nos muestra que nuestra que obtendremos mayor utilidad sobre las ventas, por tanto en el segundo año recibiremos el 8.5% de cada dólar vendido, porcentaje que demuestra la viabilidad del proyecto.

## CALCULO No. 2

$$\text{Rentabilidad Sobre Ventas} = \frac{15.693,41}{183.540,00} = 0,086 = 8,550$$

### 8.8.4 ÍNDICE DE APALANCAMIENTO

“El índice de apalancamiento financiero, permite conocer la proporción entre el Patrimonio y el Pasivo Total. Mientras mayor sea esta proporción, más segura será la posición de la empresa, si la proporción es menor la posición de la empresa será comprometida y los acreedores tendrán mayor riesgo y menor garantía.”<sup>51</sup>

El índice de apalancamiento nos indica que la compañía tiene un 57,70% de endeudamiento con respecto a la inversión total, así como se aprecia a continuación:

$$\text{Índice de Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo Largo Plazo}}{\text{Inversión Total}}$$

$$\text{Índice de Apalancamiento} = \frac{141.457,10}{245.060,48}$$

$$\text{Índice de Apalancamiento} = 0,57$$

<sup>51</sup> BRAVO, Mercedes, Contabilidad General, Séptima edición, Editorial Nuevodia, Quito-Ecuador, 2007, Pág. 290

### 8.8.5 ÍNDICE DE COBERTURA

El índice de cobertura, nos demuestra que la compañía tiene la capacidad de cubrir el costo financiero y la amortización de la deuda obtenida.

La capacidad de pago de la compañía partir de la Utilidad Operacional es de 0,937 veces, lo que servirá para cumplir con las obligaciones con terceros especialmente el pago de la deuda, pero como en los anteriores indicadores se evidencia que el primer año será difícil por los altos costos invertidos en mercadería, pero realice el cálculo del segundo año el mismo que nos demuestra que ese ejercicio fiscal nos permitirá cubrir la deuda holgadamente, nuestra capacidad de pago se incrementará a 298,497 veces.

#### CALCULO No. 1

$$\text{Índice Cobertura} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Intereses + Amortización Deuda}}$$

$$\text{Índice Cobertura} = \frac{13.389,22}{13.301,13 + 989,40}$$

$$\text{Índice Cobertura} = 0,937$$

#### CALCULO No. 2

$$\text{Índice Cobertura} = \frac{35.531,06}{10.913,94 + 989,40} = 2,985$$



## CAPÍTULO IX

### 9 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 9.1 CONCLUSIONES

Una vez que se ha finalizado el estudio del presente proyecto, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- El mango es una fruta que se consume mundialmente desde hace miles de años, en el país los cultivos empezaron hace casi 15 años, tiempo en el cual los productores Ecuatorianos han implementado nuevas tecnologías, a fin de incrementar, diversificar y mejorar la producción de la fruta.
- El Ecuador presenta las condiciones necesarias para la producción, comercialización y exportación de mango, la tierra fértil de nuestro país permite que se cosechen variedades de mango de excelente sabor y calidad, ideales para consumirlas en estado fresco o para someterlas a procesos de industrialización, a fin de diversificar la oferta de productos a base de mango, que nos permitan competir en el mercado internacional.
- El incremento de la producción de la fruta en el país, demuestra que el producto tiene buena acogida en el mercado interno y del exterior, además de reflejar el interés de los inversionistas en impulsar la producción y venta de mango y sus derivados.

“Proyecto de Factibilidad para la Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al Mercado de China”

---

- Ecuador tiene el suelo propicio para cultivar todo tipo de productos agrícolas, lo que ha contribuido para que el mango ecuatoriano se posea como uno de los frutos más finos y exquisitos de la región, posición que será muy valiosa para los exportadores ya que partiendo de esta reputación se trazarán estrategias para introducir el producto a nuevos mercados como el mercado de China.
- Para llevar a cabo el proyecto se determinó la necesidad de crear una compañía de responsabilidad limitada con el nombre de Delifrut Ecuador Cía. Ltda., la misma que fue constituida como persona jurídica, cuyo objeto es exportar jugo de mango hacia China y mercados internacionales.
- De datos estadísticos conocemos que del total de la producción mundial de mango, el 87% se vende en fresco, 9% en conserva y tan solo el 4% se vende en jugo, esto quiere decir que el mercado de jugo de mango aún no está saturado, por lo que creemos que es una buena oportunidad para explotar y poseer el producto “jugo de mango”, difundiendo principalmente sus bondades nutricionales.
- De acuerdo con los resultados reflejados en el estudio de mercado, se encontró un alto porcentaje de demanda insatisfecha de mango y sus derivados en China, la misma que es valiosa para el presente proyecto ya que del universo de consumidores tomaremos un pequeño porcentaje para satisfacer el primer año (0,0998%), para ir incrementándolo paulatinamente hasta el año diez, si la capacidad productiva lo permite.
- Los acuerdos comerciales y de cooperación que se han firmado estos últimos años entre Ecuador y China, facilitan el intercambio comercial con el país Asiático, además de asegurar el ingreso de divisas para nuestro país por concepto del incremento de las exportaciones.

- El proceso de exportación es un poco complejo por la distancia existente entre Ecuador y China, sin embargo, se han tomado las medidas de precaución pertinentes a fin de evitar inconvenientes con la mercadería durante el viaje hacia China. Estas medidas son la adquisición de una póliza seguro contra todo riesgo y la contratación del flete internacional con una de las empresas de transporte de carga internacional más reconocidas en el mercado, con estos temas solucionados, determinamos que el valor CIF de la exportación será de US\$ 1,94 por kilogramo.
- Para transportar el producto hacia China se ha determinado la necesidad de contratar transporte marítimo, ya que este tipo de transporte es el más adecuado para nuestro producto, debido a que es el medio más seguro para recorrer grandes distancias con elevados volúmenes de carga, además de ser el medio más económico para transportar mercaderías.
- Los documentos y trámites necesarios para una exportación se han simplificado significativamente en el país, además los incentivos que el gobierno del Ecuador ofrece a sus exportadores, hacen del proyecto una opción atractiva para invertir.
- Para la ejecución del proyecto, es necesario que los inversionistas de DELIFRUT ECUADOR ingresen con el 34% de recursos propios, para que puedan solicitar el financiamiento de la diferencia (66%) mediante crédito bancario, a fin de reunir el total de la inversión requerida para el proyecto que asciende a US\$ 245.060,48 con este monto se podrá desarrollar el plan de la manera planificada y así obtener los ingresos esperados.

- De acuerdo a la evaluación financiera que realizamos en el capítulo 8 obtuvimos alentadores resultados, es así que mediante los indicadores VAN y TIR, determinamos la rentabilidad de la inversión y la viabilidad de llevar a cabo el proyecto, con los índices financieros que utilizamos, comprobamos que las inversiones que realicemos serán recuperadas y que las mismas generarán utilidades. Por último el índice de cobertura nos muestra que la empresa tendrá la capacidad de cumplir con sus acreedores sin inconvenientes y que la inversión será recuperada en el sexto año de aplicación del proyecto.
- Con todos los antecedentes expuestos en los puntos anteriores, se evidencia que el proyecto de exportación de “jugo de mango” hacia el mercado de China, es una gran oportunidad de negocio para los inversionistas interesados en este tipo de iniciativas que involucren productos no tradicionales.

## 9.2 RECOMENDACIONES

- El Gobierno debe promover la capacitación de los agricultores y empresarios de nuestro país, en la industrialización del mango a fin de lograr productos elaborados provenientes de la fruta, con ello, podremos ofrecer al mercado internacional productos industrializados con valor agregado y con mejor precio.
- El Gobierno debe fomentar las relaciones con sus socios comerciales para incentivar el comercio exterior, además de continuar con su política de buscar nuevas alianzas con países no tradicionales como en estos años lo ha hecho con China e Irán.

- El Gobierno con el fin de incentivar el desarrollo económico del país ha dispuesto a las instituciones financieras estatales brindar el apoyo necesario a los proyectos, que contribuyan con el progreso de sus ciudadanos, por medio de la generación de plazas de trabajo, así como el ingreso de divisas al país, por lo que el presente proyecto cumple con todos los requisitos para solicitar el financiamiento de la Corporación Financiera Nacional o el Banco Nacional de Fomento.
- Los empresarios del país deben apostar por las exportaciones de productos procesados, con el fin de obtener una mayor retribución, debido a que el país es el mayor proveedor de materias primas e importador de productos procesados lo que agudiza el déficit en la Balanza Comercial y por ende perjudica el desarrollo del país.
- Es necesario fomentar la producción de jugo de mango, entre los productores nacionales, pues es un producto de gran aceptación tanto en el mercado nacional como en el del exterior en especial de las personas que tienen afición a los productos alimenticios elaborados con productos naturales.
- Es necesario el apoyo del Gobierno para promover acuerdos comerciales, que permitan a los ciudadanos acceder a las herramientas que utilizan otros países para su desarrollo, el acceso a la tecnología para la preparación de jugo de frutas, nos da la posibilidad de elaborar un producto mejor calidad del que ofertamos al mercado internacional, con ello podremos competir y enfrentar a la competencia sin riesgo de fracasar.

“Proyecto de Factibilidad para la Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al Mercado de China”

---

- Las debilidades deficitarias del aparato productivo nacional, han provocado entre otras razones que el país tenga un altísimo déficit en la balanza comercial, por lo que es recomendable que las entidades estatales le se enfoquen en fortalecer la diversificación de las exportaciones.
- El continente Asiático es un mercado gigante, su población nos brinda la oportunidad de vender cantidades de productos, que abastecerán solo a una parte de la misma, es decir es un mercado difícil de satisfacer en su totalidad por la cantidad de consumidores que existen, con este antecedente, considero necesario que se destinen las exportaciones ecuatorianas a los países del mencionado continente como son China, Japón, Irán, entre otros.
- Se puede incursionar en nuevos mercados gracias a la gran biodiversidad que presenta el Ecuador que lo convierte en una potencia latinoamericana en la variedad de productos alimenticios que puede ofrecer a otros países del mundo, en especial a los países como India, China y Japón, que tienen un fuerte déficit alimentario lo que brinda las posibilidades reales de comercialización.
- La oferta de productos novedosos, con propiedades naturales y benéficos para la salud requieren de estrategias para introducirlos en los hábitos de consumo de los países asiático, además el crecimiento exponencial en el poder adquisitivo de Asia significa una amplia oportunidad para enviar productos con valor, debido al espectro de clientes potenciales cuya nueva realidad les permite consumir productos de calidad superior.
- Los diversos apoyos gubernamentales otorgados al sector de alimentos y bebidas para la exportación tienen que ir acompañados de una estrategia integral que capitalice los esfuerzos realizados y los convierta en proyectos exitosos.

## BIBLIOGRAFÍA

### MATERIAL IMPRESO

- CORPEI, Centro de Inteligencia Comercial e Información CICO, Perfil de Productos, Mangos y Elaborados, 2008.
- CORPEI, Guía para Exportar a China, 2003.
- EDIECUATORIAL, República Popular China, 60 años de Fundación, 2009.
- COMITÉ COSTARRICENSE DE LOGISTICA - "CCL", Manual de Logística de Paletización, Edición No. 2, noviembre 2003.
- VACA Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos.
- LEGARDA, Ramiro, Manual de Importaciones y Exportaciones- Guía Práctica, febrero 2006.
- SILEC SISTEMA INTEGRADO DE LEGISLACION ECUATORIANA, Código Orgánico de la Producción – Libro V, Capítulo VII- Regimenes Aduaneros, Sección II, Regimenes de Exportación, diciembre 2010.
- PROEXPORT COLOMBIA, Guía para Exportar a China, diciembre 2008.
- ESTRADA, Patricio, Como hacer Importaciones, Guía práctica; gerencial y operativa para realizar compras a nivel internacional, Ediciones Abya-Yala, 2006.
- CORPEI, ¿Cómo Exportar? Trámites, Procedimientos y Documentos Operativos, 2008.

- CORPORACIÓN DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES, Reformas al Reglamento General a la Ley Orgánica de Aduanas, Capítulo II, Del Agente de Aduana, 16 de abril del 2008.
- BARRENO, Luis, Compendio de Proyectos, 2003-2004.
- SAPAG CHAIN, Nassir; SAPAG, Reinaldo, “Preparación y Evaluación de Proyectos”, Cuarta Edición; Mc Graw Hill, México 2003.
- BACA U, Gabriel; “Evaluación de proyectos”, Editorial Mc Graw Hill Quinta Edición, México.
- BARRENO, Luis, “Manual de Formulación y Evaluación de proyectos” Primera Edición, Quito 2005.
- BRAVO, Mercedes, Contabilidad General, Séptima Edición, Editorial Nuevodia, Quito-Ecuador, 2007.

## **INSTITUCIONES**

- MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA.
- MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD.
- CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES.
- CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA.
- AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE CALIDAD DEL AGRO.



- SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.
- SERVICIO DE RENTAS INTERNAS.
- FEDERACIÓN DE EXPORTADORES.
- CÁMARA DE COMERCIO ECUATORIANO-CHINA.
- PRODUBANCO.
- PANALPINA.
- PROINTEC

## **PÁGINAS WEB**

- [www.promonegocios.net](http://www.promonegocios.net)
- [www.marketing-xxi](http://www.marketing-xxi)
- [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)
- [www.bdigital.eafit.edu.com](http://www.bdigital.eafit.edu.com)
- [www.quicornac.com](http://www.quicornac.com)
- [www.jugos.com](http://www.jugos.com)
- [www.aduanadelecuador.gob.ec](http://www.aduanadelecuador.gob.ec)

## LINKS

- <http://www.botanical-online.com/mangos.htm>
- [http://www.infoagro.com/frutas/frutas\\_tropicales/mango.htm](http://www.infoagro.com/frutas/frutas_tropicales/mango.htm)
- <http://www.ers.usda.gov/Data/FoodConsumption/FoodAvailSpreadsheets.htm>
- [http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/ing%20rizzo/nuevos%20exportables/mango/diagnostico\\_cultivo.htm](http://www.sica.gov.ec/agronegocios/biblioteca/ing%20rizzo/nuevos%20exportables/mango/diagnostico_cultivo.htm)
- [http://www.mag.gov.ec/sigagro/zonifica/carac\\_mango.htm](http://www.mag.gov.ec/sigagro/zonifica/carac_mango.htm)
- <http://www.mangoecuador.org/areas-cultivo.php>
- [http://www.portal.bce.fin.ec/vto\\_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp](http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp)
- [http://edis.ifas.ufl.edu/document\\_fe790](http://edis.ifas.ufl.edu/document_fe790)
- <http://ec.china-embassy.org/esp/xwdt/t649607.htm>
- <http://spanish.peopledaily.com.cn/31617/6823586.html>
- [http://www.bbc.co.uk/mundo/economia/2009/11/091124\\_0100\\_china\\_ecuador\\_jg.shtml](http://www.bbc.co.uk/mundo/economia/2009/11/091124_0100_china_ecuador_jg.shtml)
- <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?v=94&c=ch&l=es>
- <http://www.fao.org/docrep/004/ac301s/ac301s03.htm>
- <http://www.pdc.gov.hk/eng/home/index.htm>

- [www.explored.com.ec/noticias-ecuador/jugo-de-frutas-se-vende-afuera-274362-274362.html](http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/jugo-de-frutas-se-vende-afuera-274362-274362.html)
- <http://www.tastyexperience.com/es/visitar-china.htm>
- <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ch.html>
- [http://www.inboundlogistics.com.mx/s\\_research/res\\_ago.html](http://www.inboundlogistics.com.mx/s_research/res_ago.html)
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Etiquetado\\_de\\_alimentos](http://es.wikipedia.org/wiki/Etiquetado_de_alimentos)
- [http://www.prochile.cl/ficha\\_pais/china/etapas\\_exportar.php](http://www.prochile.cl/ficha_pais/china/etapas_exportar.php)
- <http://www.aladi.org/nsfaladi/integracion.nsf/8f70fad97989e41a03256e600050e57d/74371b17c4eddc5803256e40004ead46?OpenDocument>
- <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>
- [http://www.cronica.com.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=5860%3Aexportaciones&catid=44%3Aopinion&Itemid=63](http://www.cronica.com.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=5860%3Aexportaciones&catid=44%3Aopinion&Itemid=63)
- <http://www.fedexpor.com/contenido.php?idSubTema=22>
- [www.mitecnologico.com/Main/ActivosTangibles](http://www.mitecnologico.com/Main/ActivosTangibles)
- <http://www.agrocalidad.gov.ec/inocuidad/inocuidad.php>

## GLOSARIO

### TÉRMINOS UTILIZADOS EN CONTRATOS DE SEGURO<sup>52</sup>

**VALOR ASEGURABLE.-** Para el valor asegurable se debe considerar al valor de la mercadería en el lugar y momento del comienzo del viaje asegurado, es decir en puerto de embarque - FOB - País de Origen - incrementándose en las importaciones, con el flete y otros gastos incurridos hasta el lugar de destino (CFR).

**SUMA ASEGURADA.-** La suma asegurada representa para la compañía de seguros, el límite máximo de responsabilidad, y no podrá hacerse reclamación por una suma superior.

**SINIESTRO.-** Es la pérdida, destrucción, daño, avería, etc. que pueda sufrir la mercancía objeto del seguro.

**RIESGO.-** Es el suceso incierto que no depende exclusivamente de la voluntad del solicitante, asegurado o beneficiario, ni del asegurador ni del transportista y cuyo acontecimiento hace exigible la obligación al asegurador de pagar el siniestro.

**PORCENTAJE DE LA PRIMA DE SEGURO.-** Este porcentaje o modo de calcular la prima de seguro, es negociable entre las partes contratantes, es decir depende del monto asegurado, clase de la mercancía, volumen de la misma, forma de transporte, clase de embalaje, frecuencia de importaciones, etc.

**FRANQUICIA.-** Es la parte que se descontará o no del valor del siniestro por parte de la compañía de seguros, la misma que es negociable entre las partes contratantes, es decir depende del monto asegurado, clase de mercancía, volumen de la misma, forma de transporte, clase de embalaje,

---

<sup>52</sup> Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ecuador CORPEI, ¿Cómo Exportar? Trámites, procedimientos y Documentos operativos - 2008

frecuencia de importaciones y de siniestros, etc. Existen dos clases de franquicias: Deducibles y No Deducibles.

**RIESGOS A SER CUBIERTOS.-** En el trayecto del viaje que cubre el seguro, se pueden presentar distintas clases de riesgos, ya sea porque la naturaleza del producto hace que sean frecuentes o bien que sean totales o parciales, entre ellos tenemos:

- a) **Seguro Libre de Avería Particular:** El asegurador es responsable por pérdidas o daños que sufra la mercadería asegurada únicamente cuando son consecuencias directas de uno de los siguientes eventos, llamados accidentes específicos: terremoto, erupción volcánica, marejada, inundación, avalancha, deslizamiento de tierra, alud, huracán, rayo, naufragio, encalladura del buque haciendo agua y en necesidad de buscar un puerto de refugio, volcadura, explosión, etc., así como también la pérdida total de los bultos completos que ocurra durante la carga, descarga, o transbordo; entendiéndose como pérdida total la desaparición física de un bulto por caída al agua del mismo. A menos que se convenga de otra forma, lo siguiente solo está asegurado libre de avería particular: mercadería sin empacar, mercadería devuelta, mercadería reembarcada, mercadería usada o despachada en estado de avería, y carga sobre cubierta.
  
- b) **Seguros con Avería Particular:** El asegurador es responsable por pérdidas o daño que sufra la mercadería asegurada, con exclusión de los riesgos especiales señalados a continuación, a menos que se cubran expresamente mediante condiciones particulares: mojadura por agua dulce o exudación del buque, herrumbre y otras formas de oxidación, rotura, derrame, pérdidas o daños causadas por roedores o por insectos provenientes de una fuente externa, contaminación por olores extraños, robo, ratería y falta de entrega. Estos riesgos especiales están sin embargo cubiertos, si la pérdida o avería, han sido causadas por un accidente específico.

- c) **Contra Todo Riesgo:** El asegurador es responsable por pérdidas o daños que sufra la mercadería asegurada, sin embargo debemos verificar que cubre “Todo Riesgo”, por las cláusulas de exclusión. Ejemplo: Todo riesgo, excepto mojadura por lluvia.
- d) **Exoneración de Responsabilidad a la Compañía de Seguros:** El asegurador no es responsable por las consecuencias de: apresamiento o confiscación por una autoridad, demora por cualquier causa durante el tránsito o en la entrega, cualquier falta imputable al asegurado, tales como infringir las regulaciones de importación, exportación o tránsito, falsa declaración, etc. El asegurador queda libre de toda responsabilidad si el viaje o medio de transporte o embalaje, es distinto al acordado en el contrato de seguro de transporte.

**NOTIFICACIÓN DE SINIESTRO.-** En caso que ocurriera cualquiera de los siniestros mencionados, el asegurado o solicitante está obligado a dar inmediato aviso al asegurador de la ocurrencia del mismo a su representante legalmente autorizado. Si las pérdidas o daños no son aparentes, la inspección debe pedirse dentro de una semana de la entrega de la mercadería al consignatario, este plazo puede ampliarse, más no reducirse de mutuo acuerdo entre las partes contratantes.

# ANEXOS

# ANEXO No. 1

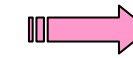
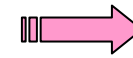
## PROCESO POST COSECHA

Recepción de Producto

Etiquetado

Embalaje

Paletización



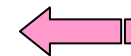
Cubicaje y Transporte

Almacenaje

Fijar la Carga  
Pesado  
Marcado



194



Elaboración: La Autora 2010

FORMA PARTE DEL CURSO...





ANEXO No. 3

CERTIFICADO DE DESINFECCIÓN DE EMBALAJES DE MADERA



REPÚBLICA DEL ECUADOR  
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA  
ACUACULTURA Y PESCA  
AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA  
CALIDAD DEL AGRO - AGROCALIDAD



En cumplimiento a la Resolución 012 publicada en el Registro Oficial 248, de 9 de enero del 2004, mediante la cual se expide la norma que establece los procedimientos técnicos de las medidas fitosanitarias y el uso de la marca que aprueba su aplicación, para el embalaje de madera que se utiliza en el comercio internacional, se concede el presente:

**CERTIFICADO DE REGISTRO N° 0000053**

NOMBRE DE LA EMPRESA: \_\_\_\_\_ "TROPICAL PALLET"  
PROPIETARIO/GERENTE: \_\_\_\_\_ SRA. LEIDA LUA MORANTE  
PRODUCTO: \_\_\_\_\_ MADERA (FABRICANTE DE EMBALAJES)  
CÓDIGO DE REGISTRO: \_\_\_\_\_ EC-R-87-HT  
TRATAMIENTO UTILIZADO: \_\_\_\_\_ TERMICO  
PROVINCIA: \_\_\_\_\_ LOS RÍOS \_\_\_\_\_ QUEVEDO  
PARROQUIA: \_\_\_\_\_ EL EMPALME \_\_\_\_\_ SECTOR: \_\_\_\_\_ KM. 1 1/2 VÍA EL EMPALME  
FECHA DE EXPEDICIÓN: \_\_\_\_\_ QUITO, 24 DE JUNIO DEL 2009

X DIRECTOR EJECUTIVO DE AGROCALIDAD



NOTA: en caso de incumplimiento de lo establecido en la resolución 012 y el Manual de Procedimientos, AGROCALIDAD procederá a cancelar el presente certificado.

**VÁLIDO POR UN AÑO**

ANEXO No. 4

CERTIFICADO DE REGISTRO SANITARIO



REPUBLICA DEL ECUADOR  
MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA

Trámite No. 2048 - INI

SISTEMA NACIONAL DE VIGILANCIA Y CONTROL  
INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE Y MEDICINA TROPICAL  
"LEOPOLDO IZQUIETA PEREZ"

CERTIFICADO DE REGISTRO SANITARIO No. 2048 INHCAN0906

El Ministerio de Salud Pública certifica que el producto: JUGO DE MANGO "SUNNY"

Elaborado por: QUICORNAC S. A

En (lugar de origen del fabricante): QUITO – GUAYAS – ECUADOR

A solicitud de: QUICORNAC S. A.

Tipo de alimento: ALIMENTOS FARINACÉOS

Tipo de envase: CAJA TETRAPACK

Contenido: 1 litro

Composición del producto: \* Puré de mango  
Agua  
Azúcar  
Ácido cítrico  
Vitamina C

Tiempo máximo de consumo del producto: 6 meses  
Conservado en ambiente fresco y seco

Ha sido Inscrito y Registrado con el número anotado en la parte superior de este

DOCUMENTO VALIDO POR DIEZ AÑOS

Vigente hasta: 09. 2016



  
DIRECTOR DEL INHMT "LIP" R. A.

Cuenca, 20 de Septiembre de 2006

Emisión de nuevo certificado por adición de marcas: 31 de Octubre de 2007  
Emisión de nuevo certificado por adición de marca: 12 de Marzo de 2009  
Emisión de nuevo certificado por adición de contenidos 16 de Junio de 2009

ANEXO No. 5

CERTIFICADO DE LIBRE VENTA



MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA DEL ECUADOR  
PROCESO: CONTROL Y MEJORAMIENTO EN VIGILANCIA SANITARIA  
SUBPROCESO: SISTEMA DE ALIMENTOS Y OTROS

CERTIFICADO DE LIBRE VENTA No 0630

LA DIRECCIÓN TÉCNICA DE CONTROL Y MEJORAMIENTO EN VIGILANCIA SANITARIA.- CERTIFICA: Que el producto elaborado y envasado por *QUICORNAC S.A.*, esta registrado en el Ministerio de Salud Pública, conforme las exigencias de la legislación sanitaria ecuatoriana y autorizado para su **VENTA LIBRE y consumo humano** en todo el territorio nacional, denominado y registrado como sigue:

- JUGO DE MANGO “SUNNY”

Envase caja tetra pack 1 litro

Este documento no reemplaza al certificado de calidad de los diversos lotes del mencionado producto que se pueden estar comercializando a la fecha.

Tiempo de vigencia del Certificado: **seis meses a partir de la presente fecha.**

Atentamente,



Dr. Gustavo Guerra S.  
DIRECCIÓN TÉCNICA DE CONTROL Y MEJORAMIENTO EN VIGILANCIA  
SANITARIA

TG/

2010-11-11



*Av. República del Salvador No. 950 entre Suecia y Naciones Unidas Planta Baja. Teléfono: 3814-400, 3814-450 Ext. : 1210-1211-1212- Fax: 1213, E-mail: alimentos@msp.gub.ec, ss\_alimentos@yahoo.es .*


Documento tomado de certificado de venta libre real, modificado por La Autora, para efectos de estudio, sin valor legal

ANEXO No. 6

FACTURA COMERCIAL

 <b>R.U.C. 1710517754</b>	Av. 25 de Julio, sector Colegio de la Comisión de Tránsito del Guayas, solar 8 (Vía al Puerto Marítimo) Guayaquil-Ecuador Telf.: 042 435798 www.delifrutecuador.com	<b>FACTURA</b> <b>SERIE 001-001</b> <b>No. 0028712</b> Aut. S.R.I. 1108669840			
<b>Cliente:</b> HONGKONG KNOWWELL RESOURCES LTDA.		<b>Fecha:</b> 11/11/2010			
<b>Dirección:</b> RM 1632 IUE FAI, 513 SHAN MEI DE LA STREET- HONG KONG		<b>Consumidor Final:</b>			
<b>Cód. Cliente:</b> EX0014		<b>Condiciones de Pago:</b> C. CREDITO 60 DIAS			
<b>R.U.C. / C.I.</b> 17917135850001		<b>Vendedor:</b>			
Cant.	DESCRIPCION	Unidad de Medida	PESO	Precio Unit.	Precio Total
1.920	CAJAS JUGO DE MANGO FLETE GUIL-HONG KONG SEGURO INTERNACIONAL GASTOS DE EXPORTACIÓN	Kilos	23.040	12.84	40.705,91 1.950,00 420,33 1.560,43
La mercadería será enviada en cajas de cartón (2.400) de 12 unid., cada una, apiladas en pallets de 60 cajas cada bulto, en total 40 pallets completamente embalados con plástico y sujetado con cintas				<b>Descuento</b> 0.00 <b>Subtotal 12%</b> 0.00 <b>Subtotal 0%</b> 44.636,67 <b>IVA 12%</b> 5.356,40 <b>TOTAL FOB</b> 49.993,34	
_____ <b>ELABORADO</b>		_____ <b>RECIBI CONFORME</b>			

**ANEXO No. 7**  
**CERTIFICADO DE ORIGEN**

<b>1.- Name of the Producer or Exporter</b> (Nombre del Productor o Exportador)  <b>DELIFRUT ECUADOR</b> <b>Address: (Dirección):</b> Av. 25 de Julio, sector Colegio de la Comisión de Tránsito del Guayas, solar 8 (Vía al Puerto Marítimo) <b>Ciudad:</b> Guayaquil		<p align="center"><b>CERTIFICATE OF ORIGIN</b> <b>CERTIFICADO DE PROCEDENCIA</b></p> <p align="center"><b>Nº 1041255</b></p> <p align="center">Country: Ecuador (País)</p>		
<b>2.- Name of Importer or Consignee</b> (Nombre del Importador o Consignatario)  <b>HONGKONG KNOWWELL RESOURCES LTDA.</b> <b>Address: (Dirección):</b> RM 1632 IUE FAL, 513 SHAN MEI DE LA STREET- HONG KONG <b>Ciudad:</b> Hong Kong  e-mail:		<b>3.- Mean of transport</b> (Medio de transporte)  <p align="center"><b>MARITIMO</b></p>		
Item Number (Ordinal)	NANDINA Code (Código)	Quantity (Cantidad)	Description of Goods (Detalle de las Mercancías)	Number and date (s) of commercial Invoice (s) Número y fecha de la (s) factura (s) comerciales
1	20098014	1920 cajas	JUGO DE MANGO	0026682 30-04-2010
Name and Stamp of certifying authority (Nombre y Sello de la Entidad que Certifica)			MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD MIPRO  CHINA - HONG KONG Ing. Sebastian Pinedo Guayas SERVIDOR PUBLICO DE APOYO Quito, 13 de Mayo del 2010	
Quito, 13 de Mayo del 2010 Place and date (Lugar y fecha)			Name, signature and rubric of the authorized officer (Nombre, firma y rúbrica del funcionario autorizado)	

Modelo de documento tomado de Certificado de Origen real, modificado por La Autora, para efectos de estudio, sin valor legal

**ANEXO No. 8**  
**CERTIFICADO FITOSANITARIO**



REPÚBLICA DEL ECUADOR  
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA, ACUACULTURA Y PESCA



**AGROCALIDAD**  
AGENCIA ECUATORIANA DE  
ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO

AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO - AGROCALIDAD

**CERTIFICADO FITOSANITARIO DE EXPORTACIÓN**  
**PHYTOSANITARY CERTIFICATE FOR EXPORT**

**Nº 0652073**

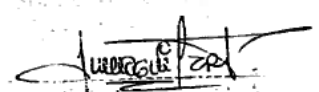
A: Organización (es) de Protección Fitosanitaria de Ecuador TO: Plant Protection Organization (s) of Ecuador	
<b>I. Descripción del Envío / Description of Consignment</b>	
1. Nombre y dirección del exportador <i>Name and address of exporter</i>  DELIFRUT ECUADOR	2. Nombre y dirección declarados del destinatario <i>Declared name and address of consignee</i>  HONGKONG KNOWWELL RESOURCES LTDA.
3. Lugar de origen / <i>Place of origin</i>  PICHINCHA - ECUADOR	4. Medios de transporte declarados / <i>Declared means of conveyance</i>  MARITIMO
5. Punto de entrada declarado / <i>Declared point of entry</i>  HONG KONG	6. Marcas distintivas / <i>Distinguishing marks</i>  LAS DEL EXPORTADOR
7. Número y descripción de los bultos <i>Number and description of packages</i>  1920 CAJAS	8. Cantidad declarada y nombre del producto <i>Name of produce and quantity declared</i>  23040 KILOGRAMOS DE JUGO DE MANGO
9. Nombre botánico de las plantas <i>Botanical name of plants</i>  <i>Triticum vulgare</i>	
10. En la presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentadas.  <i>To certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests.</i>	
<b>II. Declaración Adicional / Additional Declaration</b>	
NINGUNO	
<b>III. Tratamiento de Desinfestación y/o Desinfección / Desinfestation and/or Desinfection Treatment</b>	
11. Fecha / <i>Date</i>  NINGUNO	12. Tratamiento / <i>Treatment</i>  NINGUNO
13. Producto químico (ingrediente activo) <i>Chemical (active ingredient)</i>  NINGUNO	14. Duración y temperatura <i>Duration and temperature</i>  NINGUNO
15. Concentración <i>Concentration</i>  NINGUNO	
16. Información adicional / <i>Additional information</i>  NINGUNO	
17. Lugar de expedición <i>Place of issue</i>  QUITO	18. Nombre y Funcionario Autorizado / <i>Name of authorized officer</i>  Ing. Agr. Xenena Yivero A.
19. Fecha / <i>Date</i>  17 DE NOVIEMBRE 2010	20. Firma / <i>Signature</i> 

Modelo de documento tomado de Certificado Fitosanitario real, modificado por La Autora, para efectos de estudio, sin valor legal

ANEXO No. 9

LISTA DE EMPAQUE

DELIFRUT ECUADOR

<b>LISTA DE EMPAQUE</b>		<b>FACTURA N°</b> 0028711  <b>FECHA:</b> 11 / 11 / 2010					
<b>IMPORTADOR</b>		<b>PROVEEDOR</b>					
<b>NOMBRE:</b> HONGKONG KNOWWELL RESOURCES LTDA. <b>Address: (Dirección):</b> RM 1632 IUE FAI, 513 SHAN MEI DE LA STREET- HONG KONG <b>Ciudad:</b> Hong Kong		<b>NOMBRE:</b> DELIFRUT ECUADOR <b>Address: (Dirección):</b> Av. 25 de Julio, sector Colegio de la Comisión de Tránsito del Guayas, solar 8 (Vía al Puerto Marítimo) <b>Ciudad:</b> Guayaquil					
<b>CARGA Y DESCARGA</b>		<b>PAÍS DE ORIGEN</b>	<b>PAÍS DE DESTINO</b>				
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center;"><b>LUGAR DE EMBARQUE</b></td> <td style="text-align: center;"><b>DESTINO</b></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">QUITO - ECUADOR</td> <td style="text-align: center;">CHINA - HONG KONG</td> </tr> </table>		<b>LUGAR DE EMBARQUE</b>	<b>DESTINO</b>	QUITO - ECUADOR	CHINA - HONG KONG	ECUADOR	CHINA- HONG KONG
<b>LUGAR DE EMBARQUE</b>	<b>DESTINO</b>						
QUITO - ECUADOR	CHINA - HONG KONG						
<b>MEDIO DE TRANSPORTE:</b> <b>VÍA:</b> MARITIMA <b>CÍA. TRANSPORTADORA:</b>		<b>PEDIDO</b>					
		<b>PROFORMA N°:</b> EX02078					
<b>CONDICIONES DE PAGO</b>		<b>PESO NETO</b> / <b>PESO BRUTO</b>					
CARTA DE CRÉDITO A 60 DÍAS / LC-350/10							
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN MERCADERÍA</b>					
1920	cajas	Jugo de Mango 1 litro tetra pack					
<b>Fideo BOLONIA:</b> 1902110000-8 <b>Agente de Aduanas:</b> Natalia Paredes		<b>SUCESORES DE J. PAREDES S.A.</b> 					

Modelo de documento tomado de Certificado Fitosanitario real, modificado por La Autora, para efectos de estudio, sin valor legal



**ANEXO No. 10**  
**INSPECCIÓN ANTINARCOTICOS**

ALTAMIRANO

**Invoice Support Containers**

Page 1 of 1

TSR2750

**CONTECON GUAYAQUIL SOCIEDAD ANÓNIMA**

10-MAY-2010 12:26 PM

voice : 0475008

Vessel : HAMMONIA BEROLINA

Flag : LIBERIAN

Initial Operation Date :

Final Operation Date :

**EXPORTATION**

**SECOND MANOUVER**

Currency : US\$

Exchange Rate :

**1.00**

Container	Document	Size	Type	F/E	Fecha Stuffing	Code	Description	Qty	Group	Price US\$	Total US\$
WAGU5132072	O/E 028101502521310	40	HC	F		2C33A00	OPERACION AFORO / INSPECCION CONTENEDOR	1		92.47	92.47
						2P56A00	PROVISION Y COLOCACION DE SELLOS	1		9.87	9.87
						2C78A00	PROVISION DE MATERIALES (INSPECCION UNIDAD)	1		5.70	5.70
<b>Gran Total :</b>										<b>108.04</b>	<b>108.04</b>

Observación:

**INSPECCION ANTINARCOTICOS**

“Proyecto de Factibilidad para la Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al Mercado de China”

ANEXO No. 11

CUPÓN CORPEI

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

Nº 3730164

Ciudad: GUAYAQUIL Fecha: 24 / 10 / 10  
DIA MES AÑO

Nombre del Aportante: SUCROFRUT S.A. SOCIEDAD ANONIMA

Tipo/Número Identificación:  R.U.C.  C.C.  C.I.  PASAPORTE 1710737225001

Nº FUE / DAU 0016292641  
(Nº Preimpreso del Formulario o DAU)

Valor FOB: USD. \$ 22.230,5 Valor Cuota: USD. \$ 35,35

(Base imponible)

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

Sg  
Firma de Responsabilidad

**BANCO DE GUAYAQUIL S.A. AG. UNICENTRO**  
**30 OCT 2010**  
**42-V7 VENTANILLA 42**

FOR-FOP-09/Ver Jun 03

ANEXO No. 12


CONOCIMIENTO DE EMBARQUE O BILL OF LADING

SHIPPER (Complete name and address) DELIFRUT ECUADOR AV. 25 DE JULIO, SECTOR COMISIÓN DE TRANSITO DEL GUAYAS, SOLAR 8 VÍA A PUERTO MARÍTIMO GUAYAQUIL-ECUADOR RUC. 1710517754		BOOKING NUMBER BILL OF LADING NUMBER EC0911GYESJO002
CONSIGNEE (not negotiable unless consigned to order) HONGKONG KNOWWELL RESOURCES RM 1632, IUE FAI FABRICA ESTATE, 513 SHAN MEI STREET CHINA -HONG KONG TELF 008 5 223377 8887		FREIGHT FORWARDER / EXPORT REFERENCE SEDEI TBS LOGISTICS
NOTIFY (complete name and address) SAME AS CONSIGNEE		IT IS UNDERSTOOD THAT NO RESPONSIBILITY SHALL ATTACH TO THE CARRIER OR ITS AGENT DUE TO THE FAILURE TO NOTIFY THE CONSIGNEE OR HIS AGENT NAMED HEREIN (See clause 3 overleaf)
*PRE-CARRIAGE BY	* PLACE OF RECEIPT	 BILL OF LADING RECEIVED IN APPARENT GOOD ORDER AND CONDITION (UNLESS OTHERWISE STATED HEREIN) THE TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR PACKAGING OR GOODS SPECIFIED BELOW. THE WEIGHT AND VOLUME AND PIECE COUNT ARE PROVIDED BY THE SHIPPER AND HAVE NOT BEEN VERIFIED. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING, THE SHIPPER, CONSIGNEE, OWNER OF THE GOODS, AND ANYONE ACTING ON BEHALF OF ANY SUCH PERSON(S) EXPRESSLY AGREE TO ALL OF THE TERMS, CONDITION AND EXCEPTIONS SET FORTH IN BOTH THE FRONT AND BACK OF THIS BILL OF LADING WHETHER PRINTED OR STAMPED OR WRITTEN OR OTHERWISE INCORPORATED NOTWITHSTANDING THE NON-SIGNING OF THIS BILL OF LADING BY ANY SUCH PERSON.
NAME OF VESSEL & VOYAGE NUMBER NYK MARIA V.103EB	PORT OF LOADING GUAYAQUIL, ECUADOR	
PORT OF DISCHARGE CHINA, HONG KONG	* PLACE OF DELIVERY CHINA, HONG KONG	FOR CARGO RELEASE AT DESTINATION, PLEASE APPLY TO: CROWLEY LOGISTICS OF CR Oficentro. la Virgen, Edif. I, La Uruca, San José Costa Rica Ph: 506 2212-9654 Fx: 506 2212-9651; PIC: Alvaro Bejarano

\*Applicable only when document used for multimodal service

MARKS & NUMBERS CONTAINER & SEAL NUMBERS		NUMBER OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS SAID TO BE, SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT SAID TO WEIGH	GROSS VOLUME SAID TO MEASURE
CMAU5185940 1X40' HIGH CUBE Seal # CMACGM5524972 GW: 747.4 kg # PSC: 30.837,81 FCL/FCL		1X40' HC	SAID TO BE, SAID TO WEIGH 40 PAQUETES DE JUGO DE MANGO	747.4 KB	60.00 CBM

COPY NOT NEGOTIABLE

Declared cargo value \$ _____ if shipper enters a value, carrier's limitation of liability shall not apply and the ad valorem rate will be charged. (See clause 7 overleaf)	TERMS OF CARRIAGE PLACE OF ISSUE GUAYAQUIL	NO. OF ORIGINALS 3/3 DATE OF ISSUE 14-ENERO-2010	PLACE OF FREIGHT PAYMENT IN WITNESS OF THE CONTRACT HEREIN CONTAINED THE NUMBER OF ORIGINALS STATED HEREIN HAVE BEEN ISSUED. ONE OF WHICH BEING ACCOMPLISHED, THE OTHER(S) ARE CONSIDERED VOID. ONE ORIGINAL BILL OF LADING MUST BE SURENDERED DULY ENDORSED IN EXCHANGE FOR THE GOODS OR DELIVERY ORDER.
FREIGHT & CHARGES OCEAN FREIGHT OTHER CHARGES AD VALOREM (See Clause 7)	REVENUE TONS RATE THC PREPAID (3X40'HC) USD. 450.00	PREPAID COLLECT	SIGNED BY:  GRUPO SEDEI AS CARRIER AS AGENTS
TOTAL PREPAID / COLLECT			

ANEXO No. 13  
ORDEN DE EMBARQUE

ADUANA DEL ECUADOR										REPUBLICA DEL ECUADOR ORDEN DE EMBARQUE										17071612 A																																																																																																			
<b>A. ADUANA / BANCO</b>												<b>B. REFERENDO</b>																																																																																																											
01	Nº ORDEN	000037	02	AÑO	2010	03	ADUANA	Guayaquil-Marítimo	04	CÓDIGO	028	05	RÉGIMEN	Orden de Embarque	06	CÓDIGO	15	07	FECHA/HORA TX.	11/11/2010 12:08	08	NÚMERO	028-10-15-062623-3-01																																																																																																
09	#VTO. BND.		10	BANCO		11	CIUDAD		12	OFICINA		13	FECHA EMISION		14	TIPO DE DESPACHO	0 NORMAL	15	FECHA RECEP	11/11/2010	16	HORA	12:08																																																																																																
<b>C. CONTRIBUYENTE / AGENTE</b>												17	AFORO	AFORO DOCUMENTAL																																																																																																									
18	IMPORTADOR / EXPORTADOR	SUCESTORES DE JACOBO PAREDES M.S.A.										19	TIPO Y Nº DOC ID	1790038785001	20	CILIDAD	Quito																																																																																																						
21	DIRECCION	CALLE CUSUBAMBA 0E1-17 Y AV. MALDONADO JUNTO										22	TELEFONO	022677688	23	NIVEL COMERCIAL																																																																																																							
24	DECLARANTE / AGENTE	JONNY CROW HERNANDEZ										25	CÓDIGO	1423	26	SECTOR	21																																																																																																						
27	CIU	5190										28	T.DECLARADO USD (IMP+CP+EXP+FOB)	12206.37																																																																																																									
<b>D. RÉGIMEN PRECEDENTE / DEPOSITO</b>												29	REGIMEN PRECEDENTE	AÑO	21	SERIES	22	ADUANA	RÉGIMEN	23	FECHA ACEPT.	24	FECHA VENCIM.	25	DEPÓSITO	CÓDIGO	26	Nº DESP. PAR																																																																																											
<b>E. CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCIÓN</b>												27	CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO	TOSTADORA EL DORADO										28	DIRECCION	SAN GABRIEL DE CALLE										29	BENEFICIARIO DEL GIRO	TOSTADORA EL DORADO										30	PAIS PROCEDIDESTINO	Ecuador																																																																					
31	NATURALEZA TRANSACCION	32	FORMA DE PAGO	18 A plazo (60 días)										33	EXLCE	34	C.ORG.	35	OT.EX.	36	MT.VL.	37	ALMACÉN	CÓDIGO																																																																																															
38	TIPO DE TRATAMIENTO	NORMAL										39	CÓDIGO DE SOLICITUD DE AFORO	0										40	CÓDIGO DE PROD.ACOG.DESP.URGENTE											41	CÓDIGO DE ENDOGO																																																																																		
<b>F. TRANSPORTE</b>												42	VIA DE TRANSPORTE	Marítimo										43	CÓDIGO	1										44	FECHA EMBARQU	12/11/2010										45	FECHA LLEGADA											46	CARGA	Contenedor										47	CÓD	5										48	BANDERA	Libéria										49	CÓD	LR										50	LÍNEA TRANSPORTE	A.M									
51	COD. MANIFESTO	AÑO	TIPO MANIF.	# MANIFESTO	52	AG.CARGA / TRANSP.	CÓD.	53	NAVE A.AÉRAMAT.VEH	54	#CONOC./AÉREANC.PORTE																																																																																																												
55	NOM. NAVEMATRIC.VEH	56	ADUANA SALIDA	57	VIA SALIDA	58	ADUANA DESTINO	59	TIPO DESTINO	En el extranjero										60	PAIS DESTINO	CR Costa Rica										61	T.TRAT.																																																																																						
<b>G. DETERMINACIÓN BASE IMPONIBLE</b>												62	CONCEPTO	MONEDA	T.CAMB USD	TOTAL MONEDA TRANSACCIÓN										TOTAL EN DÓLARES USD										TOTAL EN MONEDA NACIONAL																																																																																			
63	FOB	USD	1.000000	12206.37																				12206.37																																																																																															
64	FLETE		0.000000	0.00																				0.00																																																																																															
65	SEGURO		0.000000	0.00																				0.00																																																																																															
66	VALOR ADUANA																															12206.37																																																																																							
67	TOTAL SERES PARTIDAS	68	PESO NETO (kilos)	69	PESO BRUTO (kilos)	70	TOTAL BULTOS	71	TOTAL CONTENEDORES	72	TOTAL U. FISICAS	73	TOTAL U.COM																																																																																																										
1	15900.00	15900.00	3180	0	15900.000	3180.000																																																																																																																	
<b>H. DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO</b>												74	CLASE	NÚMERO	TIPO	Emisión										VIGENCIA										# SR.	PARTIDA	MONEDA	MONTO USD.																																																																																
75		001-001 0028711	10	SUCESTORES DE JACOBO																														1																																																																																					
76																																																																																																																							
77																																																																																																																							
78																																																																																																																							
79																																																																																																																							
80																																																																																																																							
<b>I. DECLARACIÓN DE LA MERCANCÍA</b>												81	Nº SERIE	TIPO	SUBPARTIDA NACIONAL	BREVE DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA										82	S	BULTOS	U. FISICAS	U. COM.	PESO (Kgs.)										MARCAS Y NÚMEROS										T M																																																																				
1	0000	19021 10000-8	FIBRO BOLONIA										1	EX	3180.00	31	15900.00	CA	3180.00	NETO BRUTO										15900.00 15900.00										SUCESTORES DE																																																																															
83	TPCI	TPNG	TPNE	PAIS DE ORIGEN										84	CÓDIGO	FOB USD										FLETE USD										SEGURO USD										CIF USD																																																																									
				Ecuador										EC	12206.37										0.00										0.00										12206.37																																																																										
<b>J. OBSERVACIONES</b>												85	SECUENCIA	86	TIPO OBS.	87										CONTENIDO OBS.																																																																																													
<b>K. FIRMAS Y SELLOS</b>												FIRMA CONTRIBUYENTE										FIRMA DEL DECLARANTE										OBSERVACIONES										CÓD. Y FIRMA AFORADOR																																																																													

ANEXO No. 14

AUTORIZACIÓN DE INGRESO Y SALIDA DE VEHÍCULOS (AISV)



Terminal Portuario de Guayaquil

Usuario: SEDEI  
Cerrar Sesión

Ingreso de Vehiculos    Registros Portuarios    Usuario

Registro de Vehículos (DISV)

Los campos con \* son obligatorios

 [Imprimir]

NÚMERO DE REGISTRO:  
20101108

Documento ingresado con ,xito

Información General-Viaje

Nombre del Exportador: SERVICIO ECUATORIANO DE ENTREGA INMEDIATA SEDEI

Nombre de la Agencia: CMA CGM  \*

Nombre de la Nave: JONNI RITSCHER  \*

Operador Contenedor/Línea : CMA CGM  \*

Fecha y Hora de Salida de planta: 2010-01-11  hh: 01 min: 00 \* En formato 24 horas

Refrendo CAE: 0281015001240701 \*

Booking Number: GQD106474 \*

Puerto Tránsito: CALLAO, PERU (PECLL)  \*

Puerto Destino: SAN JOSE, CR (CRSJO)  \*

Información Sobre la Carga

Peso Neto de la carga en Kg. : 19760 \* El punto (.) es separador de decimales

Tipo de Producto: CARGA GENERAL  \*

Producto Transportado: FIDEO \*

Carga Peligrosa:  No  Sí

Número de Contenedor: TRLU5410643 \*

Tipo de Contenedor: HIGH CUBE 40  \*

Tara Contenedor(Kg): 4000

Número de Sellos: CMA CGM5524976 \*

% De Ventilación: 0

Contenedor Refrigerado:  No  Sí

Temperatura del Contenedor: 0

La temperatura indicada aquí es estrictamente referencial, se tomará como válida únicamente la Carta de Temperatura.

Información Sobre Transporte/Vehículo

Nombre del Conductor: EDWIN PATRICIO TAPIA TAPIA \*

ID. del Conductor: 0501857015 \*

Placa de Vehículo: PCC4963 \*

Empresa de Transporte: GATITO JR TRANSPORTES \*

La información registrada en el DISV es de entera responsabilidad de quien los genera, por este motivo INARPI S.A. no se responsabiliza por cualquier error u omisión en la información proporcionada, siendo el cliente responsable de todos los gastos y perjuicios que se generen por este concepto.

## ANEXO No. 15

## TARIFAS AEROPORTUARIAS



TARIFAS GENERALES CONTECON GUAYAQUIL S.A. (CGSA)				
Codigo	Servicios Basicos	Unidad	Tarifa Actualizada	Detalle
TMN	Uso Muelle x Nave	\$(ML/Hr)	1.13	
TTC	Transferencia Contenedores Llenos (Ship to Gate)	\$(Box)	146.30	
REE	Reestiba de Contenedores	\$(Box)	73.15	
CFS	Consolidacion / Desconsolidacion (Contenedores)	\$(Teu)	112.54	
TTG	Transferencia Carga General (Ship to Gate) (4)	\$(Ton)	5.63	
TTB	Transferencia Carga de Banano (Gate to Ship)	\$(Ton)	5.63	
TTV	Transferencia Contenedores Vacios	\$(Box)	112.54	
TPE	Pesaje Vehiculos	\$(Veh)	11.25	
TAC	Tarifa Almacenaje de Cntrs Full (2)	\$(Teu/dia)	2.81	Hasta 10 dias
TAC	Tarifa Almacenaje de Cntrs Full (2)	\$(Teu/dia)	3.38	11 - 20 dias
TAC	Tarifa Almacenaje de Cntrs Full (2)	\$(Teu/dia)	4.50	Mas de 20 dias
AG1	Tarifa Almacenaje Carga General en patios (2)	\$(Ton/dia)	0.23	Hasta 10 dias
AG1	Tarifa Almacenaje Carga General en patios (2)	\$(Ton/dia)	0.34	11 - 20 dias
AG1	Tarifa Almacenaje Carga General en patios (2)	\$(Ton/dia)	0.45	Mas de 20 dias
AG2	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas (2)	\$(Ton/dia)	0.34	Hasta 10 dias
AG2	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas (2)	\$(Ton/dia)	0.51	11 - 20 dias
AG2	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas (2)	\$(Ton/dia)	0.68	Mas de 20 dias
AG3	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas especiales (2)	\$(Ton/dia)	0.45	Hasta 10 dias
AG3	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas especiales (2)	\$(Ton/dia)	0.68	11 - 20 dias
AG3	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas especiales (2)	\$(Ton/dia)	0.90	Mas de 20 dias
TRF	Conexión y Energia (Cntrs Refrigerados)	\$(Box/Hora)	3.38	
AFC	Operac. Aforo/Inspeccion (Cntrs)	\$(Box)	84.41	
AFG	Operac. Aforo/Inspeccion (Carga General NO contenerizada)	\$(Ton)	1.35	
TPC	Porteo de Cntrs (3)	\$(Box)	39.39	
TPG	Porteo de Carga General (3) (4)	\$(Ton)	1.69	
RDC	Recepcion/Despacho de Cntrs (*)	\$(Box)	33.76	
RDG	Recepcion/Despacho de Carga General (3)	\$(Ton)	1.69	
TMR	Uso de Facilidades por Remolcadores	\$(Operación)	56.27	atraque/desatraque



#### CONSIDERACIONES GENERALES

- (1) Los Valores no incluyen el Impuesto al Valor Agregado (IVA).
- (2) Las Tarifas de Almacenaje incluyen: 5 días libre para Exportación y 3 días libres para Importación.  
Las Tarifas de Almacenaje en Bodegas Refrigeradas no incluyen días libres
- (3) Las Tarifas de Porteo y Recepción/Despacho se aplican para casos en que estas actividades no sean las ya incluidas en la Transferencia de Carga (Ship to Gate) y resulten necesarias para la prestación de otros servicios.
- (4) **CARGA GENERAL:** es aquella que se presenta en estado sólido y que estando embalada o sin embalar, puede ser tratada como unidad, cuya forma, dimensión y peso permite un tratamiento como carga convencional, que no requiere ser unitizada, paletizada o prelingada para ser operada con el equipo y la estructura básica del puerto.
- (5) La unidad de peso o volumen será la tonelada métrica o metro cúbico, indivisible según sea la unidad que se adopte. Las fracciones sobre estos mínimos se redondearán a la tonelada superior para unidades de peso y al metro cúbico para unidades de volumen. Se aplicará la tonelada métrica siempre que el peso volumétrico de la carga no sea superior a su peso real, en estos casos los valores serán por metro cúbico.
- (6) **CARGA BANANO:** es aquella que se presenta embalada, puede ser tratada como unidad, cuya forma, dimensión y peso permite un tratamiento como carga convencional, que no requiere ser unitizada, paletizada o prelingada para ser operada con el equipo y la estructura básica del puerto.

## ANEXO No. 16

### COSTOS CARTA DE CRÉDITO

CARTAS DE CRÉDITO EXPORTACIÓN (CCE)	
Aviso (CCE confirmada)	US\$ 100.00
Confirmación (trimestre o fracción)	0,25%
<b>Mínimo: aquí le sacas del valor total el 0.25%, mínimo 100 dólares</b>	<b>US\$ 100.00</b>
Aviso (CCE sin confirmación)	US\$ 200.00
Revisión de Documentos	0.5% flat
<b>Mínimo</b>	<b>US\$ 100.00</b>
Aceptación/pago diferido (tasa anual cuando hay plazo financiado por beneficiario)	2,00%
<b>Mínimo</b>	<b>US\$ 100.00</b>
Cesión	US\$ 100.00
No utilización (hasta la fecha de validez si la CCE ha sido confirmada)	US\$ 100.00
Notificación discrepancias si es que existen discrepancias caso contrario no	US\$ 50.00
Notificación enmienda o solicitud de anulación	US\$ 50.00
Enmienda por ampliación de validez o incremento de valor	0.25% por trimestre o fracción
<b>Mínimo</b>	<b>US\$ 100.00</b>
Transferencia de la Carta de Crédito	0.25% mínimo US\$200.00
Cesión de Producto	0.10% flat mínimo US\$200.00
Mensajes SWIFT	US\$ 30.00
Correspondencia Internacional	US\$ 30.00
COBRANZAS EXTERIOR (CIE o CIR)	
Cobranza Simple o Documentaria enviada o recibida (con el Exterior)	0.25% flat
<b>Mínimo</b>	<b>US\$ 50.00</b>
SWIFT	US\$ 20.00
Cheques propios recibidos al cobro	0.25% flat
<b>Mínimo</b>	<b>US\$ 25.00</b>
Enmiendas	US\$20.00
Correspondencia Internacional	US\$ 30.00
GARANTÍAS (GRB / GRA) - AVALES (AVB)	



“Proyecto de Factibilidad para la Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al Mercado de China”

Apertura	hasta 5.00 % anual más reconocimiento de firmas	
<b>Mínimo</b>		US\$ 75.00
Enmienda de información		US\$ 20.00
<b>REGISTRO CRÉDITOS EXTERNOS</b>		
Clientes		US\$ 10.00
No Clientes		US\$ 30.00
<b>OTROS SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR</b>		
Certificaciones requeridas		US\$ 10.00
Copias adicionales (liquidaciones, swift)		US\$ 5.00
Cheques de gerencia adicionales en pago de operaciones (cuando requiere mas de uno)		US\$ 2.50

Saludos Cordiales,

Paulina López M.

**COMERCIO EXTERIOR-PRODUBANCO**

Telf.: 2999-000 Ext.2350

Av. Amazonas N35-211 y Japón

Quito – Ecuador

## ANEXO No. 17

## COTIZACIÓN FLETE INTERNACIONAL



Ec-for-014

Ciudad.-

Quito 09 de Diciembre 2010  
Ref.: DG-2010

Estimado Cliente

Nos referimos a nuestra conversación sobre sus exportaciones. Deseamos agradecerles su amable atención y nos complace suministrarles las cotizaciones solicitadas:

PRODUCTO : Carga seca no peligrosa  
 PESO : No definido  
 Volumen : No Definido  
 Terms: : CFR

**TARIFA MARITIMA DESDE FOB PUERTO DE GUAYAQUIL HASTA CFR PUERTO HONG KONG**

Flete marítimo GYE/HKG	
Tarifa 1x40'	USD 1.950,00 x contenedor
THC	USD 132,00 x contenedor
BL	USD 45,00 + Iva
Handling OUT	USD 45,00 + Iva x contenedor
Recargo Naviero	USD 35,00 + Iva x contenedor
Manejo Panalpina	USD 85,00 + Iva x embarque
Cargue contenedor 1x40ST	USD 120,00 + Iva
Transporte GYE-UIO-GYE 1x40	USD 850,00 x contenedor

**\*\* EI FUEL y el BAF son recargos que están sujetos a cambios sin previo aviso.**

**NOTA :** Considerar que el tiempo de tránsito en servicio marítimo es aproximado , ya que pueden surgir retrasos por transbordos debido a la crisis de espacios a nivel mundial o mal tiempo, situaciones de fuerza mayor que se encuentran fuera de nuestro alcance.

**SERVICIOS COMPLEMENTARIOS****SEGURO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL**Panalpina puede gestionar a su solicitud una cobertura de transporte internacional **sin deducible:**

Mínimo	Prima	Contribución Superintendencia 3.5% sobre prima Derecho de P Contribución Seguro Social Campesino 0,5% sobre prima USD 0.20 Emisión de póliza USD 10.00
US\$ 25.00 +12% IVA	0,80% + 12% IVA	

El seguro se facturará como reembolso por lo que el IVA para el consignatario no será recuperable.

- Opcional : se puede asegurar hasta 10% adicional.
- Bienes excluidos: Joyas, explosivos, obras de arte, productos perecederos, armas, etc.
- Para carga frágil y peligrosa se debe consultar con su asesor comercial.
- La ley Ecuatoriana exige que toda carga importada debe tener seguro previo al embarque, caso contrario esta no podrá ser liberada de la aduana.

Si **NO** recibimos su instrucción por escrito para asegurar la mercancía, asumimos que ustedes la han asegurado independientemente. Para cualquier aclaración adicional que ustedes requieran y en especial sobre consulta de mercancías y riesgos excluidos, les solicitamos contactarnos.

**Condiciones de pago:** Al contado

“Proyecto de Factibilidad para la Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al Mercado de China”

**Validez :** Esta oferta es valida por 30 días, Para Carga General NO Peligrosa NI Extra - dimensionada. Esta oferta no incluye embalaje, documentos especiales ni gastos en destino.

Las tarifas están sujetas a cambio sin previo aviso de acuerdo a regulaciones de aerolíneas y navieras, por lo cual se debe confirmar el flete al momento del embarque.

**IMPORTANTE**

*Para garantizar que la tarifa ofrecida sea aplicada correctamente por nosotros, requerimos que nos envíen instrucciones de embarque adjuntas, a fin de efectuar el seguimiento de sus embarques.*

*Considerar que la información de la mercancía para la elaboración de los documentos de transporte, es directamente responsabilidad y proporcionada de sus proveedores en el exterior.*

*Favor informar a sus proveedores los perjuicios que ocasiona datos incorrectos en los documentos (peso, volumen, número de piezas, descripción de la mercancía, etc.). El importador asumirá las multas o sanciones aduaneras originadas por la información errónea dada por parte del exportador o proveedor al igual que bodegajes y/o alquiler del Contenedor causado por hechos ajenos al manejo de Panalpina (por ejemplo: Huelgas, feriados, etc.). Panalpina no se responsabilizará en ninguno de los casos mencionados anteriormente.*

*Las facturas expedidas por Panalpina Ecuador S.A. por el valor de los servicios por ellos prestados y objeto del presente contrato constituyen título ejecutivo y se harán exigibles en su fecha de vencimiento sin necesidad de aceptación adicional.*

Esperamos que esta oferta sea de su interés. En caso de necesitar información adicional, no duden en contactarnos.

Cordialmente,

Panalpina Ecuador S.A.

  
**Diana Garrido**

**Asesora Comercial**

e-mail: [diana.garrido@panalpina.com](mailto:diana.garrido@panalpina.com)

Nuestra responsabilidad no excederá en ningún caso a la que asuman frente a nosotros las compañías de navegación, aéreas, ferrocarriles o transportes por carretera, transportándose las mercancías por cuenta y riesgo del cliente y sin tomar el seguro de no mediar, orden expresa por escrito. Nuestra empresa actúa en calidad de agente de carga según las Condiciones Generales de PANALPINA. Ecuador, Quito – Guayaquil

“Proyecto de Factibilidad para la Exportación y Comercialización de Jugo de Mango al Mercado de China”

**ANEXO No. 18**  
**COTIZACIÓN VEHÍCULO**

**PROFORMA DE VEHICULO**

**DATOS DEL CLIENTE**

<b>Nombre</b>	KARINA YANEZ
<b>Domicilio</b>	SRI
<b>Teléfono</b>	
<b>Asesor</b>	RODRIGO DIAZ
<b>Fecha</b>	15/12/2010
<b>Modelo</b>	LUV D-MAX C/D DIESEL 4X4 T/M

**Datos Generales**

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO
1	LUV D-MAX C/S DIESEL 4X4 T/M ACONDICIONADO, COMPUTADOR A BORDO, AROS DE ALUMINIO RIN 16", CANDADOS AUTOMATICOS, SEGUROS ELECTRICOS, TOMA DE AIRE EN EL CAPO, CHEVY STAR PLATINUM, MOTOR 3.0L TURBO DIESEL INTERCOOLER CHEVYSTAR PLATINUM	\$ 26,776.78
	IVA	\$ 3,213.22
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 29,990.00</b>
	<b>DESCUENTO 5%</b>	<b>\$ 1,499.50</b>
	<b>PRECIO FINAL</b>	<b>\$ 28,490.50</b>

**Observaciones del Vendedor:**

**RODRIGO DIAZ JIMENEZ**  
**ASESOR DE FLOTAS**  
098345383

ANEXO No. 19  
MONTACARGA

Av. 10 de Agosto N36-200 y HN.LU.  
Telf.: (593-2) 24341030 - 2434327 - 2447829  
Fax.: (593-2) 2437232 P.O. Box: 17-21-335

www.grupo-prointec.com

Av. 10 de Agosto N65-49 y Bellavista  
Sector Parques del Recuerdo  
Telf.: (593-2) 2807790 - 2807901 - 2807899

**PROFORMA PRESUPUESTO** Nº 001224

Cliente: Frutera Yacis

Atención: \_\_\_\_\_

Dirección: Guajala

Vendedor: David Lara

Telf.: 2751-446

Fecha: 08-12-2010

Ciudad: Quito

Contado  Crédito  Financiado  Orden de Compra

CANT.	CÓDIGO	MARCA	DESCRIPCIÓN	Valor Unitario	Valor Total
1	CTD 4T/3	MIZULE	Montacarga semi-eléctrico de op 4,5 tons, elevación 7mts.	4450,00	4450,00
SUMA					4450,00
DSCTO. -15%					667,50
SUBTOTAL					3782,50
I.V.A. 12%					453,90
TOTAL USD. \$					4236,40

\_\_\_\_\_  
FIRMA CLIENTE

\_\_\_\_\_  
VENDEDOR

**ANEXO No. 20**

**MESAS TRANSPORTADORAS**

**Prometall**

Proyectos Mecánicos y Talleres

Quito, 15 de Diciembre del 2010

Oferta PR-151210 banda KYanez

Srta. Karina Yáñez

Ciudad

Asunto: Cotización de Banda corta y mesa de rodillos

De mi consideración:

Mediante la presente, envío a Ud. nuestra cotización correspondiente a una banda transportadora y una mesa de rodillos. Para el efecto nos hemos basado en los datos provistos por Usted.

**1. Transportador horizontal de banda**

- Bastidor construido en perfil fabricado a partir de lámina de acero A36, de 2.5mm de espesor, o similar, mecanizada únicamente en los puntos de ensamble de los subconjuntos.
- Bastidor y patas rigidizadas por medio de elementos tubulares
- Longitud de transporte 1.5 m horizontal
- Altura sobre el piso : 900mm
- Apoyo principal de la estructura, sobre conjunto de patas, sin ruedas giratorias, con niveladores
- Polea de cabeza, fabricada en acero al carbono montada sobre chumaceras de pared, con espiga para recibir motoreductor.
- Polea de cola, fabricada en acero al carbono montada sobre rodamientos basculantes, con mecanismo de tensión por barra roscada
- Motoreductor trifásico, ortogonal, 1/3 HP 220V, 60Hz
- Velocidad de transporte variable :entre 4.5 y 10m/min .
- Ancho de banda 12" (305mm.)
- Tipo de banda : PVC lisa con cubierta superior negra, y base textil antifricción, para deslizamiento sobre mesa
- Guías en barra de acero de transmisión, regulables hacia el interior del transportador, ubicadas a una altura de 25mm sobre la cinta
- Pintura: fondo anticorrosivo y sintético automotriz
- Tablero de arranque

**Precio : US\$ 1650.00 más IVA**

**2. Transportador horizontal de rodillos**

## Prometall

### Proyectos Mecánicos y Talleres

- Bastidor construido en canal de acero A36, de 2mm de espesor, o similar, mecanizada únicamente en los puntos de ensamble de los subconjuntos, troquelado para recibir rodillos
- Bastidor y patas rigidizadas por medio de elementos tubulares
- Longitud de transporte 3 m horizontal
- Altura sobre el piso : 900mm
- Apoyo principal de la estructura , sobre conjunto de patas, sin ruedas giratorias
- Ancho de rodillos 400mm
- Pintura: fondo anticorrosivo y sintético automotriz

**Precio : US\$ 725.00 más IVA**

**3.-El precio del variador electrónico de velocidad para la banda es de**

**US\$ 336.00 más IVA**

**Forma de pago:** 60 % de anticipo a la firma de la orden de trabajo, saldo contra entrega.

**Plazo de entrega:** a convenir según carga de trabajo en nuestra planta al momento de la contratación. Estimado : 15 a 20 días hábiles, contados a partir de la recepción efectiva del anticipo

**Lugar de entrega:** Nuestra planta ubicada en Quito, sector de la Av. E.Alfaro y De los Aceitunos

**Validez de oferta:** 15 días por inestabilidad de precios del acero. Transcurrido este tiempo, solicitamos a Ud. Tomar contacto con nosotros a efecto de revisar cualquier posible variación de la misma.

**Se excluye todo tipo de prestación o servicio no establecido explícitamente dentro del alcance de esta oferta.**

**Los precios son vigentes a esta fecha, y deberán ser revisados en caso de dictarse medidas gubernamentales que afecten los costos de la misma.**

En espera de poder atender sus órdenes, nos suscribimos

Atentamente

**P R O M E T A L L**

Ing. Renato Alarcón G

**ANEXO No. 21**  
**EQUIPO DE COMPUTACIÓN**  
**CRÉDITO DIRECTO SIN GARANTE**



Suc.LAV.Maldonado s26-13 y Cusubamba (GUAJALO) : TEL. 26887-043



SERVICIO TÉCNICO Av. Maldonado s26-13 y Cusubamba : TEL. 2688341

ASISOR: JENNYFER

CUENTE:

TELÉFONO: 089982161

FECHA:

VALIDO POR 3 DIAS

PROPORMA

**COMBOS FULL EN TECNOLOGÍA**

PROCESADOR	INTEL DUAL CORE 3.0 GHZ
MAINBOARD	D631 INTEL PURA
Tarjeta de red 10/1000	SI
Tarjeta de sonido 3D	SI
Tarjeta de video 512 MB	SI
Lector de tarjetas SD 7.1	SI
DISCO DURO	500
MEMORIA RAM DDR_3 MB 2 GHZ EN ( SATA)	2048
DVD WRITER LECTOR QUEMADOR EN SATA	DVD-RCD-MP3
CASE ALTEK 7 PUERTOS USB	SI
MOUSE ÓPTICO CON SCROLL	SI



## CRÉDITO DIRECTO SIN GARANTE

TECLADO FULL MULTIMEDIA	SI
PARLANTES	SI
REGULADOR DE VOLTAJE	SI
COBERTORES DE 4 PIEZAS	SI
MONITOR LCD	19 LCD LG O SAMSUNG



**PRECIO DE CONTADO \$ 2125**

*Regalo impresora canon 250 multifuncion*

### SERVICIOS\_

- ✓ Garantía Hasta 3 años
- ✓ Mantenimiento GRATUITO( 3 veces por un año)
- ✓ Disponibilidad inmediata

**ANEXO No. 22**  
**MUEBLES Y ENSERES**



PROGRAMA PL-1: 18227  
FOOTBALL EMERSON Ciudadela

CLIENTE: DELIFRUT  
DIRECCIÓN: Ciudadela Compañía de Tránsito, sector B  
TELÉFONO: 041 405 798  
CIUDAD: GUAYQUILIN  
BENEFICARIO: ADRIAN LUCIANO

CONTACTO: KARINA YÁNEZ  
E-MAIL:  
RUC:  
CODIGO: QUITO

Código	Cantidad	Descripción	Material	Medidas	Valor Unit.	Valor Total
P.F.T.M.1001	3	VARONES	PANEL EAST FISO TICHU TELA / TELA	1200-1200	170.00	510.00
P.F.S.P.T.1001	1	VARONES	PANEL EAST FISO TICHU TELA / FIBRO	1200-1200	170.00	170.00
P.F.T.MA.1011	2	VARONES	PANEL FROT HIGIA ACTIVA TELA/TELA	1400-900	120.00	240.00
P.F.T.MA.1000	2	VARONES	PANEL FROT HIGIA ACTIVA TELA/TELA	1400-900	104.00	208.00
R.U.S.PH.1000	1	VARONES	REGISTRO FOTOGRÁFICO PERMANENTE	1,800x1,800	620.00	620.00
R.U.S.PH.1000	1	VARONES	REGISTRO FOTOGRÁFICO PERMANENTE	1,800x1,800	430.00	1,040.00
R.U.S.PH.1000	4	VARONES	REGISTRO FOTOGRÁFICO PERMANENTE	1,800x1,800	380.00	1,520.00
R.U.S.PH.1000	1	VARONES	REGISTRO FOTOGRÁFICO PERMANENTE	1,800x1,800	310.00	620.00
R.U.S.PH.1000	3	VARONES	REGISTRO FOTOGRÁFICO PERMANENTE	1,800x1,800	310.00	930.00
R.U.S.PH.1000	3	VARONES	REGISTRO FOTOGRÁFICO PERMANENTE	1,800x1,800	310.00	930.00
T.S.C.P.0000	1	VARONES	SILLA COMODITA CON PULGAS Y CUBIERTA		80.00	80.00
T.S.C.C.0000	2	VARONES	SILLA COMODITA CON PULGAS Y CUBIERTA		80.00	160.00
T.S.C.M.0000	4	VARONES	SILLA COMODITA CON PULGAS Y CUBIERTA		80.00	320.00
T.S.C.C.0000	10	VARONES	SILLA COMODITA CON PULGAS Y CUBIERTA		80.00	800.00

CONSERVACIONES: NUESTRO PRODUCTO TIENE LA GARANTIA DE DOS AÑOS POR DAÑOS EN SU ELABORACION.  
FORMA DE PAGO: 50% DE ANTICIPO Y 50% CONTRA ENTREGA  
TIEMPO DE ENTREGA: 12 DIAS LABORABLES A PARTIR DE LA ENTREGA DEL ANTICIPO Y SUSCRIPCIÓN DEL CUANDO DE ACABADOS

CIEN	1,000.00
VEINTI	2,000.00
QUINCE	1,500.00
TOTAL	4,500.00

SE REALIZÓ DISEÑO:  SI  NO

CONSERVACIONES:

GERENTE DE CUENTA

APROBADO POR EL CLIENTE

ANEXO No. 23  
GENERADOR ELECTRICO

Generadores > Generac GP15000E

 [Repuestos](#)

**GENERADORES  
A GASOLINA**

Para más información llame al teléfono:

**083 309 638**

[generadores@generadoreselectricosecuador.com](mailto:generadores@generadoreselectricosecuador.com)

Fabricado en U.S.A.



<b>Marca:</b>	Generac
<b>Modelo:</b>	GN15000
<b>A/C Watts de Salida:</b>	15000W
<b>A/C Watts de Salida en Emergencia:</b>	22500W
<b>A/C Voltaje:</b>	120/240V AC
<b>A/C Frecuencia:</b>	60 Hz
<b>Amperaje VAC Promedio a 120V:</b>	125
<b>Amperaje VAC Máximo a 120V:</b>	187.5
<b>Cilindrada del Motor:</b>	992cc
<b>Tipo de Motor:</b>	OHV
<b>Fabricante del Motor:</b>	Generac
<b>Potencia del Motor:</b>	30 HP
<b>Aceite Recomendado:</b>	W30
<b>Encendido:</b>	Eléctrico
<b>Batería:</b>	Incluida
<b>Tamaño de Batería:</b>	12VDC 365 CCA
<b>Indicador de Nivel Gasolina:</b>	Si
<b>Capacidad del Tanque (Galones):</b>	16 gl
<b>Horas de Operación al 50% con Tanque Lleno:</b>	10 hrs
<b>Peso:</b>	363 lbs / 164.6 kg
<b>Alto:</b>	97.8 cm
<b>Ancho:</b>	78.1 cm
<b>Largo:</b>	123.2 cm
<b>Precio:</b>	<b>\$ 3,190.00</b>

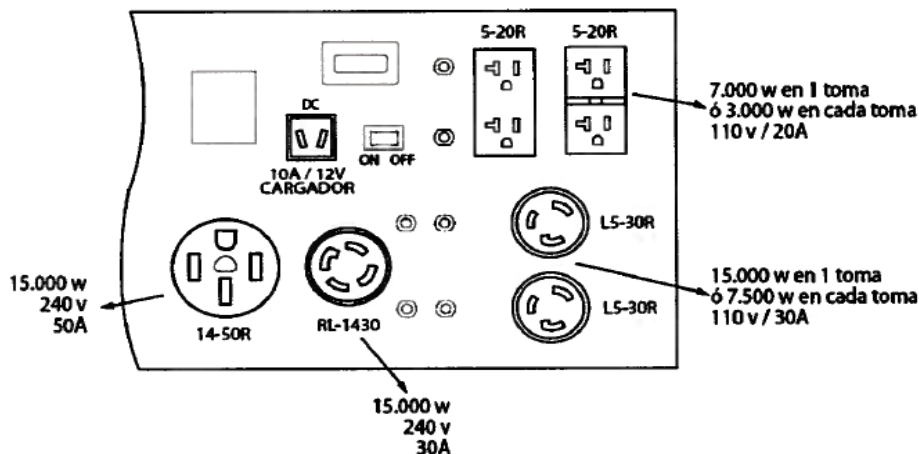
Precios no incluyen IVA.



[Descargar Ficha Técnica Aquí](#)

**proformar**

TOMACORRIENTE GENERADOR GENERAC 15.000 w



**ANEXO No. 24**  
**COTIZACIÓN DE PALLETS**

COTIZACION DE PALLETS DE 100 X 120 CM - Yahoo! Mail

Página 1 de 1



**COTIZACION DE PALLETS DE 100 X 120 CM**

Friday, December 10, 2010 12:24 PM

From: "Ing. Jorge Sarabia Lúa" <tropicalpallets@gmail.com>

To: "DORIS KARINA YANEZ SUIKOUSKI" <kary\_ygsui@yahoo.com>

Estimada,

Cotización de pallet 100x120 según modelo N° 2 que tenemos en nuestra pagina web. [www.tropicalpallets.com](http://www.tropicalpallets.com)

**Madera SemiDura:**

Laurel, Fernan Sanchez, Guabo.

Clavo: Helicoidal tipo tornillo 2 1/4

Sanitizados contra hongo y polilla.

Precio: 8,00 + IVA

Madera Pino \$ 10,00 + IVA

Este precio es puesto en Guayaquil.

Saludos cordiales,

--

Ing. Jorge Sarabia  
Gerente  
094650071  
[www.tropicalpallets.com](http://www.tropicalpallets.com)

**ANEXO No. 25**  
**COTIZACIÓN STRECH FILM**

Quito, Diciembre 13 de 2010

Señor:  
DELI FRUT  
Att. Srta. Karina Yáñez  
Presente

De acuerdo a su requerimiento ponemos a consideración nuestra mejor cotización de plásticos de embalaje ideal para empacar muebles

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	P.TOTAL
Poly-Stretch Film 50 cm	4	12.32	49.28
		<b>IVA</b>	5.91
		<b>TOTAL</b>	55.19

En espera de prontas noticias quedo de usted

Saludos cordiales

Atentamente  
Rosy Armijos  
Dpto de Ventas

**ANEXO No. 26**  
**COTIZACIÓN CINTAS**

**CODEPARTES S.A.** **TELF: 249-8651 / 249-8652**

Quito, 13 de Diciembre del 2010

Señores  
DELIFRUIT  
ATT: Srta. Karina Yáñez  
Presente.

De mis consideraciones:

Ponemos en su conocimiento nuestros precios en los siguientes productos:

PRODUCTO	MARCA	MEDIDA	UNIDADES	PRECIO
			CAJA	UNITARIO
Cinta de embalaje transparente	NOVOTAPE	48 mm x 100 yds.	195	1.04

PRECIOS: No incluyen IVA  
FORMA DE PAGO: 30 días  
VALIDEZ OFERTA: 8 días

Atentamente

Janneth Miranda  
TELF: 09-8 321-354

# APÉNDICES

## APÉNDICE No. 1

## TABLA DE DEPRECIACIÓN DE CONSTRUCCIONES

CONCEPTO	VALOR	CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 2,5%
<b>Construcciones</b>	92.095,80			2.302,40
Vida Útil	20	4.604,79	92.095,80	2.302,40
Porcentaje	5	4.604,79	87.491,01	2.187,28
		4.604,79	82.886,22	2.072,16
		4.604,79	78.281,43	1.957,04
		4.604,79	73.676,64	1.841,92
		4.604,79	69.071,85	1.726,80
		4.604,79	64.467,06	1.611,68
		4.604,79	59.862,27	1.496,56
		4.604,79	55.257,48	1.381,44
		4.604,79	50.652,69	1.266,32

Elaborado por: La Autora 2010

## APÉNDICE No. 2

## TABLA DE DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULO

CONCEPTO	VALOR	CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 5%
<b>Vehículo</b>	30.598,98			
Vida Útil	5	6.119,80	30.598,98	1.529,95
Porcentaje	20	6.119,80	24.479,18	1.223,96
		6.119,80	18.359,39	917,97
		6.119,80	12.239,59	611,98
		6.119,80	6.119,80	305,99

Elaborado por: La Autora 2010



## APÉNDICE No. 3

## TABLA DE DEPRECIACIÓN DE MAQUINARÍA Y EQUIPO

CONCEPTO	VALOR	CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 3%
<b>Maquinaria y Equipo</b>	6.922,13			207,66
Vida Útil	10	692,21	6.922,13	207,66
Porcentaje	10	692,21	6.229,92	186,90
		692,21	5.537,70	166,13
		692,21	4.845,49	145,36
		692,21	4.153,28	124,60
		692,21	3.461,06	103,83
		692,21	2.768,85	83,07
		692,21	2.076,64	62,30
		692,21	1.384,43	41,53
		692,21	692,21	20,77

Elaborado por: La Autora 2010

## APÉNDICE No. 4

## TABLA DE DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO

CONCEPTO	VALOR	CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 3%
<b>Equipo de Computo</b>	2.238,90			67,17
Vida Útil	3	746,23	2.238,90	67,17
Porcentaje	33	746,23	1.492,67	44,78
		746,23	746,45	22,39

Elaborado por: La Autora 2010

## APÉNDICE No. 5

TABLA DE DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA

CONCEPTO	VALOR	CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 3%
<b>Equipo de Oficina</b>	459,00			13,77
Vida Útil	5	91,80	459,00	13,77
Porcentaje	20	91,80	367,20	11,02
		91,80	275,40	8,26
		91,80	183,60	5,51
		91,80	91,80	2,75

Elaborado por: La Autora 2010

## APÉNDICE No. 6

TABLA DE DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

CONCEPTO	VALOR	CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 3%
<b>Muebles y Enseres</b>	6.582,06			197,46
Vida Útil	10	658,21	6.582,06	197,46
Porcentaje	10	658,21	5.923,85	177,72
		658,21	5.265,65	157,97
		658,21	4.607,44	138,22
		658,21	3.949,24	118,48
		658,21	3.291,03	98,73
		658,21	2.632,82	78,98
		658,21	1.974,62	59,24
		658,21	1.316,41	39,49
		658,21	658,21	19,75

Elaborado por: La Autora 2010

## APÉNDICE No. 7

## TABLA DE DEPRECIACIÓN DE GENERADOR ELÉCTRICO

CONCEPTO	VALOR	CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 3%
<b>Generador eléctrico</b>	3.253,80			97,61
Vida Útil	10	162,69	3.253,80	97,61
Porcentaje	10	162,69	3.091,11	92,73
		162,69	2.928,42	87,85
		162,69	2.765,73	82,97
		162,69	2.603,04	78,09
		162,69	2.440,35	73,21
		162,69	2.277,66	68,33
		162,69	2.114,97	63,45
		162,69	1.952,28	58,57
		162,69	1.789,59	53,69

Elaborado por: La Autora 2010

## APÉNDICE No. 8

## CUADRO RESUMEN DE DEPRECIACIONES

RESUMEN DE DEPRECIACIONES								
Años	Construcción	Vehículo	Maquinaria y Equipo	Equipo de Computo	Muebles y Enseres	Equipo de Oficina	Generador Eléctrico	Total
1	4.604,79	6.119,80	692,21	746,23	658,21	91,80	162,69	13.075,72
2	4.604,79	6.119,80	692,21	746,23	658,21	91,80	162,69	13.075,72
3	4.604,79	6.119,80	692,21	746,23	658,21	91,80	162,69	13.075,72
4	4.604,79	6.119,80	692,21		658,21	91,80	162,69	12.329,49
5	4.604,79	6.119,80	692,21		658,21	91,80	162,69	12.329,49
6	4.604,79		692,21		658,21		162,69	6.117,90
7	4.604,79		692,21		658,21		162,69	6.117,90
8	4.604,79		692,21		658,21		162,69	6.117,90
9	4.604,79		692,21		658,21		162,69	6.117,90
10	4.604,79		692,21		658,21		162,69	6.117,90

Elaborado por: La Autora 2010

## APÉNDICE No. 9

## CUADRO RESUMEN DE SEGUROS

TOTAL SEGUROS								
Concepto	Construcciones	Vehículo	Maquinaria y Equipo	Equipo de Computo	Muebles y Enseres	Equipo de Oficina	Generador Eléctrico	Total
AÑOS								
1	2.302,40	1.529,95	207,66	67,17	197,46	13,77	97,61	4.402,25
2	2.302,40	1.223,96	186,90	44,78	177,72	11,02	92,73	4.028,48
3	2.187,28	917,97	166,13	22,39	157,97	8,26	87,85	3.539,59
4	2.072,16	611,98	145,36		138,22	5,51	82,97	3.050,69
5	1.957,04	305,99	124,60		118,48	2,75	78,09	2.584,19
6	1.841,92		103,83		98,73		73,21	2.117,69
7	1.726,80		83,07		78,98		68,33	1.957,18
8	1.611,68		62,30		59,24		63,45	1.796,66
9	1.496,56		41,53		39,49		58,57	1.636,15
10	1.381,44		20,77		19,75		53,69	1.475,64

Elaborado por: La Autora 2010

## APÉNDICE No. 10

## CLASIFICACIÓN DE COSTOS

CLASIFICACION DE COSTOS										
COSTOS FIJOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Mano de obra indirecta	4512,89	4659,56	4901,85	5252,34	5730,30	6363,50	7190,75	8265,77	9662,68	11484,10
Seguros	4402,25	4028,48	3539,59	3050,69	2584,19	2117,69	1957,18	1796,66	1636,15	1475,64
Depreciaciones	13075,72	13075,72	13075,72	13075,72	13075,72	6117,90	6117,90	6117,90	6117,90	6117,90
Amortizaciones	989,40	989,40	989,40	989,40	989,40					
Gastos Administrativos	16263,28	16791,84	17665,01	18928,06	20650,51	22932,39	25913,61	29787,69	34821,81	41385,72
Gastos Financieros	13301,13	10913,94	8278,93	5370,37	2159,86					
Mantenimiento y Reparación	4495,22	4641,31	4882,66	531,77	5707,86	6338,58	7162,59	8233,40	9624,85	11439,13
<b>TOTAL FIJOS</b>	<b>57039,89</b>	<b>55100,25</b>	<b>53333,17</b>	<b>51898,35</b>	<b>50897,85</b>	<b>43870,06</b>	<b>48342,03</b>	<b>54201,42</b>	<b>61863,39</b>	<b>71902,49</b>
COSTOS VARIABLES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Mano de obra directa	11750,40	16135,94	19728,83	23510,59	27289,84	27777,61	28265,37	28753,14	29240,90	29728,67
Jugos	84602,88	87352,47	91894,80	98465,28	107425,62	119296,15	134804,65	154957,95	181145,84	215291,83
Materiales Indirectos	4340,47	4481,53	4714,57	5051,66	5511,37	6120,37	6916,02	7949,96	9293,51	11045,33
Gastos Ventas	22291,08	23015,54	24212,35	25943,53	28304,39	31432,03	35518,19	40828,16	47728,12	56724,87
Insumos	3427,20	3538,58	3722,59	3988,76	4351,73	4832,60	5460,84	6277,23	7338,08	8721,31
<b>TOTAL VARIABLES</b>	<b>126412,03</b>	<b>134524,07</b>	<b>144273,14</b>	<b>156959,82</b>	<b>172882,95</b>	<b>189458,76</b>	<b>210965,07</b>	<b>238766,44</b>	<b>274746,45</b>	<b>321512,02</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>183451,92</b>	<b>189624,32</b>	<b>197606,31</b>	<b>208858,17</b>	<b>223780,80</b>	<b>233328,82</b>	<b>259307,10</b>	<b>292967,87</b>	<b>336609,85</b>	<b>393414,51</b>

Elaborado por: La Autora 2010

## ÍNDICE

### CAPITULO I

<b>1. ANTECEDENTES .....</b>	<b>1</b>
1.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS .....	1
1.2 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO .....	2
1.2.1 CLASIFICACIÓN BÓTANICA DEL MANGO .....	2
1.2.2 DESCRIPCIÓN BOTÁNICA.....	3
1.2.3 ESTACIONALIDAD DE MANGO EN EL ECUADOR .....	3
1.2.4 VARIETADES CULTIVADAS.....	4
1.3 CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCIÓN DE MANGO EN ECUADOR .....	6
1.3.1 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE MANGO.....	7
1.4 OBJETIVO GENERAL.....	11
1.5 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	11
1.6 HIPÓTESIS .....	12

### CAPITULO II

<b>2 BASE LEGAL.....</b>	<b>13</b>
2.1 INSTITUCIONES IMPORTANTES PARA EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO HACIA EL MERCADO DE CHINA.....	13
2.1.2 MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD (MIPRO).....	16
2.1.3 CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES E INVERSIONES (CORPEI) .....	18
2.1.4 CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORINA (CAE) .....	20
2.1.5 AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE CALIDAD DEL AGRO (AGROCALIDAD)....	21
2.1.6 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.....	22
2.1.7 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI) .....	23
2.1.8 FEDERACIÓN DE EXPORTADORES (FEDEXPOR) .....	24
2.1.9 FUNDACIÓN MANGO DEL ECUADOR .....	25
2.1.10 CÁMARA DE COMERCIO ECUATORIANO-CHINA .....	25
2.2 LEYES CONEXAS .....	26
2.2.1 LEY DE SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.....	26
2.2.2 LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO .....	27
2.2.3 LEY DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES (LEXI) .....	27
2.2.4 LEY DE ORGÁNICA DE ADUANAS.....	28
2.3 BORRADOR DE LA MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA .....	28

### CAPITULO III

<b>3 ESTUDIO DE MERCADO .....</b>	<b>31</b>
3.1 OBJETIVO GENERAL DE ESTUDIO DE MERCADO .....	31
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE ESTUDIO DE MERCADO .....	32
3.3 PRODUCCIÓN MUNDIAL.....	32
3.4 EXPORTACIONES MUNDIALES.....	35
3.5 IMPORTACIONES MUNDIALES .....	36
3.6 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO A EXPORTAR .....	38
3.6.1 VALOR NUTRITIVO .....	38
3.6.2 FORMAS DE PRESENTACIÓN PARA EL CONSUMO.....	39
3.7 RELACIONES BILATERALES ENTRE CHINA Y ECUADOR .....	42
3.7.1 IMPORTANTES ACUERDOS BILATERALES Y DOCUMENTOS .....	43

3.7.2	COMERCIO BILATERAL ENTRE CHINA Y ECUADOR.....	46
3.7.3	DESCRIPCIÓN DE CHINA .....	49
3.8	METODOLOGÍA PARA CUANTIFICAR LA DEMANDA.....	56
3.8.1	PRODUCCIÓN NACIONAL DE MANGO EN CHINA .....	57
3.8.2	IMPORTACIONES DE MANGO EN CHINA .....	58
3.8.3	EXPORTACIONES DE MANGO DE CHINA.....	59
3.8.4	CONSUMO APARENTE .....	61
3.8.5	CONSUMO PERCÁPITA.....	61
3.8.6	TAMAÑO DE LA OFERTA .....	63

**CAPITULO IV**

<b>4</b>	<b>ESTUDIO TÉCNICO .....</b>	<b>65</b>
4.1	OBJETIVO DEL ESTUDIO .....	65
4.2	DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO.....	65
4.3	INSUMOS Y MATERIA PRIMA .....	66
4.4	TECNOLOGÍA Y EQUIPOS .....	67
4.5	FINANCIAMIENTO.....	67
4.6	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO .....	67
4.6.1	MACRO LOCALIZACIÓN.....	68
4.6.2	MICRO LOCALIZACIÓN.....	68
4.7	INGENIERIA DEL PROYECTO .....	70
4.7.1	PROCESO POST COSECHA .....	70
4.7.2	SELECCIÓN DE EQUIPOS .....	83
4.7.3	DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA .....	86
4.7.4	ORGANIGRAMA DE POSICIÓN .....	88
4.7.5	LA EMPRESA .....	89

**CAPITULO V**

<b>5</b>	<b>COMERCIO EXTERIOR.....</b>	<b>91</b>
5.1	FICHA TECNICA DE JUGO DE MANGO.....	91
5.2	NEGOCIACIÓN CON EMPRESA DE CHINA .....	92
5.2.1	IDENTIFICACION DEL CLIENTE.....	92
5.2.2	ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN.....	93
5.2.3	FORMALIDADES O NORMATIVAS CONCERNIENTES A LAS LICENCIAS DE IMPORTACIÓN .....	94
5.2.4	ETIQUETADOS .....	95
5.2.5	MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS.....	96
5.2.6	ESTANDARES DE INSPECCIÓN.....	97
5.3	REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR EN ECUADOR .....	98
5.4	CONTRATACIÓN DE AGENTE DE ADUANAS .....	99
5.5	FLUJO DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN DESDE ECUADOR HACIA CHINA.....	100
5.5.1	OBLIGACIONES DEL EXPORTADOR.....	102
5.5.2	OBLIGACIONES DEL IMPORTADOR.....	105
5.6	TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL .....	106
5.6.1	“INCOTERMS” (INTERNATIONAL CHAMBERS OF COMMERCE TERMS).....	107
5.7	PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN EN ADUANA .....	109
5.7.1	FASE DE PRE-EMBARQUE .....	112
5.7.2	FASE POST-EMBARQUE.....	113
5.8	GASTOS DE EXPORTACIÓN .....	115
5.8.1	DOCUMENTOS PARA LA EXPORTACIÓN.....	115
5.8.2	TRÁMITES ADUANEROS .....	120
5.8.3	CONTRATO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL (FLETE MARÍTIMO) .....	124
5.8.4	CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA .....	126
5.8.5	SEGURO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS .....	127
5.8.6	COSTOS BANCARIOS.....	128



5.8.7	ORDEN DE EMBARQUE (RÉGIMEN 15).....	131
5.8.8	AUTORIZACIÓN DE INGRESO Y SALIDA DE VEHÍCULOS – AISV .....	133
5.8.9	MANIPULEO EN EL PUERTO DE EMBARQUE.....	133
5.8.10	TASA DE ALMACENAJE .....	134
5.8.11	COSTOS DE UNITARIZACIÓN.....	135
5.9	DETERMINACION DEL PRECIO DE LA EXPORTACIÓN .....	136
<b>CAPITULO VI</b>		
<b>6</b>	<b>INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO .....</b>	<b>137</b>
6.1	INVERSIONES DEL PROYECTO.....	137
6.1.1	ACTIVOS FIJOS TANGIBLES .....	138
6.1.2	ACTIVOS INTANGIBLES .....	143
6.1.3	CAPITAL DE TRABAJO .....	144
6.2	FINANCIAMIENTO DE LA DEUDA .....	145
6.2.1	ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO.....	145
6.2.2	AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA .....	146
<b>CAPITULO VII</b>		
<b>7</b>	<b>COSTOS GASTOS E INGRESOS .....</b>	<b>148</b>
7.1	COSTOS DEL PROYECTO.....	148
7.1.1	COSTOS DE PRODUCCIÓN.....	148
7.2	COSTOS.....	157
7.2.1	COSTOS TOTALES DEL PROYECTO .....	158
7.2.2	COSTO DEL PROYECTO CON INFLACIÓN.....	159
7.3	INGRESOS DEL PROYECTO.....	160
<b>CAPITULO VIII</b>		
<b>8</b>	<b>EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.....</b>	<b>162</b>
8.1	ESTADOS FINANCIEROS .....	162
8.1.1	ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL .....	162
8.1.2	ESTADO DE RESULTADOS.....	163
8.2	FLUJO DE CAJA .....	165
8.3	COSTO DE CAPITAL O TASA DE OPORTUNIDAD .....	166
8.4	VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	167
8.5	TASA INTERNA DE RETORNO.....	169
8.6	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN .....	170
8.7	PUNTO DE EQUILIBRIO .....	171
8.8	INDICADORES FINANCIEROS .....	174
8.8.1	RENTABILIDAD TOTAL (R.O.I) .....	174
8.8.2	RENTABILIDAD SOBRE LOS RECURSOS PROPIOS .....	175
8.8.3	RENTABILIDAD SOBRE VENTAS .....	176
8.8.4	ÍNDICE DE APALANCAMIENTO .....	177
8.8.5	ÍNDICE DE COBERTURA.....	178
<b>CAPITULO IX</b>		
<b>9</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>179</b>
9.1	CONCLUSIONES.....	179
9.2	RECOMENDACIONES.....	182
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>		<b>185</b>

<b>GLOSARIO.....</b>	<b>190</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>193</b>
<b>APÉNDICES .....</b>	<b>225</b>