

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACIÓN



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

**TEMA: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE
PANELA GRANULADA AL MERCADO ESPAÑOL PERÍODO 2011-
2020”**

AUTORA:

PAOLA ALEXANDRA HIDALGO RAMÍREZ

DIRECTOR DE TESIS:

INGENIERO PABLO HERNÁNDEZ

QUITO-2011

DEDICATORIA

Este proyecto dedico a todas las personas que intervinieron directa e indirectamente en la culminación de mi carrera como son Dios, mi familia, amigos, profesores y director de tesis.

AGRADECIMIENTO

Un especial agradecimiento a Dios por darme la fortaleza y sabiduría para culminar con mi objetivo.

A mis padres Camilo y María de Lourdes por su amor, sus sabios consejos y apoyo incondicional.

A mis hermanos Diego y Gaby por su cariño y confianza.

A Xavier por su amor, su tiempo y apoyo para lograr alcanzar una meta más en mi vida.

A mis profesores por compartir sus conocimientos.

A mi director de tesis el Ingeniero Pablo Hernández un profundo agradecimiento por su paciencia, tiempo y dedicación para la elaboración de este proyecto.

ÍNDICE

ÍNDICE.....	IV
CAPÍTULO I	1
1. EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	1
1.3. OBJETIVOS.....	2
1.3.1. Objetivo General.....	2
1.3.2. Objetivos Específicos.....	2
1.4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA.....	2
1.5. HIPÓTESIS.....	4
1.6. VARIABLES E INDICADORES.....	4
1.6.1. Variables.....	4
1.6.2. Indicadores.....	4
1.7. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.8. TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
CAPÍTULO II	7
2. ANTECEDENTES.....	7
2.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS.....	7
2.1.1. Descripción de la panela.....	7
2.1.2. Beneficios de la panela.....	8
2.1.3. Usos de la panela.....	8
2.1.4. Proceso de elaboración de la panela.....	9
2.1.5. Partida arancelaria.....	11
2.2. CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR.....	11
2.2.1. Endulzantes y edulcorantes.....	11
2.3. SUPERFICIE, PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO DE LA CAÑA DE AZÚCAR 13	
2.3.1. Principales productores de panela en Ecuador.....	14
2.4. CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCIÓN DEL BIEN O SERVICIO.....	16
CAPÍTULO III	17
3. ESTUDIO DE MERCADO.....	17
3.1. OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	17
3.1.1. Objetivos específicos.....	17
3.2. METODOLOGÍA PARA LA CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA.....	17
3.2.1. Demanda.....	17
3.2.2. Exportaciones ecuatorianas de panela.....	18
3.2.3. Exportaciones de panela por países de destino.....	19
3.3. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO ESPAÑOL.....	19
3.3.1. Principales sectores económicos en España.....	23
3.3.2. Análisis de la Balanza Comercial.....	25
3.4. COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA.....	25
3.4.1. Exportaciones de España.....	25
3.4.2. Países de destino de las exportaciones de España.....	26
3.4.3. Importaciones de España.....	27
3.4.4. Países de origen de las importaciones de España.....	27
3.5. ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA.....	28
3.5.1. Proyecciones de la producción, importaciones y exportaciones de panela en España.....	28

3.5.2.	Producción de panela en España	28
3.5.3.	Cálculo de las proyecciones por el método de regresión simple	29
3.5.4.	Proyecciones de la producción de panela en España	30
3.5.5.	Importaciones de panela de España.....	30
3.5.6.	Cálculo de las proyecciones por el método de regresión simple	31
3.5.7.	Proyecciones de las importaciones de panela en España.....	32
3.5.8.	Exportaciones de panela de España	32
3.5.9.	Cálculo de las proyecciones por el método de regresión simple	33
3.5.10.	Proyecciones de las exportaciones de panela en España.....	34
3.6.	CONSUMO NACIONAL APARENTE.....	34
3.6.1.	Población de España	35
3.6.2.	Proyecciones de la población	36
3.6.3.	Consumo per cápita	37
3.6.4.	Consumo recomendado.....	38
3.6.5.	Demanda insatisfecha per cápita.....	39
3.7.	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA.....	40
3.8.	OFERTA DEL PROYECTO	41
3.9.	COMERCIALIZACIÓN DEL BIEN O SERVICIO	42
3.10.	MARKETING MIX	42
3.10.1.	Producto.....	42
3.10.2.	Canales de distribución	43
3.10.3.	Publicidad y promoción	44
3.10.4.	Precio	46
CAPÍTULO IV		48
4.	ESTUDIO TÉCNICO	48
4.1.	TAMAÑO DEL PROYECTO.....	48
4.2.	FACTORES DEL TAMAÑO DEL PROYECTO	49
4.2.1.	Demanda.....	49
4.2.2.	Suministros e Insumos	49
4.2.3.	Tecnología y Equipos.....	50
4.2.4.	Financiamiento.....	51
4.2.5.	La organización.....	51
4.3.	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	51
4.3.1.	MACRO LOCALIZACIÓN	52
4.3.2.	MICRO LOCALIZACIÓN.....	53
CAPÍTULO V		55
5.	COMERCIO EXTERIOR	55
5.1.	INGENIERÍA DEL PROYECTO	55
5.1.1.	Proceso productivo	55
5.1.2.	Compra a productores	55
5.1.3.	Traslado al centro de acopio.....	56
5.1.4.	Recepción del producto	56
5.1.5.	Condiciones de almacenamiento	56
5.1.6.	Envase y embalaje.....	57
5.1.7.	Traslado de la carga al contenedor.....	58
5.1.8.	Costo de transporte.....	59
5.1.9.	Embarque.....	60
5.1.10.	Transporte Internacional	60
5.1.11.	Seguro Internacional	60
5.2.	FLUJOGRAMA DEL PROCESO.....	61
5.3.	PROCESO DE EXPORTACIÓN.....	62
5.3.1.	Requisitos para ser exportador	62
5.3.2.	Requisitos para el trámite de exportación.....	62

5.4.	<i>FLUJOGRAMA DEL PRE-EMBARQUE</i>	66
5.5.	<i>FLUJOGRAMA DEL POST-EMBARQUE</i>	68
5.6.	<i>TÉRMINOS DE LA NEGOCIACIÓN</i>	69
5.6.1.	Incoterms	69
5.6.2.	Preferencias arancelarias	69
CAPÍTULO VI		72
6.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL	72
6.1.	ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA	72
6.1.1.	Organigrama Estructural	72
6.1.2.	Organización funcional	73
6.1.3.	Organigrama de puestos	75
6.2.	CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	76
6.2.1.	Figura legal	76
6.2.2.	Trámites para la constitución de la empresa	78
6.3.	ENTIDADES RELACIONADAS	79
6.3.1.	Consejo de comercio exterior e inversiones (COMEXI)	79
6.3.2.	Federación ecuatoriana de exportadores (FEDEXPOR)	80
6.3.3.	Ministerio de agricultura, ganadería, acuicultura y pesca (MAGAP)	81
6.3.4.	Servicio de rentas internas (SRI)	82
6.3.5.	Superintendencia de compañías	82
6.3.6.	Servicio nacional de aduana del Ecuador (SENAE)	83
6.4.	LEYES CONEXAS	84
6.4.1.	Ley de fomento y desarrollo agrario	84
6.4.2.	Ley de comercio exterior	84
6.4.3.	Código orgánico de la producción, comercio e inversiones	85
6.4.4.	Código tributario	85
CAPÍTULO VII		86
7.	INVERSIONES DEL PROYECTO	86
7.1.	INVERSIÓN	86
7.2.	ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	87
7.2.1.	Equipos de oficina	87
7.2.2.	Equipo de cómputo	88
7.2.3.	Vehículo	88
7.2.4.	Muebles y enseres	89
7.2.5.	Maquinaria y equipo	90
7.2.6.	Terreno	90
7.2.7.	Construcciones	91
7.3.	ACTIVOS DIFERIDOS	91
7.4.	CAPITAL DE TRABAJO	92
7.5.	FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	93
7.6.	ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO	93
7.7.	CUADRO DE FUENTES Y USOS	94
CAPÍTULO VIII		95
8.	COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO	95
8.1.	COSTOS DE PRODUCCIÓN	95
8.2.	COSTOS DIRECTOS	95
8.2.1.	Materia prima	95
8.2.2.	Mano de obra directa	96
8.2.3.	Materiales indirectos	97
8.3.	GASTOS DE FABRICACIÓN	97
8.3.1.	Insumos	98
8.3.2.	Mano de obra indirecta	98

8.3.3. Mantenimiento y reparación	99
8.3.4. Seguros.....	99
8.3.5. Depreciaciones y amortizaciones	100
8.3.6. Depreciaciones y amortizaciones proyectadas.....	102
8.4. GASTOS ASMINISTRATIVOS	103
8.4.1. Sueldos y salarios.....	103
8.4.2. Gastos generales.....	103
8.4.3. Detalle de sueldos y salarios	104
8.5. GASTOS DE VENTAS.....	106
8.6. GASTOS FINANCIEROS.....	106
8.6.1. Amortización de la deuda.....	107
8.7. PROYECCION DE LOS COSTOS Y GASTOS	108
8.8. INGRESOS DEL PROYECTO	110
8.9. PROYECCION DE LOS INGRESOS DEL PROYECTO.....	110
CAPÍTULO IX.....	112
9. EVALUACIÓN FINANCIERA	112
9.1. <i>EVALUACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA DEL PROYECTO</i>	<i>112</i>
9.2. <i>INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN</i>	<i>112</i>
9.3. <i>ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL</i>	<i>113</i>
9.4. <i>ESTADO DE RESULTADOS</i>	<i>114</i>
9.5. <i>FLUJO DE CAJA.....</i>	<i>116</i>
9.6. <i>INDICADORES DE EVALUACIÓN.....</i>	<i>118</i>
9.6.1. COSTO DE OPORTUNIDAD DEL CAPITAL.....	118
9.6.2. VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	119
9.6.3. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	121
9.6.4. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI).....	122
9.7. <i>PUNTO DE EQUILIBRIO</i>	<i>124</i>
9.8. <i>ESCENARIO PESIMISTA DEL PROYECTO.....</i>	<i>128</i>
9.9. <i>ESTADO DE RESULTADOS.....</i>	<i>129</i>
9.10. <i>FLUJO DE CAJA.....</i>	<i>131</i>
9.11. <i>INDICADORES DE EVALUACIÓN.....</i>	<i>132</i>
9.11.1. VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	132
9.11.2. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	133
9.11.3. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI).....	134
9.12. <i>PUNTO DE EQUILIBRIO</i>	<i>135</i>
9.13. <i>INDICADORES FINANCIEROS.....</i>	<i>136</i>
9.13.1. Indicadores de endeudamiento.....	136
9.13.2. Indicadores de eficiencia.....	138
9.13.3. Indicadores de rentabilidad	140
CAPÍTULO X.....	142
10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	142
10.1. <i>CONLUSIONES.....</i>	<i>142</i>
10.2. <i>RECOMENDACIONES.....</i>	<i>142</i>
BIBLIOGRAFÍA.....	144
ANEXO NO. 1.....	146
ANEXO NO. 2.....	154
ANEXO NO. 3.....	155
ANEXO NO. 4.....	156

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Debido a la necesidad que tiene el Ecuador de explotar sus recursos naturales, esto con la finalidad de abrir nuevos mercados e incrementar el ingreso de divisas provenientes de productos no tradicionales, se ha llegado a la conclusión de que la panela granulada es un producto que puede congrega todas las características necesarias para poder dirigir esfuerzos hacia la investigación enfocada a la comercialización y exportación de este producto hacia el mercado de España.

La panela granulada es un producto altamente apreciado por los países de Europa, el mismo que en el Ecuador no está siendo explotado como debería, por esta razón se realizó un estudio que demuestre si existe o no demanda, cabe señalar que este producto tiene gran acogida ya que es un sustituto de la azúcar, con la diferencia que es un producto natural y no sufre ningún proceso químico, manteniendo de esta manera las vitaminas y minerales que una persona necesita para mantener una buena salud, este producto principalmente está dirigido a un nivel socioeconómico medio alto y alto por su alta calidad.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

“Proyecto de factibilidad para la exportación de panela granulada al mercado Español periodo 2011-2020”.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo General

Elaborar un proyecto de factibilidad para la exportación de panela granulada a España con el fin de obtener niveles aceptables de rentabilidad.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Conocer acerca de la producción de panela en Ecuador.
- Realizar una investigación de mercado al país de destino para determinar el mercado potencial.
- Investigar el entorno económico, político, social y cultural de España.
- Determinar una cadena de distribución para que el producto llegue en perfectas condiciones y en el tiempo convenido al país de destino.
- Conocer los procesos de envase y embalaje del producto para satisfacer al mercado español.
- Evaluar económicamente al proyecto.
- Conocer los principales trámites para la exportación de panela hacia España.

1.4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

Este tema fue seleccionado porque es un tema de actualidad e importancia, ya que sería un generador de divisas para el país, y además se crearían más fuentes de trabajo.

La panela es considerada la verdadera azúcar en bruto ya que no ha sido sometida a procesos completos de refinado. Así se preservan muchos de los minerales, vitaminas y otros macro–elementos que son esenciales para una correcta alimentación.¹

La panela contiene minerales fundamentales para una alimentación balanceada y es muy importante en la dieta infantil para estimular el crecimiento de los niños. Elementos como el hierro (previenen la anemia), el magnesio (actúa en el sistema nervioso), potasio (estimula la actividad celular), calcio (para dientes y huesos fuertes) y el fósforo (ayudante en el metabolismo) se hallan presentes en la panela.²

Esta investigación determinará si el producto estudiado tendrá aceptación en el mercado de España, si cumplirá con las exigencias de los consumidores a los que está dirigido, y sobre todo garantizar la satisfacción de los clientes con un producto de calidad y altas normas de higiene y seguridad, además se establecerán estrategias para ofrecer a los consumidores de azúcar una alternativa mucho más saludable, de igual manera a las empresas productoras de galletas y dulces en general para que utilicen la panela como un endulzante nutritivo.

El tema de investigación tiene una relevancia social y económica debido a que se generarán nuevas fuentes de empleo para los habitantes de los sectores agrícolas ubicados en la provincia de Imbabura, determinando normas y políticas

¹ http://www.pab.ec/document/perfiles/PM_PANELA.pdf

² http://www.pab.ec/document/perfiles/PM_PANELA.pdf

en las que se establezcan programas de ayuda a la comunidad para el crecimiento y desarrollo social de sector, con respecto a la relevancia económica se generará más producción en el sector agrícola y nuevas fuentes de trabajo.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la investigación se puede tomar una decisión de implementar o no este proyecto.

1.5. HIPÓTESIS

La exportación de panela granulada a España es técnicamente factible y económicamente rentable.

1.6. VARIABLES E INDICADORES

1.6.1. Variables

- Producción de panela granulada
- Balanza comercial
- Sistema de preferencias arancelarias
- Acceso al mercado español

1.6.2. Indicadores

- Cantidad, calidad, precios
- Exportaciones e importaciones
- Arancel, convenios bilaterales

- Estudio de mercado

1.7. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Toda investigación tiene como fin ampliar todo conocimiento científico del problema que se pretende estudiar, en el cual el investigador podrá efectuar un análisis crítico y reflexivo.

La metodología que se utilizó para el desarrollo de este proyecto es el histórico lógico, el que estudia la trayectoria de los fenómenos y acontecimientos en su devenir histórico, así como también investiga las leyes generales del funcionamiento y desarrollo de los fenómenos.

En este proyecto se aplicó esta metodología, ya que se utilizó datos históricos para determinar el comportamiento del mercado.

1.8. TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN

Las técnicas constituyen el conjunto de mecanismos, medios o recursos dirigidos a recolectar, conservar, analizar y transmitir los datos de los fenómenos sobre los cuales se investiga. Por consiguiente, las técnicas son procedimientos o recursos fundamentales de recolección de información, de los que se vale el investigador para acercarse a los hechos y acceder a su conocimiento.³

³<http://vhabril.wikispaces.com/file/view/T%C3%A9cnicas+e+Instrumentos+de+la+Investigaci%C3%B3n.pdf>

En este proyecto se aplicó la técnica de investigación bibliográfica, puesto que la información que se utilizó fue de fuentes secundarias, la cual se recoge de estudios realizados anteriormente.

CAPÍTULO II

2. ANTECEDENTES

2.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

2.1.1. Descripción de la panela

La panela o dulce granulado es un derivado de la caña de azúcar y se caracteriza por ser un producto integral, puesto que contiene todos los componentes del jugo de la caña de azúcar y es a su vez natural pues durante el proceso no se le agregan sustancias artificiales para darle color, sabor o textura.

A la panela se le conoce con diversos nombres. En América del Sur se le denomina comúnmente “panela”. En Perú y Chile se conoce como “chancaca”. En Venezuela, México y Guatemala se conoce como “papelón”. En la India y probablemente en muchas otras partes del oriente, el producto se llama “jaggery” o a veces “gur” o “gul”. La FAO registra la panela en sus cuentas como “azúcar no centrifugado”.

La panela granulada consiste en una modalidad de la panela convencional que en vez de tener una presentación sólida o en bloque, se ofrece en forma granulada o en polvo. Se obtiene por clarificación, evaporación y concentración del jugo proveniente de la caña de azúcar.

2.1.2. Beneficios de la panela

A diferencia de otros edulcorantes, la panela es un alimento de altos valores nutricionales tal como lo indica el cuadro No. 1, ya que está compuesta por carbohidratos, vitaminas, proteínas grasas, agua y minerales que, como el calcio, el fósforo, el hierro, el sodio, el potasio y el magnesio, son muy importantes en la alimentación, particularmente en la población infantil.

Estos nutrientes son esenciales para el organismo, puesto que aportan energía suficiente para el desarrollo de los procesos metabólicos.

CUADRO No. 1

CONTENIDO NUTRICIONAL DE LA PANELA GRANULADA		
DETERMINACIONES	UNIDADES	CANTIDAD
Sacarosa	%	83.33
Glucosa	%	5.81
Fructosa	%	5.81
Calcio	mgr/100 gr. de muestras	79.18
Magnesio	mgr/100 gr. de muestras	81.21
Fósforos	mgr/100 gr. de muestras	68.46
Hierro	mgr/100 gr. de muestras	11.98

Fuente: CCBOLGROUP

Elaborado por: La Autora

2.1.3. Usos de la panela

Los principales usos de la panela son:

- Para bebidas calientes: Coladas, agua de panela, cafés, teteros, etc.
- Para alimentos fríos: Limonadas, jugos, malteadas, avenas.
- Dulces: Almíbares, mermeladas o jaleas, bocadillos, conservas de frutas, arequipe, tortas, galletas.
- Otros: Encurtidos, salsas agrídulces, mezclador de licores.

2.1.4. Proceso de elaboración de la panela

Las etapas para la elaboración de la panela son las siguientes:

- a. Corte de la caña; el cual debe ser cada cuatro meses.
- b. Acarreo de la caña al lugar de la molienda
- c. La caña es lavada para extraer el guarapo en molinos movidos por motores de gasolina como es el trapiche.
- d. Durante la filtración se retienen las impurezas sólidas (cachasa) y el guarapo (jugo) limpio pasa a través de las mesas retenedoras a un conducto hasta caer en las pilas evaporadores.
- e. El zumo, a medida que va concentrándose va pasando a las diferentes pilas evaporadoras y en la última el guarapo pasa a ser miel.
- f. En la punteadora, se toma el punto en el que ya está la miel, introduciendo un poco en agua fría y comprobando que se cristaliza.
- g. Enfriadora, donde la miel se deja reposar, para que realice la granulación de la panela. Al formarse cristales, se bate toda la panela para que quede totalmente granulada y seca.

La panela se la puede comercializar en algunas presentaciones como por ejemplo: en bloque cuadrado, redondo, rectangular y la panela granulada como muestra la imagen No. 1.

IMAGEN No. 1



Fuente: <http://monamazupanela.blogspot.com>

Se ha seleccionado comercializar la panela granulada priorizando las necesidades de los consumidores puesto que para el mercado internacional es una manera más práctica de consumir este producto.

La panela granulada da los primeros pasos para posicionarse como un reemplazo del azúcar. Actualmente se está vendiendo entre la gente que está en la onda 'light' o que quiere cuidar su salud. Tiene muchos beneficios frente al azúcar, porque es algo completamente natural y orgánico.

La panela ha sido consumida en su gran mayoría por los mismos sectores productores, en los niveles medio altos y altos no existe un hábito marcado de consumo para este producto.

La panela es un producto que tiene grandes oportunidades de comercializarse en mercados internacionales por sus beneficios y diversos usos, considerando que los principales consumidores en España son los migrantes. Se debería tomar en cuenta que difundiendo información acerca de las propiedades nutritivas que tiene este producto se conseguirá que los nativos de ese país lo consuman. Esto ayudará a incrementar las exportaciones de productos no tradicionales como la panela.

2.1.5. Partida arancelaria

La Panela se clasifica en:

Sección IV: Productos de las Industrias Alimentarias, Bebidas, Líquidos alcohólicos y vinagre; Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.

Capítulo 17: Azúcares y artículos de confitería.

Partida: 1701111000 Chancaca (Panela, Raspadura).⁴

2.2. CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR

2.2.1. Endulzantes y edulcorantes

La industria alimenticia viene utilizando desde muchos años, una serie de productos denominados aditivos con el propósito de conservar, dar color y sabor a los productos elaborados.

⁴ Nomenclatura del sistema armonizado.

Los edulcorantes son sustancias que tienen la propiedad de dar sabor dulce a los alimentos. Las sustancias que poseen propiedades edulcorantes se pueden agrupar inicialmente en edulcorantes naturales y artificiales.

Los edulcorantes naturales son las sustancias que se encuentran presentes naturalmente en los alimentos y que le otorgan a los mismos este sabor definido como son los carbohidratos, de los cuales los principales son la sacarosa, la fructosa y la glucosa. Los edulcorantes artificiales son sustancias total o parcialmente sintéticas, con un gran poder endulzante. Estos edulcorantes, también conocidos como “sucedáneos no calóricos del azúcar”, proporcionan un sabor dulce generalmente 10-2.000 veces superior al del azúcar, por lo que su consumo está limitado a cantidades muy pequeñas.⁵

Los edulcorantes como aditivos no aportan nutrientes, no mejoran la calidad de los alimentos y pueden ser tóxicos. Incluso, debido a su poca capacidad de reducir la actividad acuosa los alimentos que los contienen, son menos estables. Estas consideraciones deberían tenerse en cuenta para llevar a cabo un adecuado balance entre la necesidad de la industria alimentaria de reducir costos y la protección de la salud del consumidor.

Todos los azúcares son carbohidratos que contienen cuatro calorías por gramo y todos los carbohidratos están formados por una o más moléculas de azúcar simple. Después de la digestión, los azúcares viajan por el torrente sanguíneo hasta los glóbulos rojos donde son usados como el combustible principal del

⁵ http://www.alimentacion.org.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=1133:los-edulcorantes-que-bebemos&catid=90:edulcorantes&Itemid=54

cuerpo, ayudan a metabolizar las grasas, forman las proteínas o se almacenan para su uso futuro.

Los azúcares agregan mucho más que dulzura a los alimentos. Los azúcares también proporcionan características funcionales únicas tales como coloración y textura, y hacen que se pueda disfrutar de una dieta saludable.

2.3. SUPERFICIE, PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO DE LA CAÑA DE AZÚCAR

Es importante conocer la situación actual de la caña de azúcar en el Ecuador, por lo que se debe tomar en cuenta la producción nacional, la superficie del cultivo y el rendimiento.

De acuerdo al cuadro No. 2 se puede ver que la producción de caña de azúcar ha tenido un crecimiento constante año tras año.

CUADRO No. 2

PRODUCCIÓN DE LA CAÑA DE AZÚCAR EN ECUADOR			
Año	Producción (TM)	Superficie Cosechada (HA)	Rendimiento (TM x HA)
1999	2.301,10	49,20	46,73
2000	2.149,90	42,20	50,95
2001	3.225,90	45,60	70,70
2002	1.786,10	48,90	36,51
2003	2.145,80	47,60	45,08
2004	2.067,40	48,50	42,59
2005	2.457,00	52,80	46,57
2006	2.292,20	50,10	45,72
2007	2.382,90	52,70	45,21
2008	2.379,00	53,30	44,61

Fuente: Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).

Elaborado por: La Autora

2.3.1. Principales productores de panela en Ecuador

Los principales productores de panela en el Ecuador son los siguientes, los que se encuentran registrados en la Federación Ecuatoriana de Exportadores y en el Banco Central del Ecuador como se observa en el cuadro No. 3.

CUADRO No. 3

PRODUCTORES DE PANELA EN ECUADOR					
Exportador	Dirección	Teléfono	Fax	Ciudad	Producto
FUNDACIÓN NC CH MAQUITA CUSHUNCHIC CORD. MUJERES Srta. Soraya Ordoñez www.fundacion-ncch.org.ec / artncch@accessinter.net	Calle Moro y Av. Rumichaca Barrio Turubamba	(593) 2607-926	(593) 2670-926	Quito	Panela granulada (biológica y normal)
NICOLAS SALAZAR gosaca@uio.satnet.net	Urb. Los Reyes No N63-28 Vía Quevedo # 593	(593) 2296-968 (593) 2751-830	(593) 2294-841 (593) 2750-102	Quito	Panela en polvo (chancaca)
OSWALDO ESPINOSA disages@ecua.net.ec				Sto. Domingo	Panela
PANELA EN POLVO SAN JOSE sanjose@dyec.net	Sabanilla y Pedro Infante	(593) 2298-658 (593) 2298-657	(593) 2531-051	Quito	Panela en polvo
PRODUVELEZ Sr. Sergio Velez Valarezo federicovm@hotmail.com	Monjas 1 Pasaje Tobar 172	(593) 2697-115	(593) 2601-168	Quito	Panela en polvo
TRAPICHE LOS GUADUALES	Av. 18 de Diciembre # 1122 y América	(593) 2545-197	(593) 2505-943	Quito	Azúcar negra o de panela

Fuente: FEDEXPOR

Elaborado por: La Autora

La panela representa en la actualidad un rubro muy importante en la economía del Ecuador, ya que genera y proporciona trabajo a miles de familias de las provincias de Pastaza, Tungurahua, Cotopaxi, Chimborazo y Pichincha, a través de su participación en los procesos de cultivo, procesamiento, transportación y comercialización.

La panela es un producto no tradicional que tiene un potencial de crecimiento muy alto especialmente en los países de Europa, puesto que allí actualmente existen muchos emigrantes y ellos son los que más consumen la panela. La venta de este producto en Europa se lo realiza en tiendas y supermercados de productos orgánicos, también se lo utiliza como ingrediente para confitería, galletas y suplementos vitamínicos.

La elaboración de la panela granulada es todavía un proceso artesanal y lo que se espera a través de los tiempos es llegar a industrializar este proceso con el fin de lograr una mayor producción y explotación de este producto.

2.4. CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCIÓN DEL BIEN O SERVICIO

Uno de los más grandes productores de caña de azúcar en el mundo es la India, que ocupa un 70% de la demanda mundial, seguido de Colombia como el segundo productor; cabe señalar que Ecuador también tiene una gran participación por parte de Sudamérica.

El crecimiento de este producto es bastante significativo, puesto que se da en la mayoría de provincias del Ecuador, lo que ha puesto a este cultivo como una de las mejores actividades a realizar dentro del área agrícola.

La caña de azúcar puede ser producida casi en todo el país excepto en zonas frías en la sierra del Ecuador. Las principales zonas de cultivo de caña de azúcar se encuentran ubicadas en las provincias de Guayas, Cañar, Los Ríos, Imbabura y Loja, siendo la Cuenca Baja del Río Guayas el lugar donde se concentra el 92% de la producción de caña. Para que la caña de azúcar tenga un tamaño ideal debe ser cultivada en lugares secos.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO

El objetivo principal del estudio de mercado es determinar el número de consumidores y el nivel de consumo que tendría la panela en España. Para esto se necesita tener claro algunos objetivos específicos.

3.1.1. Objetivos específicos

- ✓ Determinar la demanda aparente del producto en España.
- ✓ Conocer las características específicas que deberá tener el producto para este mercado.
- ✓ Establecer el precio que los consumidores estarían dispuestos a pagar.
- ✓ Establecer el sistema de comercialización más adecuado.

3.2. METODOLOGÍA PARA LA CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

3.2.1. Demanda

“La demanda se la podría definir como la cantidad de bienes y servicios que el mercado está dispuesto a adquirir para satisfacer una necesidad en un lugar geográfico específico, en un espacio de tiempo definido y a un precio determinado”.⁶

⁶ BARRENO. Luis, Manual de formulación y evaluación de proyectos, 1era edición

Esta demanda se da entre otras cosas por el crecimiento que ha tenido la población de España en los últimos diez años.

3.2.2. Exportaciones ecuatorianas de panela

Siendo el Ecuador un país favorable para el cultivo de diversos productos agrícolas por su clima y suelo, se ha considerado a la panela un producto no tradicional al que se debe considerar como una opción para lograr un crecimiento económico en el país.

CUADRO No. 4

EXPORTACIONES DE PANELA DESDE ECUADOR AL RESTO DEL MUNDO		
Año	Peso Kilos	Fob (Miles de Dólares)
2004	512,94	523,80
2005	578,80	569,90
2006	537,43	531,95
2007	993,22	1.038,20
2008	763,00	861,43
2009	936,37	1.045,59

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: La Autora

En el cuadro No. 4 se tiene las exportaciones de panela al resto del mundo en un período del año 2004 hasta el año 2009, en el que se puede observar un incremento año tras año, teniendo un decremento considerable en el año 2008, sin embargo en el año 2009 es cuando más se ha logrado vender este producto incrementándose un 21% con referencia al año 2008.

3.2.3. Exportaciones de panela por países de destino

En el cuadro No. 5 se detallan las exportaciones de panela por países de destino, en donde Italia, España, Alemania, Francia y Holanda han sido los principales compradores de este producto.

CUADRO No. 5

EXPORTACIONES DE PANELA POR PAISES DE DESTINO ECUADOR 2009			
País	Toneladas	Fob – Dólar	Porcentaje Fob
ITALIA	331,22	424,16	40,55%
ESPAÑA	254,98	272,62	26,05%
ALEMANIA	174,43	171,07	16,37%
FRANCIA	76,36	88,48	8,46%
HOLANDA	85,65	77,22	7,39%
OTROS PAÍSES	4,98	5,88	0,57%
ESTADOS UNIDOS	5,76	3,15	0,31%
BELGICA	0,13	1,58	0,16%
PORTUGAL	2,88	1,47	0,14%
TOTAL	936,39	1.045,63	100,00%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: La Autora

3.3. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO ESPAÑOL



A continuación se cita los datos principales de España para una mejor orientación del estudio.

País (Nombre Oficial): Reino de España

Capital: Madrid

Moneda: Euro

Lengua Oficial: castellano

Otras lenguas: Catalán, vasco, gallego.

Principales Ciudades: Barcelona, Madrid, San Sebastián, Sevilla, Valencia, Zaragoza.

Superficie: 504,645 Km²

Población: 46.157,822

Densidad: 91,47 hab/Km²

Tasa de desempleo: 8.3% de la población activa

Tasa de inflación (precios al consumidor): 2.8% anual

Tasa de crecimiento: 3,80%

PIB: 1.361 miles de millones

PIB per cápita: 33,600 Dólares

Principales sectores dentro del PIB:

Agricultura 3.8%

Industria 30.1%

Servicios 64.6%

Religión: La mayoría de la población es católica.

Principales socios comerciales: Francia, Alemania, Italia, Reino Unido.

Límites

Limita al norte con el mar Cantábrico, Francia y Andorra; al este, con el mar Mediterráneo; al sur, con el mar Mediterráneo y el océano Atlántico, y al este con el océano Atlántico y Portugal. Posee dos regiones insulares: las Islas Baleares en el mar Mediterráneo y las Islas Canarias en el océano Atlántico.

Clima

El clima de España está marcado por valores extremos de temperatura y poca lluvia, excepto en la región norte. Tiene pronunciadas diferencias climáticas en las distintas regiones. En Vizcaya y la costa atlántica es generalmente húmedo y frío. En la planicie central es seco, en esa región es común ver la tierra reseca y cuarteada. En Madrid el invierno es muy frío mientras que en Sevilla las temperaturas son generalmente altas. En la costa sur mediterránea hay un clima tropical.

Recursos Naturales

El recurso natural más importante es el suelo, pues tiene cerca de una tercera parte del territorio de tierra cultivable. Tiene también muchos recursos minerales que incluye carbón mineral, pequeños yacimientos de petróleo y depósitos de gas natural, hierro, uranio, mercurio, pirita, flúor, yeso, zinc, tungsteno, cobre y potasio.

Flora y Fauna

El árbol más común en España es el roble, aunque también existe el olmo y la castaña entre otros. En la planicie central crecen arbustos y hierba y vid. En la costa mediterránea crecen los cítricos y la vid. La fauna incluye lobos, linceos, gatos salvajes, zorras, jabalíes, venados y liebres. Hay también una gran variedad de aves, entre otras especies.

Jefe de estado: Juan Carlos I de Borbón

Presidente del Gobierno: José Luis Rodríguez Zapatero

División de poderes

Poder Legislativo: está a cargo de un cuerpo deliberativo (congreso, parlamento o asamblea de representantes).

Poder Ejecutivo: El jefe de gobierno es la figura visible y de mayor importancia del poder ejecutivo.

Poder Judicial: Los órganos de este poder son judiciales o jurisdiccionales: juzgados y tribunales, que ejercen la potestad jurisdiccional, que suele gozar de imparcialidad y autonomía.

3.3.1. Principales sectores económicos en España

Industria en España

La industria en España llega de la mano de las instituciones públicas y del capital extranjero de los países industrializados. Fue un largo proceso que comenzó en el siglo XIX.

Actualmente existe una dualidad entre las industrias tradicionales que siguen necesitando reconversión y las industrias ligadas a las nuevas tecnologías que son muy modernas.

Tipos de industria

- Industria siderúrgica
- Industria naval
- Industria de transformados metálicos
- Industria química
- Industria de la automoción
- Industria electrónica e informática
- Industria agroalimentaria
- Industria textil, cuero y calzado

Transporte

Aéreo

España cuenta con 45 aeropuertos internacionales y 250 líneas aéreas que operan regularmente repartidos en cada una de sus ciudades.

El principal aeropuerto de España es el de Madrid-Barajas, este es uno de los aeropuertos más concurridos de Europa.

Terrestre

Se trata de un transporte con ventajas comparativas en ciertos aspectos, tales como el consumo de combustible por tonelada kilómetro transportado, la entidad del impacto ambiental que causa o la posibilidad de realizar transportes masivos, que hacen relevante su uso en el mundo moderno. La red ferroviaria alcanza casi los 15,000 Km.

RENFE es la principal empresa ferroviaria de personas y mercancías, esta empresa depende del Banco de Fomento.

Marítimo

El transporte marítimo es el más utilizado en comercio internacional. España cuenta con numerosos puertos para el transporte de mercancías tanto en contenedores como graneles secos o líquidos. Entre los principales puertos tenemos: Algeciras, Barcelona y Bilbao.

3.3.2. Análisis de la Balanza Comercial

Es la que determina la diferencia entre las importaciones y las exportaciones de un país generando como saldo un déficit o superávit.

CUADRO No. 6

BALANZA COMERCIAL ECUADOR - ESPAÑA			
Año	Exportaciones Valor Fob	Importaciones Valor Fob	Balanza Comercial
2004	114.720,86	114.641,28	79,58
2005	217.702,81	130.166,51	87.536,30
2006	296.454,03	135.924,10	160.529,93
2007	357.425,76	166.925,20	190.500,56
2008	418.385,55	205.896,06	212.489,49
2009	315.681,46	157.350,61	158.330,85
Total	1.720.370,47	910.903,76	809.466,71

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: La Autora

Como se puede observar en el cuadro No. 6, en los últimos años se han incrementado las exportaciones hacia España, lo que ha generado un saldo positivo en la balanza comercial, siendo este un gran beneficio para el país.

3.4. COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA

3.4.1. Exportaciones de España

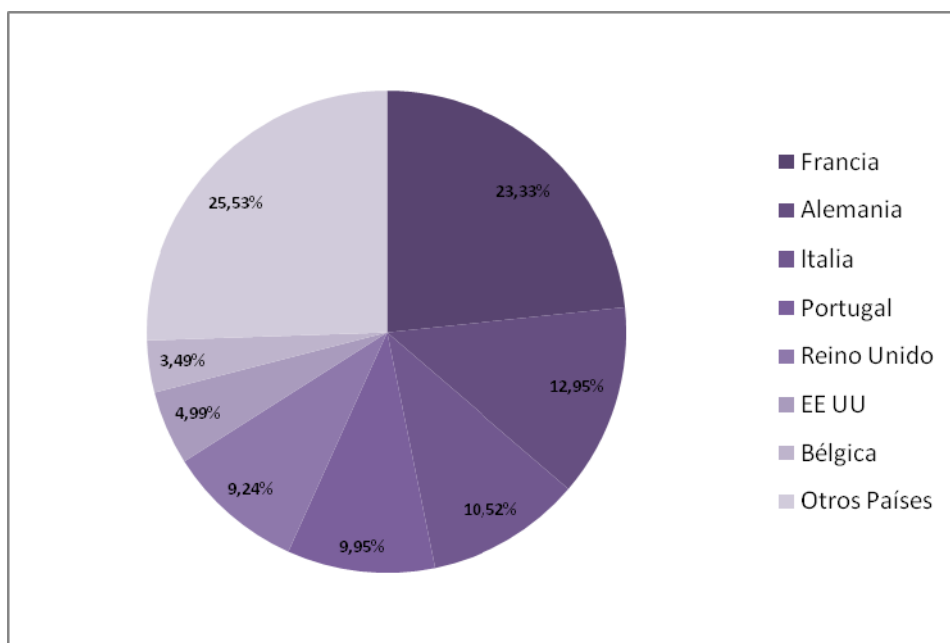
Entre los principales productos que exporta España al resto del mundo están los vehículos con una participación del 12.5% del total de las exportaciones, seguida

por las partes y piezas de los automotores con un 5.6%, los aceites del petróleo con el 3.5%, medicamentos con el 2.8% y frutos y nueces con el 2.8%.

3.4.2. Países de destino de las exportaciones de España

Como se puede observar en el gráfico No. 1 los principales países a los que España dirige sus exportaciones son Francia con un 25,53%, Alemania con un 23,33%, Italia con un 12,95%, Portugal con un 10,52%, Reino Unido con 9,95% entre otros.

GRÁFICO No. 1



Fuente: Base de datos ICEX.

Elaborado por: La Autora

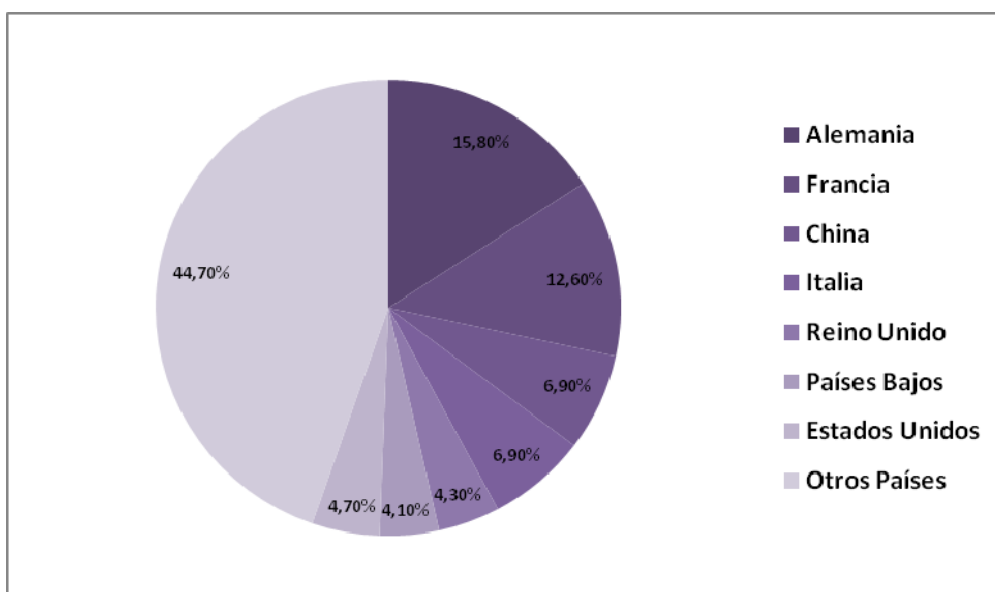
3.4.3. Importaciones de España

Entre los principales productos que importa España se tiene al petróleo y sus derivados ocupando un 10,2% del total de las importaciones que realiza este país, seguido por componentes de los vehículos con 5,5%, automóviles y motos 7,9%, medicamentos 5,6%, vestuario con un 4,8% y gas con un 4,7%.

3.4.4. Países de origen de las importaciones de España

España compra a diferentes países del mundo y entre los que se puede destacar son Alemania con un 44,70% siendo este el principal vendedor de este país seguido por Francia con 15,80%, China con 12,60%, Italia y Reino Unido con 6,90% cada uno según gráfico No. 2.

GRÁFICO No. 2



Fuente: Base de datos ICEX.

Elaborado por: La Autora

3.5. ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

3.5.1. Proyecciones de la producción, importaciones y exportaciones de panela en España

Para conocer las proyecciones de la producción, importaciones y exportaciones de panela en España se utilizará datos históricos que ayudarán a determinar el comportamiento del mercado y conocer las estadísticas de producción para el futuro.

Para el cálculo de las proyecciones se utilizará el método de regresión simple de acuerdo a la siguiente fórmula donde:

X= número de años (variable independiente)

Y= producción, importaciones o exportaciones (variable dependiente)

3.5.2. Producción de panela en España

Según las estadísticas la producción de panela en España es mínima, ya que sus zonas climáticas no son las más óptimas para su producción, además que no se dan en todas las ciudades de España.

CUADRO No. 7

PRODUCCIÓN DE PANELA EN ESPAÑA	
AÑO	PRODUCCION TM
2005	1.112,30
2006	1.146,80
2007	1.102,72
2008	1.099,51
2009	1.096,30
2010	1.099,62

Fuente: INE España

Elaborado por: La Autora

Nota: Las estadísticas de producción de panela se encontraron hasta el año 2006, a partir del año 2007 se encuentra proyectado.

3.5.3. Cálculo de las proyecciones por el método de regresión simple

CUADRO No. 8

CÁLCULO DE PROYECCIONES				
AÑO	X	PRODUCCION TM (Y)	X.Y	X²
2005	-3	1.112,30	-3.336,90	9,00
2006	-2	1.146,80	-2.293,60	4,00
2007	-1	1.102,72	-1.102,72	1,00
2008	1	1.099,51	1.099,51	1,00
2009	2	1.096,30	2.192,60	4,00
2010	3	1.099,62	3.298,86	9,00
TOTAL	0	6.657,25	-142,25	28,00

Elaborado por: La Autora

$$a = \sum y / N$$

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

$$a = 1.109,54$$

$$b = -5,08$$

$$Y = a + b(x)$$

$$Y = 1.109,54 + (-5,08)(x)$$

3.5.4. Proyecciones de la producción de panela en España

CUADRO No. 9

PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE PANELA EN ESPAÑA				
AÑO	REEMPLAZO DE LA FÓRMULA			
2011	Y= 1.109,54	+ -5,08	* 4	= 1.089,22
2012	Y= 1.109,54	+ -5,08	* 5	= 1.084,14
2013	Y= 1.109,54	+ -5,08	* 6	= 1.079,06
2014	Y= 1.109,54	+ -5,08	* 7	= 1.073,98
2015	Y= 1.109,54	+ -5,08	* 8	= 1.068,90
2016	Y= 1.109,54	+ -5,08	* 9	= 1.063,82
2017	Y= 1.109,54	+ -5,08	* 10	= 1.058,74
2018	Y= 1.109,54	+ -5,08	* 11	= 1.053,66
2019	Y= 1.109,54	+ -5,08	* 12	= 1.048,58
2020	Y= 1.109,54	+ -5,08	* 13	= 1.043,50

Elaborado por: La Autora

3.5.5. Importaciones de panela de España

España es uno de los principales importadores de panela granulada por la escasa producción que tiene este país. En los últimos años existe un incremento

considerable en sus importaciones, ya que este producto tiene una mayor demanda por sus altos valores nutritivos.

CUADRO No. 10

IMPORTACIONES DE PANELA EN ESPAÑA	
AÑO	IMPORTACIONES TM
2005	520.698
2006	590.698
2007	571.184
2008	593.124
2009	615.064
2010	637.004

Fuente: INE España

Elaborado por: La Autora

Nota: Las estadísticas de importaciones de panela se encontraron hasta el año 2006, a partir del año 2007 se encuentra proyectado.

3.5.6. Cálculo de las proyecciones por el método de regresión simple

CUADRO No. 11

CÁLCULO DE PROYECCIONES				
AÑO	X	IMPORTACIONES TM (Y)	X.Y	X²
2005	-3	520.698	-1.562.094	9
2006	-2	590.698	-1.181.396	4
2007	-1	571.184	-571.184	1
2008	1	593.124	593.124	1
2009	2	615.064	1.230.128	4
2010	3	637.004	1.911.011	9
TOTAL	0	3.527.771	419.588	28

Elaborado por: La Autora

$$a = \sum y / N$$

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

$$a = 587.961,90$$

$$b = 14.985,29$$

$$Y = a + b (x)$$

$$Y = 587.961,90 + 14.985,29 (x)$$

3.5.7. Proyecciones de las importaciones de panela en España

CUADRO No. 12

PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE PANELA EN ESPAÑA				
AÑO	REEMPLAZO DE LA FÓRMULA			
2011	Y= 587.961,90	+ 14.985,29	* 4	= 647.903,06
2012	Y= 587.961,90	+ 14.985,29	* 5	= 662.888,35
2013	Y= 587.961,90	+ 14.985,29	* 6	= 677.873,64
2014	Y= 587.961,90	+ 14.985,29	* 7	= 692.858,92
2015	Y= 587.961,90	+ 14.985,29	* 8	= 707.844,21
2016	Y= 587.961,90	+ 14.985,29	* 9	= 722.829,50
2017	Y= 587.961,90	+ 14.985,29	* 10	= 737.814,79
2018	Y= 587.961,90	+ 14.985,29	* 11	= 752.800,08
2019	Y= 587.961,90	+ 14.985,29	* 12	= 767.785,37
2020	Y= 587.961,90	+ 14.985,29	* 13	= 782.770,66

Elaborado por: La Autora

3.5.8. Exportaciones de panela de España

Las exportaciones que realiza España de panela son mínimas, esto quiere decir que lo que importa este país es para consumo interno.

CUADRO No. 13

EXPORTACIONES DE PANELA EN ESPAÑA	
AÑO	EXPORTACIONES TM
2005	55.440
2006	53.140
2007	0
2008	0
2009	0
2010	0

Fuente: INE España

Elaborado por: La Autora

Nota: Las estadísticas de exportaciones de panela se encontraron hasta el año 2006, a partir del año 2007 se encuentra proyectado.

3.5.9. Cálculo de las proyecciones por el método de regresión simple

CUADRO No. 14

CALCULO DE PROYECCIONES				
AÑO	X	EXPORTACIONES TM (Y)	X.Y	X²
2005	-3	55.440	-166.320	9
2006	-2	53.140	-106.280	4
2007	-1	0	0	1
2008	1	0	0	1
2009	2	0	0	4
2010	3	0	0	9
TOTAL	0	108.580	-272.600	28

Elaborado por: La Autora

$$a = \sum y / N$$

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

$$a = 18.096,67$$

$$b = - 9.735,71$$

$$Y = a + b (x)$$

$$Y = 18.096,67 + (- 9.735,71) (x)$$

3.5.10. Proyecciones de las exportaciones de panela en España

CUADRO No. 15

PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE PANELA EN ESPAÑA				
AÑO	REEMPLAZO DE LA FÓRMULA			
2011	Y= 18.096,67	+ -9.735,71	* 4	= 0,00
2012	Y= 18.096,67	+ -9.735,71	* 5	= 0,00
2013	Y= 18.096,67	+ -9.735,71	* 6	= 0,00
2014	Y= 18.096,67	+ -9.735,71	* 7	= 0,00
2015	Y= 18.096,67	+ -9.735,71	* 8	= 0,00
2016	Y= 18.096,67	+ -9.735,71	* 9	= 0,00
2017	Y= 18.096,67	+ -9.735,71	* 10	= 0,00
2018	Y= 18.096,67	+ -9.735,71	* 11	= 0,00
2019	Y= 18.096,67	+ -9.735,71	* 12	= 0,00
2020	Y= 18.096,67	+ -9.735,71	* 13	= 0,00

Elaborado por: La Autora

3.6. CONSUMO NACIONAL APARENTE

Es una metodología que utiliza información secundaria para establecer la demanda y oferta nacional de un país.

La fórmula para calcular el consumo aparente es la siguiente:

$$\text{Consumo Nacional Aparente} = \frac{\text{Producción} + \text{Importaciones} - \text{Exportaciones}}$$

DEMANDA

OFERTA

En los cuadros anteriores se puede observar que la producción de panela en España decae cada año por sus condiciones climáticas, lo que repercute también en sus exportaciones.

CUADRO No. 16

CONSUMO NACIONAL APARENTE DE ESPAÑA				
AÑO	PRODUCCION	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	CNA
2011	1.089,22	647.903,06	0,00	648.992,28
2012	1.084,14	662.888,35	0,00	663.972,49
2013	1.079,06	677.873,64	0,00	678.952,70
2014	1.073,98	692.858,92	0,00	693.932,90
2015	1.068,90	707.844,21	0,00	708.913,11
2016	1.063,82	722.829,50	0,00	723.893,32
2017	1.058,74	737.814,79	0,00	738.873,53
2018	1.053,66	752.800,08	0,00	753.853,74
2019	1.048,58	767.785,37	0,00	768.833,95
2020	1.043,50	782.770,66	0,00	783.814,16

Elaborado por: La Autora

3.6.1. Población de España

España es el quinto país más poblado de la Unión Europea, a pesar de que su crecimiento poblacional es lento, ya que las personas que nacen y mueren casi son en el mismo número, al igual que los emigrantes e inmigrantes.

CUADRO No. 17

POBLACIÓN DE ESPAÑA	
AÑO	POBLACION
2003	40.217.413
2004	40.341.462
2005	40.341.462
2006	40.397.842
2007	40.448.191
2008	40.491.051
2009	41.628.549
2010	41.668.512

Fuente: INDEX

Elaborado por: La Autora

Nota: Las estadísticas de la población española se encontraron hasta el año 2008, a partir del año 2009 se hizo una proyección considerando la tasa de crecimiento.

3.6.2. Proyecciones de la población

Para calcular la proyección de la población española se utilizará la fórmula de monto con una tasa de crecimiento del (0,096%).⁷

⁷ http://www.indexmundi.com/es/espana/tasa_de_crecimiento.html

CUADRO No. 18

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN EN ESPAÑA	
AÑO	REEMPLAZO DE LA FÓRMULA
2011	$M = 41.668.512 (1 + 0,00096)^1 = 41.708.513,77$
2012	$M = 41.668.512 (1 + 0,00096)^2 = 41.748.553,94$
2013	$M = 41.668.512 (1 + 0,00096)^3 = 41.788.632,56$
2014	$M = 41.668.512 (1 + 0,00096)^4 = 41.828.749,64$
2015	$M = 41.668.512 (1 + 0,00096)^5 = 41.868.905,24$
2016	$M = 41.668.512 (1 + 0,00096)^6 = 41.909.099,39$
2017	$M = 41.668.512 (1 + 0,00096)^7 = 41.949.332,13$
2018	$M = 41.668.512 (1 + 0,00096)^8 = 41.989.603,49$
2019	$M = 41.668.512 (1 + 0,00096)^9 = 42.029.913,51$
2020	$M = 41.668.512 (1 + 0,00096)^{10} = 42.070.262,22$

Elaborado por: La Autora

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

Donde:

M= Proyección de la población

C= Ultimo dato de la población

i= Tasa de crecimiento

c= Tiempo centralizado

3.6.3. Consumo per cápita

Para obtener el consumo per cápita se debe dividir el consumo total para la población.

CUADRO No. 19

CONSUMO PER CÁPITA DE PANELA EN ESPAÑA			
AÑO	CNA	POBLACIÓN	CONSUMO PER CÁPITA TM
2011	648.992,28	41.708.514	0,01556
2012	663.972,49	41.748.554	0,01590
2013	678.952,70	41.788.633	0,01625
2014	693.932,90	41.828.750	0,01659
2015	708.913,11	41.868.905	0,01693
2016	723.893,32	41.909.099	0,01727
2017	738.873,53	41.949.332	0,01761
2018	753.853,74	41.989.603	0,01795
2019	768.833,95	42.029.914	0,01829
2020	783.814,16	42.070.262	0,01863

Elaborado por: La Autora

$$q = CA / N$$

Donde:

CA= Consumo aparente

N= Población

q= Consumo per cápita

3.6.4. Consumo recomendado

Es la cantidad ideal que una persona debería consumir un producto determinado para cubrir los requerimientos nutricionales.

Según la organización mundial de la salud se recomienda un consumo mínimo de 29,9 Kg al año.

CUADRO No. 20

CONSUMO RECOMENDADO DE PANELA EN ESPAÑA			
AÑO	POBLACIÓN	CONSUMO PER CÁPITA	CONSUMO RECOMENDADO
2011	41.708.514	0,0156	0,0299
2012	41.748.554	0,0159	0,0299
2013	41.788.633	0,0162	0,0299
2014	41.828.750	0,0166	0,0299
2015	41.868.905	0,0169	0,0299
2016	41.909.099	0,0173	0,0299
2017	41.949.332	0,0176	0,0299
2018	41.989.603	0,0180	0,0299
2019	42.029.914	0,0183	0,0299
2020	42.070.262	0,0186	0,0299

Elaborado por: La Autora

3.6.5. Demanda insatisfecha per cápita

Según el cuadro No. 21 el consumo recomendado es mayor al consumo per cápita, por lo que se puede incentivar a la población que incluya este producto en mayor cantidad a su alimentación diaria.

CUADRO No. 21

DEMANDA INSATISFECHA DE PANELA EN ESPAÑA			
AÑO	CONSUMO PER CÁPITA TM	CONSUMO RECOMENDADO TM	DEMANDA INSATISFECHA PER CÁPITA TM
2011	0,01556	0,0299	0,01434
2012	0,01590	0,0299	0,01400
2013	0,01625	0,0299	0,01365
2014	0,01659	0,0299	0,01331
2015	0,01693	0,0299	0,01297
2016	0,01727	0,0299	0,01263
2017	0,01761	0,0299	0,01229
2018	0,01795	0,0299	0,01195
2019	0,01829	0,0299	0,01161
2020	0,01863	0,0299	0,01127

Elaborado por: La Autora

3.7. DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

Se llama demanda potencial insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los futuros años.

CUADRO No. 22

DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA DE PANELA EN ESPAÑA			
AÑO	POBLACIÓN	DEMANDA INSATISFECHA PER CÁPITA TM	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA TM
2011	41.708.514	0,01434	598.092,28
2012	41.748.554	0,01400	584.309,28
2013	41.788.633	0,01365	570.527,42
2014	41.828.750	0,01331	556.746,71
2015	41.868.905	0,01297	542.967,15
2016	41.909.099	0,01263	529.188,75
2017	41.949.332	0,01229	515.411,50
2018	41.989.603	0,01195	501.635,41
2019	42.029.914	0,01161	487.860,47
2020	42.070.262	0,01127	474.086,68

Elaborado por: La Autora

Una vez concluido el análisis y como se puede observar en el cuadro No. 22, es factible acceder con este producto a España, ya que se tiene un mercado potencial bastante amplio.

3.8. OFERTA DEL PROYECTO

“Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes o productores están dispuestos a ofrecer al mercado a un precio determinado y en un espacio de tiempo definido”.⁸

La oferta del proyecto se basa en el incremento en la producción de la caña de azúcar y en las necesidades del mercado español.

CUADRO No. 23

OFERTA DEL PROYECTO			
AÑO	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA TM	DEMANDA A CUBRIR %	OFERTA DEL PROYECTO TM
2011	598.092	0,0138	82,44
2012	584.309	0,0141	82,44
2013	570.527	0,0144	82,44
2014	556.747	0,0148	82,44
2015	542.967	0,0152	82,44
2016	529.189	0,0208	109,92
2017	515.412	0,0213	109,92
2018	501.635	0,0219	109,92
2019	487.860	0,0225	109,92
2020	474.087	0,0232	109,92

Elaborado por: La Autora

⁸ BARRENO. Luis, Manual de formulación y evaluación de proyectos, 1era edición

3.9. COMERCIALIZACIÓN DEL BIEN O SERVICIO

Para la comercialización del producto en el mercado español se va a utilizar los cuatro elementos del marketing que son: producto, canales de distribución, precio, promoción y publicidad.

3.10. MARKETING MIX

3.10.1. Producto

La panela se obtiene de la caña de azúcar, es más pura ya que es el resultado exclusivo de la evaporación de los jugos de la caña y de la cristalización de la sacarosa, sin que se someta a procesos de refinado o centrifugado o a otro proceso químico; por esta razón, la panela es un producto natural que mantiene todos los nutrientes de la caña de azúcar.

La panela es considerada un alimento, que a diferencia del azúcar, que es básicamente sacarosa, presenta además significativos contenidos de glucosa, fructosa, proteínas, minerales como el calcio, el hierro y el fósforo y vitaminas como el ácido ascórbico.

Esta se puede utilizar para la industria alimenticia en la fabricación de productos alimenticios, además como proveedora de insumos para otras industrias y para la industria farmacéutica.

La panela se comercializará en forma granulada para comodidad de los consumidores, su presentación será en bolsas de polietileno con el fin de mantener el producto en las mejores condiciones para el consumo humano.

Las bolsas serán de 1 Kg y tendrán un logotipo con los colores de la bandera del Ecuador, esto con el fin de que los consumidores puedan identificar de mejor manera la procedencia del producto y de que sea una presentación llamativa para todos los clientes.

La funda contendrá toda la información necesaria y clara para que los consumidores se aseguren de que el producto es hecho de la mejor calidad y bajo todas las normas requeridas, de esta manera podrán comparar con productos similares especialmente en lo que se refiere a valor nutricional.

Se considera que el producto tendrá gran acogida ya que cumple con las características y atributos para satisfacer las necesidades del mercado español.

3.10.2. Canales de distribución

“Es una estructura formada por las partes que intervienen en el proceso del intercambio competitivo, con el fin de poner los bienes y servicios a disposición de los consumidores o usuarios industriales. Estas partes son los productores, los intermediarios y los consumidores o compradores”.⁹

⁹ Lambin 1998

Para la distribución del producto hacia el mercado español se utilizará una distribución defensiva, lo que quiere decir que deberá ser tan buena como los de la competencia pero no necesariamente mejor.

Una vez seleccionado el tipo de distribución se identificará el canal más adecuado para el producto, aquí se decide si se utilizará intermediarios, el tipo, el número y las compañías que realizarán la distribución del producto.

Una vez analizado los canales de distribución se seleccionó la distribución indirecta, ya que se utilizará intermediarios para su comercialización, esto quiere decir que se exportará a los minoristas y ellos se encargarán de la venta del producto al consumidor final.



3.10.3. Publicidad y promoción

“Es toda transmisión de información impersonal y remunerada, efectuada a través de un medio de comunicación, dirigida a un público objetivo, en la que se identifica el emisor con una finalidad determinada, que, de forma inmediata o no, trata de estimular la demanda de un producto o de cambiar la opinión o el comportamiento del consumidor”.¹⁰

¹⁰ VACA Iván, Marketing estratégico, Mayo 2010

La publicidad no solo vende productos, sino que además vende ilusiones, ideologías, necesidades, prejuicios, status y estilo de vida, además es una forma que tiene la empresa de mantener una comunicación con los consumidores.

La promoción a su vez tiene como objetivo comunicar la existencia del producto, dar a conocer sus características, ventajas y necesidades que satisface.

Hay que tomar en consideración los siguientes elementos para la publicidad del producto:

- Atraer nuevos compradores
- Recordar su existencia y ventajas
- Recordar donde se puede comprar

Para dar a conocer el producto en el mercado español se ha encontrado los siguientes medios:

- **Página Web:** está es una vía rápida y de fácil acceso, por este medio en la actualidad se realizan compras por internet.
- **Ferias Internacionales:** por medio de estas ferias a más de promocionar el producto, se podría conseguir contactos de empresarios que podrían ser posibles compradores.

3.10.4. Precio

“Es cierta cantidad de dinero que estarían dispuestos a aceptar los productores por sus productos de parte de los consumidores siempre y cuando exista una transparencia en el conocimiento del mercado”.¹¹

La decisión del nivel de fijación de precio es muy importante porque influye en las ventas que realiza la empresa y en las utilidades que obtiene. Desde la perspectiva del consumidor, el precio es lo que debe dar a cambio de los beneficios que le ofrece el resto de la mezcla de marketing; de ahí que incida directamente en el valor para el cliente.

En este proyecto se estableció un precio de \$ 3,09 por funda de panela granulada a exportarse de acuerdo al siguiente detalle:

CUADRO No. 24

DESCRIPCIÓN	VALOR
Costo Fijo Unitario	1,66
Costo Variable Unitario	1,15
Costo Total Unitario	2,81
Margen de Utilidad	10%
Precio	3,09
Precio del mercado	3,17

Fuente: Trademap

Elaborado por: La Autora

¹¹ BARRENO. Luis, Manual de formulación y evaluación de proyectos, 1era edición

Para determinar este precio se ha tomado en consideración los costos en los que ha incurrido la empresa y los precios del mercado español, para de esta manera lograr ser competitivos y contar con un precio accesible a los consumidores.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico tiene como objetivo fijar el tamaño óptimo desde el punto de vista físico y financiero, la localización correcta, identificar el proceso productivo más adecuado, determinar el requerimiento de maquinarias y equipos, las instalaciones físicas y la organización requeridos para el funcionamiento operativo del proyecto.¹²

4.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

Es la capacidad de producción de los bienes o servicios en un periodo de operación definido.¹³

Se realizará la exportación de panela granulada a España de acuerdo a la capacidad instalada que posee la empresa, en los primeros cinco años se enviará tres contenedores anuales de 20 pies que contendrán 27,480 Kg cada uno y en los siguientes años se tiene proyectado enviar cuatro contenedores al año con la misma cantidad.

Esto quiere decir que del 2011 al 2015 se exportarían 82,440 Kg anuales y a partir del año 2016 en adelante se exportarían 109,920 Kg anuales de panela granulada.

¹² BARRENO. Luis, Manual de formulación y evaluación de proyectos, 1era edición, Quito 2005

¹³ BARRENO. Luis, Manual de formulación y evaluación de proyectos, 1era edición, Quito 2005

4.2. FACTORES DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

4.2.1. Demanda

Al realizar el estudio de mercado se demostró que los resultados del mismo constituye la primera prueba de viabilidad para la ejecución del proyecto. Para que el tamaño del proyecto propuesto sea aceptado, es necesario que la demanda insatisfecha sea superior al mismo¹⁴, y en este caso se confirmó mediante el estudio de mercado que el proyecto cumple con este factor.

4.2.2. Suministros e Insumos

Es importante contar con el abastecimiento de materias primas e insumos tanto en cantidad como en calidad para que el proyecto pueda operar correctamente. Se debe definir los posibles proveedores mediante cotizaciones y realizar contratos o acuerdos que garanticen la disponibilidad del producto.

La panela granulada es un producto que se puede conseguir fácilmente en la provincia de Imbabura, ya que ésta es una zona productora de caña de azúcar y por su clima permite disponer del producto durante todo el año.

¹⁴ BARRENO Luis, Manual de formulación y evaluación de proyectos, 1era edición, Quito 2005

CUADRO No. 25

PRODUCCIÓN PROVINCIA DE IMBABURA

AÑOS	PRODUCCION TM
2004	369.968,00
2005	423.264,00
2006	631.425,00
2007	574.366,00
2008	158.455,00
2009	501.822,00

Fuente: SIGAGRO

Elaborado por: La Autora

4.2.3. Tecnología y Equipos

Este factor está relacionado con la tecnología, maquinaria y equipos que se tiene disponible para la ejecución del proyecto. Es importante que se defina un mínimo de producción para no tener pérdidas, ya que producir por debajo de éste provocará una elevación en los costos unitarios de producción, limitando de alguna manera el tamaño del proyecto.

Para la comercialización del producto se contará con la siguiente maquinaria y equipos:

- Montacarga
- Balanza industrial
- Selladora

Esto con el fin de entregar el producto en las mejores condiciones y bajo los requerimientos solicitados por el comprador.

4.2.4. Financiamiento

Los recursos financieros son un factor preponderante al momento de determinar el tamaño del proyecto desde el punto de vista físico, si la disponibilidad de dichos recursos no puede cubrir los requerimientos de la inversión para el establecimiento de una planta del tamaño mínimo, entonces el proyecto se considera como no factible.

La empresa cuenta con la financiación de los socios de aproximadamente \$50.000 y un préstamo a la Corporación Financiera Nacional (CFN).

4.2.5. La organización

Es necesario analizar la estructura administrativa que tendrá la organización para la operación normal, así como el personal requerido, ya que de ello dependerá el buen funcionamiento y apoyo operacional que tenga el proyecto.

4.3. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Se puede decir que en muchos proyectos una buena o mala localización puede ser la diferencia entre el éxito o el fracaso del proyecto.

Para una adecuada localización es importante evaluar algunos factores cualitativos y cuantitativos como son costos de transporte, materia prima, clima, entre otros.

4.3.1. MACRO LOCALIZACIÓN

La producción de caña de azúcar se da en varias provincias del Ecuador por las condiciones climáticas que tiene el país, entre las principales provincias se puede mencionar a Cañar, Guayas, Chimborazo, Pastaza e Imbabura.

Se realizó una investigación en cada una de las provincias para determinar cuál sería el lugar indicado para iniciar este proyecto y se confirmó que Imbabura sería la provincia que presenta más oportunidades de comercializar la panela granulada, esta zona no se encuentra totalmente explotada, razón por la cual no se cuenta con grandes competidores, además que la provincia de Imbabura por su condición geográfica facilita el envío hacia el puerto de embarque que es en Esmeraldas, siendo también otra ventaja para la puesta en marcha del proyecto.

Con respecto a las otras provincias que se investigaron se determinó que existe demasiada competencia, lo que perjudicaría a la empresa en la comercialización del producto. Se descartó a estas provincias ya que se considera que el factor analizado es determinante para tomar ésta decisión.

Imbabura es una provincia del norte de la serranía de Ecuador, conocida como la provincia de los Lagos, la capital es la ciudad de Ibarra y las principales ciudades

son: Cotacachi, Otavalo, Atuntaqui y Urququi, además de muchos otros puntos de interés, tiene dos zonas de tipo subtropical; la primera cálida y seca, conocida como el Valle del Chota y las cálidas y húmedas, conocidas como la zona de Intag y la de Lita (limite con la provincia de Esmeraldas).

IMAGEN No 2



4.3.2. MICRO LOCALIZACIÓN

Se tiene que hacer un profundo análisis para determinar el lugar exacto de la localización del proyecto, facilitando los factores que influyen directamente en el costo. Para esto se utilizará el método cualitativo por puntos.

CUADRO No. 26

MICROLIZACIÓN DEL PROYECTO				
FACTORES	PONDERACIÓN	URCUQUÍ	ATUNTAQUI	PIMAMPIRO
Cercanía a puertos de embarque	35	30	33	30
Cercanía a proveedores	40	32	39	35
Disponibilidad de medios y vías de transporte	25	18	23	21
Totales	100	80	95	86

Elaborado por: La Autora

De acuerdo al cuadro No. 26 se puede observar que Atuntaqui por sus características sería el lugar indicado para iniciar este proyecto, ya que cuenta con todos los accesos y vías para la transportación del producto, además que tiene cercanía a los proveedores y al puerto de embarque que es en Esmeraldas, lo que beneficia a la empresa porque los costos de transporte serían menores.

CAPÍTULO V

5. COMERCIO EXTERIOR

5.1. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Está dirigido a solucionar la instalación y funcionamiento de la planta, desde la descripción del proceso de producción de los bienes o servicios, la selección de la tecnología que se va a aplicar y la adquisición del equipo y la maquinaria a utilizarse.

5.1.1. Proceso productivo

El proceso productivo inicia con la compra de panela granulada a los productores de Imbabura.

5.1.2. Compra a productores

La empresa trabajará directamente con los productores de la provincia de Imbabura específicamente de Atuntaqui, considerando la calidad del producto que requiere el país al cual se va a exportar.

5.1.3. Traslado al centro de acopio

Los agricultores de la zona realizan el trabajo de producción de lunes a jueves y el viernes trasladan el producto listo para ser empacado al centro de acopio ubicado en Atuntaqui.

5.1.4. Recepción del producto

El área de operaciones recibirá el producto debidamente envasado en sacos de polietileno de 50 Kg para de esta manera guardar las condiciones de calidad requeridas previas al empaque final para la exportación del producto. Esta área se encargará de pesar el producto y entregar al productor un documento de entrega-recepción para respaldar la facturación.

5.1.5. Condiciones de almacenamiento

La panela es un producto con propiedades higroscópicas, lo cual significa que absorbe o pierde humedad por su exposición al ambiente, por consiguiente deberá almacenarse en lugares frescos y secos.

El producto debe almacenarse en un cuarto entre 16 y 21 grados centígrados apartado del calor, luz directa y corrientes de aire frío, también debe colocarse en tarimas de madera alejado de las paredes lo que permite prolongar su vida útil de 12 meses.

5.1.6. Envase y embalaje

El envase del producto debe asegurar las condiciones para una mejor conservación del mismo hasta el lugar de destino, o sea el consumidor final.

Para la exportación de panela granulada se utilizará fundas de polietileno, las que deberán contener la siguiente información:

- Logotipo y eslogan de la empresa
- Identificación del producto
- Declaración del contenido neto
- Tabla de composición nutricional
- Ingredientes
- Número de registro sanitario
- Método de conservación
- Fecha de elaboración
- Fecha de vencimiento
- Precio de venta al público
- Código de barras
- Forma de consumo directo
- Forma de consumo indirecto
- Envasado y comercializado por
- Datos de la empresa comercializadora (dirección, teléfono y mail)

Posteriormente se empacará en cajas de cartón corrugado que contendrán 10 unidades del producto, este material permitirá aislar el calor.

Las dimensiones del cartón son L40 x A30 x H25 cm.

El producto deberá mantenerse protegido del polvo, la humedad y el sol.

Peso del envase

Un envase: 1 kilogramo

Peso de la caja vacía

Una caja: 250 gramos

$250 \text{ gr.} \times 2.748 \text{ cajas} = 687.000 \text{ gramos}$

Total peso caja vacía = 687 Kg.

Peso de la caja con producto

Una caja: 10,25 Kg.

$10,25 \text{ Kg.} \times 2.748 \text{ cajas} = \mathbf{28.167 \text{ Kg.}}$

5.1.7. Traslado de la carga al contenedor

Una vez empacado el producto en los cartones se procederá a apilar y asegurar la carga en pallets de 1,20 x 1,00 x 1,00.

Pallets

2.748 cajas / 37 pallets = 74 cajas por pallet

74 cajas x 10,25 Kg. = 761,27 Kg. por pallet

761,27 Kg. x 37 pallets = **28.167 Kg**

Los pallets deberán tener la siguiente información:

- Peso de la carga
- Lugar de destino
- Nombre de la empresa importadora

Una vez acabado este proceso se forrará los pallets con película stretch film para proteger el producto de la humedad y evitar cualquier alteración.

5.1.8. Costo de transporte

Para el traslado del producto se lo hará vía terrestre desde la provincia de Imbabura hasta el puerto de embarque que es en Esmeraldas.

El costo del traslado del producto hasta el puerto de embarque es de \$ 450 según información proporcionada por la empresa National Cargo Express Cía. Ltda.

5.1.9. Embarque

La carga se enviará estibada en 37 pallets que contendrán 74 cajas cada uno, dentro de un contenedor de 20 pies.

5.1.10. Transporte Internacional

El transporte internacional se contratará con la empresa Panalpina, la que se encargará de llevar el contenedor vía marítima hasta el lugar de destino en España. El costo del flete es de \$ 1,830.

5.1.11. Seguro Internacional

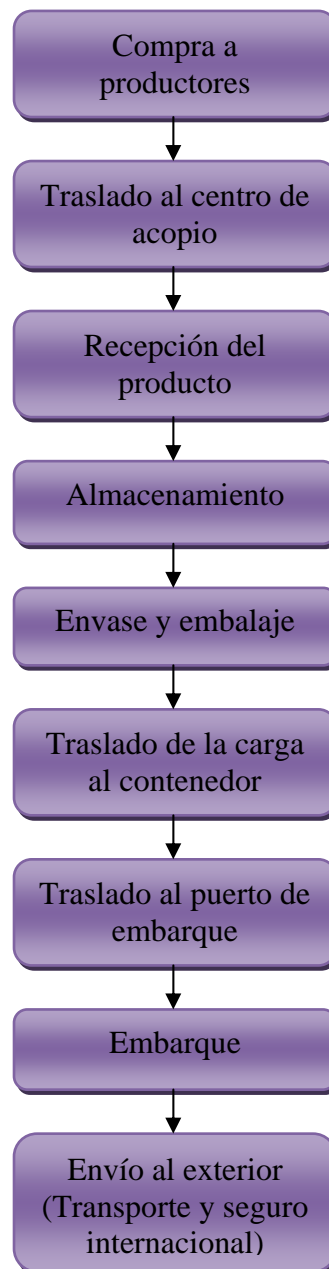
El seguro internacional se contratará con Seguros Equinoccial de acuerdo al siguiente detalle:

Suma asegurada	Porcentaje	Valor
81.066,00	0,25%	202,67
	Derecho de admisión	0,50
	3,5% Superintendencia de Bancos y Seguros	7,09
	0,5% Impuesto del campesino	<u>1,01</u>
	Subtotal	211,27
	IVA	<u>25,35</u>
	Total Prima	236,62

5.2. FLUJOGRAMA DEL PROCESO

El flujograma es una representación gráfica de un proceso específico de producción y este señala el movimiento o desplazamiento de las actividades del proceso, en este caso el proceso de la panela granulada.

CUADRO No. 27



Elaborado por: La Autora

5.3. PROCESO DE EXPORTACIÓN

Exportación.- es la operación que supone la salida de mercancías fuera de un territorio aduanero y que produce como contrapartida una entrada de divisas.¹⁵

5.3.1. Requisitos para ser exportador

Para ser exportador se debe seguir los siguientes pasos:

- Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Registrarse en la Página Web del Servicio nacional de aduana del Ecuador (SENAE).

5.3.2. Requisitos para el trámite de exportación

Para iniciar cualquier trámite de exportación se deberá cumplir con los siguientes requisitos tanto para persona natural como jurídica.

Declaración aduanera única (DAU)

En este documento se detalla las mercancías a ser exportadas y se lo realiza a través del Sistema Interactivo de Comercio Exterior SICE.

¹⁵ OSORIO Cristóbal, Diccionario de comercio internacional, Bogotá, ECOE internacional

Ruc

El registro único de contribuyentes contiene datos como el nombre o razón social, domicilio, actividad económica, teléfonos, fecha de inicio de actividades, entre otros.

Factura comercial

Es el documento que el vendedor extiende a favor del comprador, donde se detalla la mercancía que se está vendiendo.

La factura debe contener la siguiente información:

- Datos del importador y exportador (nombre y dirección)
- Fecha de emisión
- Número de factura
- Descripción del producto, partida arancelaria, cantidad, unidad de medida, peso, precio unitario y precio total de la factura.
- Forma de pago y términos de la entrega del producto

Certificado de calidad

Este certificado es emitido por el Instituto Ecuatoriano de Normalización INEN, el que garantiza que los procesos y el producto se encuentren en las mejores condiciones para ser exportado.

Certificado fitosanitario

Este certificado es emitido por el Ministerio de agricultura, ganadería, acuacultura y pesca MAGAP, el que tiene como objetivo probar la condición de salubridad del producto a ser exportado. Este documento no es obligatorio para realizar la exportación, sin embargo en este caso es un requisito solicitado por el país importador.

Certificado de origen

Es un documento por el cual se certifica que la mercancía es producida o fabricada en el país del exportador. Este certificado es utilizado por los importadores para no pago o descuentos de tributos a la importación.

Una de las instituciones habilitadas para emitir este certificado es la Federación Ecuatoriana de Exportadores FEDEXPOR.

Documento de transporte

Para la exportación del producto se utilizará el conocimiento de embarque que es un documento de transporte internacional que a su vez es un contrato de transporte entre el solicitante de embarque y el transportista (naviera, línea aérea o transporte terrestre) que es quien lo emite y en el que indica que la mercadería fue embarcada en las cantidades, pesos y condiciones determinadas.

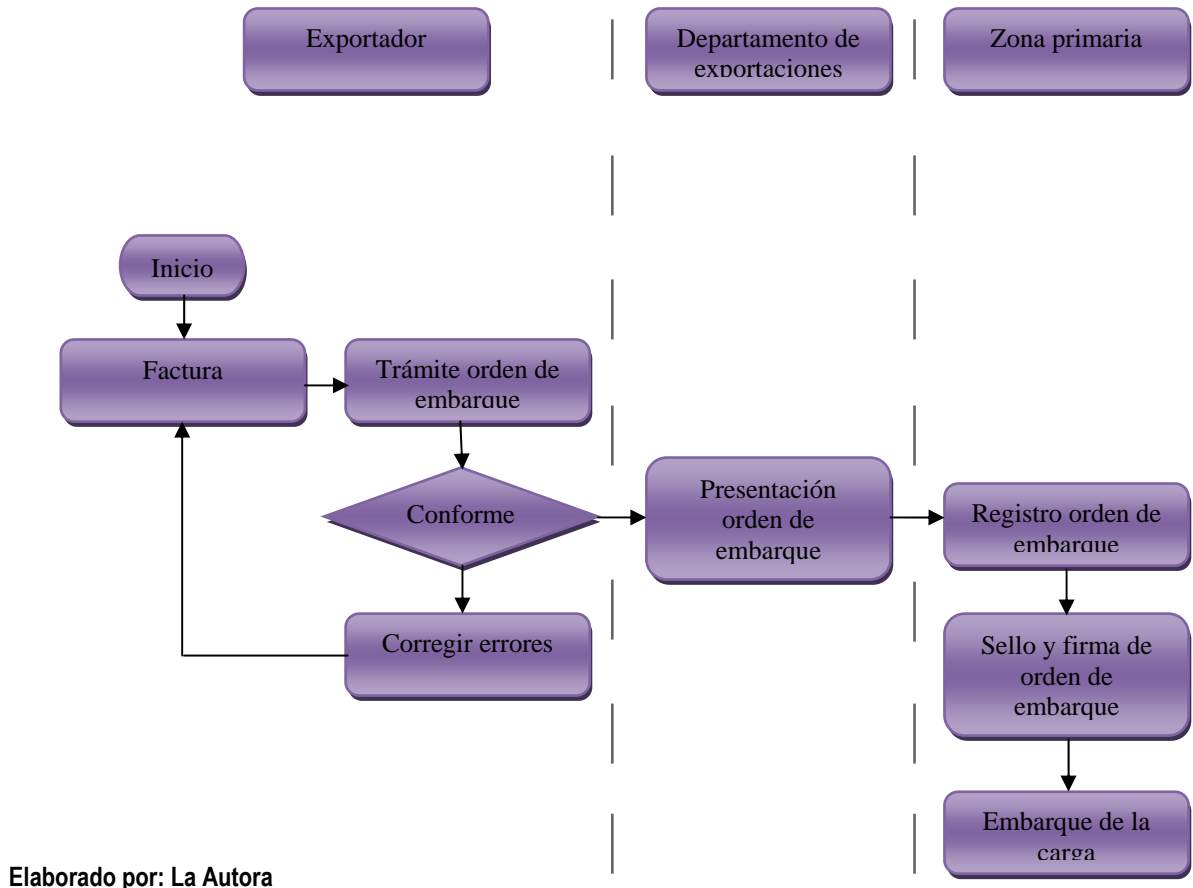
Fase de pre-embarque

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque, que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador deberá transmitir electrónicamente a la Corporación Aduanera Ecuatoriana la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.¹⁶

¹⁶ <http://www.aduana.gob.ec/contenido/procExportar.html>

5.4. FLUJOGRAMA DEL PRE-EMBARQUE

CUADRO No. 28



Fase post-embarque

Se presenta la DAU definitiva, que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque. Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

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

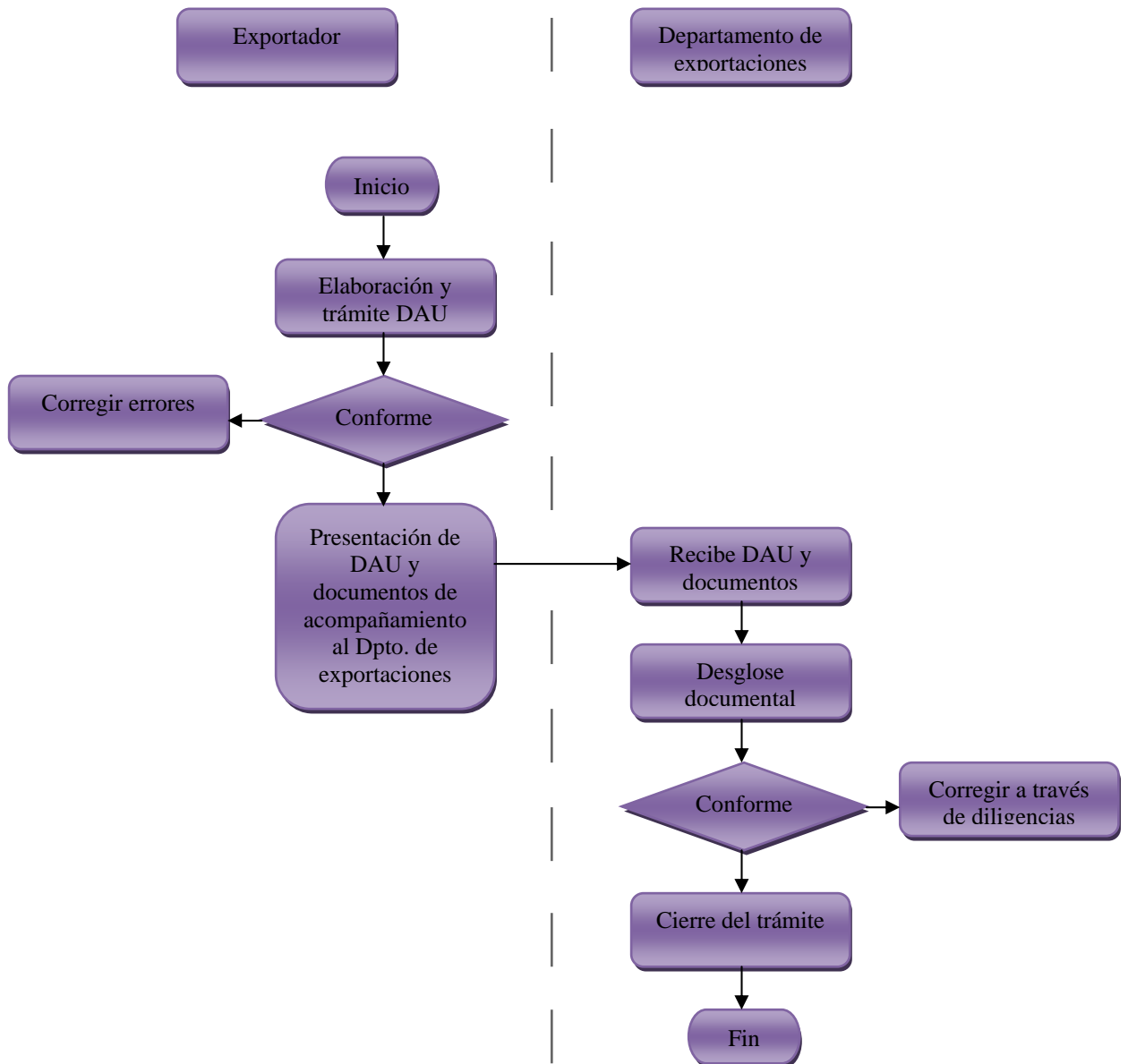
El SICE validará la información de la DAU contra la del manifiesto de carga, si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentarán ante el departamento de exportaciones del distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

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

5.5. FLUJOGRAMA DEL POST-EMBARQUE

CUADRO No. 29



Elaborado por: La Autora

5.6. TÉRMINOS DE LA NEGOCIACIÓN

5.6.1. Incoterms

Los incoterms tienen como finalidad establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, ya que al realizar negocios internacionales las condiciones de entrega y pago de la mercadería deben definirse en el contrato de compraventa, seleccionando el incoterm de acuerdo a la Cámara de Comercio Internacional (CCI).¹⁷

El término de negociación que se utilizará en este proyecto es CIF (Cost, Insurance and Freight), esto con el fin de que el producto llegue seguro al lugar de destino y el pago se realizará a través de una carta de crédito utilizando los respectivos bancos corresponsales para seguridad de la venta.

5.6.2. Preferencias arancelarias

Sistema generalizado de preferencias

Es un mecanismo por medio del cual un país desarrollado permite el ingreso de productos a su mercado en condiciones preferenciales, procedentes de un determinado número de países en vías de desarrollo.

¹⁷ ESTRADA HEREDIA Luis Patricio, Como hacer importaciones, Mayo 2006, Quito

Objetivos

- Incrementar el ingreso de divisas por exportaciones;
- Promover los procesos de industrialización para la diversificación de las exportaciones.
- Consolidar la política de desarrollo en particular erradicar la pobreza y fomentar el desarrollo sostenido de los países en desarrollo.

Por medio de este sistema nuestro producto ingresaría hacia España con arancel cero, siempre y cuando se presente todos los requisitos que exige este país para acceder al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

De acuerdo con los principios del SGP la Unión Europea sigue privilegiando las importaciones de productos industrializados para los cuales ha otorgado en algunos casos exoneración y para otros una disminución significativa del arancel. Se ha solicitado una ampliación de la cobertura incluyendo a los productos agrícolas, que constituyen base fundamental de las exportaciones de los países andinos para que se cumplan los objetivos del SGP.

Sistema generalizado de preferencias – Andino

Es un tratamiento especial unilateral denominado SGP-Andino o SGP-Droga por medio del cual los países miembros de la Unión Europea otorgan preferencia arancelaria (arancel cero) a los productos originarios de los países andinos.

Los países que se benefician con esta preferencia son los que conforman la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

Los requisitos para gozar de estas preferencias son los siguientes:

Expedición directa

Que hace referencia al modo de cómo deben transportarse los productos a fin de cumplir los requisitos de origen del trato del SGPA. La finalidad de la norma es que la administración de Aduanas del país importador que concede las preferencias pueda cerciorarse de que los productos importados son idénticos a los que salieron del país de origen, es decir, que no fueron objeto de ninguna manipulación, sustitución, o elaboración, ni entrar en el comercio en terceros países.

Criterios de Origen

Los productos "obtenidos totalmente", es decir, aquellos que han sido enteramente cultivados, extraídos del suelo o cosechados en el país exportador, o que han sido fabricados exclusivamente en él a partir de cualquiera de esos productos. Las mercancías para las que se somete este trato preferencial deberán ir acompañadas de un certificado de origen. En Ecuador el SGP-Andino ha servido como elemento favorable para incentivar el desarrollo de su cultivo, así como la diversificación de las exportaciones.

CAPÍTULO VI

6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

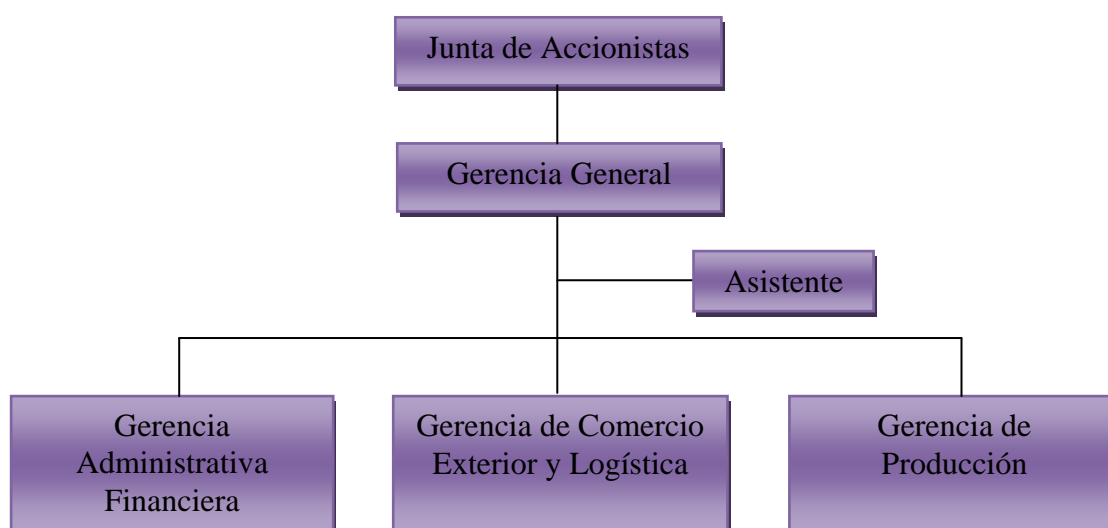
6.1. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

La empresa “Exportadora Hidalgo Cía. Ltda.” fue constituida el 03 de Enero de 2010, cuenta con 11 empleados quienes tienen los conocimientos y experiencia suficiente para desempeñar las funciones correspondientes en cada área de la organización.

6.1.1. Organigrama Estructural

El organigrama estructural de la empresa está conformado de la siguiente manera:

CUADRO No. 30



Elaborado por: La Autora

6.1.2. Organización funcional

Aquí se detallará las funciones principales de cada área.

Gerente General

- Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.
- Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.
- Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento para potenciar sus capacidades.
- Mantiene contacto continuo con proveedores, en busca de nuevas tecnologías o materias primas, insumos y productos más adecuados.

Asistente de gerencia

- Apoyar a la gerencia
- Recibir y enviar documentos, atender llamadas, recibir y enviar mensajes, organizar archivos y material administrativo de la empresa.
- Soporte a las diferentes gerencias.
- Trabajar en conjunto con el Gerente administrativo financiero para los temas contables.

Gerente administrativo financiero

- La forma de obtener los fondos y de proporcionar el financiamiento de los activos que requiere la empresa para elaborar los productos cuyas ventas generarán ingresos. Esta área representa las decisiones de financiamiento o las decisiones de estructura del capital de la empresa.
- Manejo y supervisión de la contabilidad y responsabilidades tributarias con el SRI. Asegura también la existencia de información financiera y contable razonable y oportuna para el uso de la gerencia.
- Manejar la relación directa con Bancos (obtención y renovación de préstamos, transacciones en dólares, etc.)
- Elaboración de reportes financieros, de ventas y producción para la Gerencia General.

Gerencia de producción

- Es el responsable de elaborar la lista de materiales que se va a utilizar en un determinado proyecto así como también el presupuesto del mismo.
- Optimizar y planificar los recursos productivos de la empresa para obtener un crecimiento progresivo de la productividad a la vez que se respetan los condicionantes y especificaciones de calidad.
- Seguimiento especial de la planificación de los trabajos y del cumplimiento de los plazos de entrega, procurando información periódica, puntual y fiable al departamento comercial en este aspecto.

- Tiene a su cargo, supervisa y controla las actividades de almacenaje, tanto de materias primas como de productos terminados, así como también su entrega a los clientes.

Gerencia de comercio exterior y logística

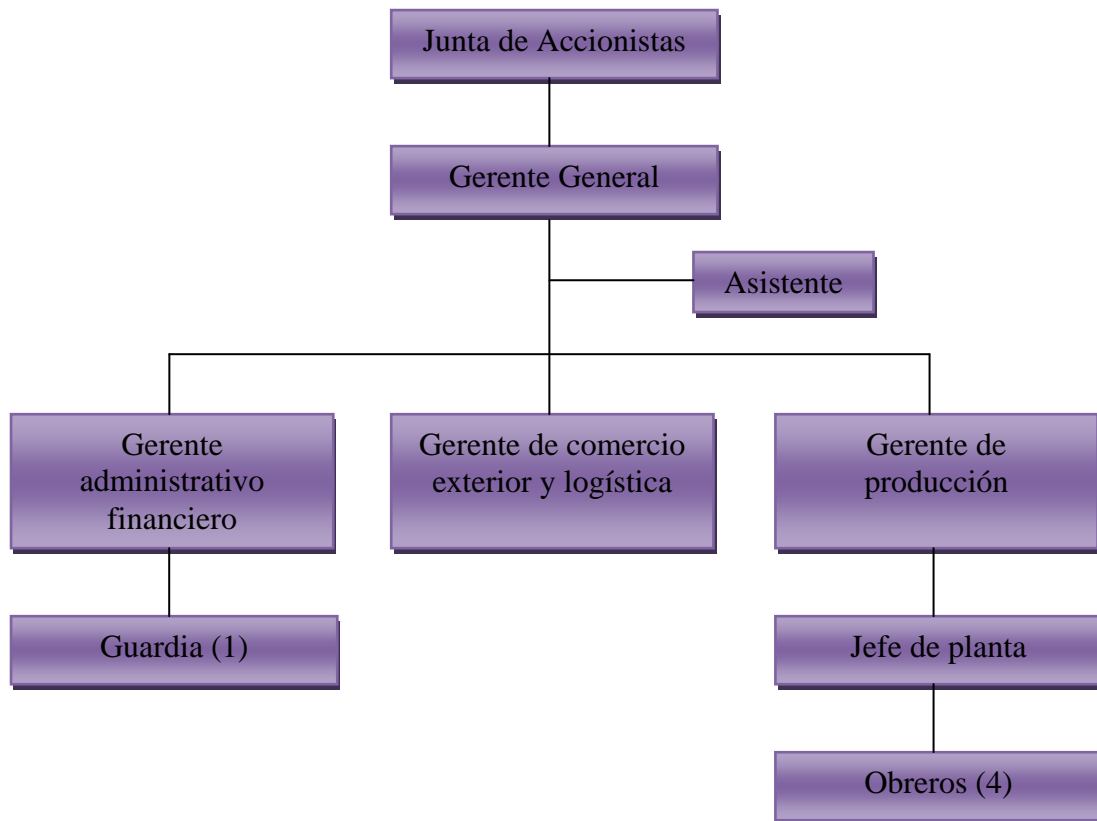
- Es quien realiza la presentación del proyecto junto con su cotización, además de encargarse de la negociación con el cliente en cuanto a precio y crédito.
- Es el encargado de realizar y supervisar todo el proceso que tiene que ver con la exportación del producto.
- Es responsable de la relación directa con los proveedores en el extranjero, para pedir cotización y realizar la negociación.
- Realizar el seguimiento de la exportación hasta que llegue a su lugar de destino.
- Contratación de transporte de materiales.

6.1.3. Organigrama de puestos

En este organigrama se detallará el número de empleados que tiene la empresa y sus diferentes puestos.

CUADRO No. 31

ORGANIGRAMA DE PUESTOS



Elaborado por: La Autora

6.2. CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

6.2.1. Figura legal

Un contrato de compañía es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

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

Existen cinco tipos de compañías de comercio:

1. Compañía en nombre colectivo
2. Compañía en comandita simple y dividida por acciones
3. Compañía de responsabilidad limitada
4. Compañía anónima y
5. Compañía de economía mixta

La empresa se va a constituir como una compañía de responsabilidad limitada de acuerdo a la normativa que se encuentra en la sección V de dicha ley.

La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirán, en todo caso, las palabras “Compañía Limitada” o su correspondiente abreviatura. Si se utilizara una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como “comercial”, “industrial”, “agrícola”, “constructora”, etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.¹⁸

En esta compañía el capital estará representado por participaciones que podrán transferirse de acuerdo con lo que dispone el artículo 113.

¹⁸ LEY DE COMPAÑÍAS, Septiembre 2003, Sección 5a, Art. 92

La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince, si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

6.2.2. Trámites para la constitución de la empresa

Los principales trámites para constituir una compañía de responsabilidad limitada son:

- Solicitud de registro de nombre de la compañía en la Superintendencia de compañías, para lo que es necesario la presentación de tres nombres por si existe otra compañía con uno de los nombres.
- Borrador de la minuta que será presentado para la revisión en la Superintendencia de compañías.
- Elaboración de la escritura pública de constitución de la compañía ante el notario.
- Apertura de la cuenta de capital de la compañía.
- Pago de impuestos relacionados con el contrato.
- Afiliación a la cámara que corresponde a la actividad de la compañía.
- Registro de la compañía en el Registro mercantil.
- Publicación del extracto de la escritura de la compañía con los datos principales.
- Inscripción del nombramiento de los administradores de la compañía.¹⁹

¹⁹ http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/Sector%20Societario/Marco%20Legal/instructivo_soc.pdf

6.3. ENTIDADES RELACIONADAS

Las entidades relacionadas con este proyecto son diversas entre las cuales se tiene:

6.3.1. Consejo de comercio exterior e inversiones (COMEXI)

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

Las funciones del Comexi son:

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

- Determinar las políticas para impulsar el fortalecimiento y desarrollo de los regímenes especiales, como zonas francas, maquila, draw-back, seguro de crédito a la exportación, depósitos e internación temporal así como otros instrumentos de apoyo a las exportaciones.
- Establecer las directrices y plazos para la aprobación, a cargo del comité Técnico Aduanero, de los aranceles y normas de valor de las mercancías en Aduanas.
- Imponer temporalmente derechos compensatorios o anti-dumping y las medidas a las que haya lugar para corregir prácticas desleales que lesionen a la producción nacional, con observancia de las normas y procedimientos de la OMC.
- Formular las ternas de candidatos para ocupar las funciones del Servicio Comercial en el exterior, cuya designación está a cargo del Ministerio de Industrias y productividad.²⁰

6.3.2. Federación ecuatoriana de exportadores (FEDEXPOR)

Su misión es el impulso de la actividad exportadora de valor agregado, el liderazgo en el desarrollo competitivo y sustentable del sector exportador ecuatoriano.

Fedexpor desarrolla su actividad buscando la satisfacción de sus clientes (empresas productivas, de comercio y servicios ligadas al comercio internacional) en cuanto a representación gremial ante los órganos de decisión y la facilitación

²⁰ http://www.comexi.gov.ec/sobre_comexi.shtml

de herramientas en el ámbito del desarrollo competitivo del entorno empresarial y de sus procesos internos.²¹

6.3.3. Ministerio de agricultura, ganadería, acuacultura y pesca (MAGAP)

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

Su misión es regir las políticas agropecuarias del país a través de la dirección, gestión, normatividad y capacitación de los sectores: agropecuario, agroindustrial y agroforestal ecuatorianos.

Las funciones de este ministerio son:

- Elevar la competitividad del encadenamiento agro productivo.
- Fortalecer las negociaciones internacionales de carácter agropecuario.
- Apoyar al desarrollo rural y desarrollo agropecuario, agroforestal, agroindustrial y riego.²²

²¹ <http://www.fedexpor.com/contenido.php?idTema=2&idSubTema=2>

²² <http://www.magap.gob.ec/magapweb/WFinstitucion.aspx?Seleccionada=Institucion&Titulo=Informaci%u00f3n+institucional>

6.3.4. Servicio de rentas internas (SRI)

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

Los objetivos del SRI son los siguientes:

- Incrementar anualmente la recaudación de impuestos con relación al crecimiento de la economía.
- Diseñar propuestas de política tributaria orientadas a obtener la mayor equidad, fortalecer la capacidad de gestión institucional y reducir el fraude fiscal.
- Lograr altos niveles de satisfacción en los servicios al contribuyente.
- Reducir los índices de evasión tributaria y procurar la disminución en la aplicación de mecanismos de elusión de impuestos.²³

6.3.5. Superintendencia de compañías

La Superintendencia de Compañías es el organismo técnico y con autonomía administrativa, económica y financiera, que vigila y controla la organización,

²³ <http://www.sri.gob.ec/web/guest/67>

actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías y otras entidades en las circunstancias y condiciones establecidas por la ley.²⁴

La misión de la Superintendencia de compañías es fortalecer, promover y controlar el desarrollo confiable y transparente de la actividad societaria y del mercado de valores a través de adecuados sistemas de regulación, control y servicios.²⁵

6.3.6. Servicio nacional de aduana del Ecuador (SENAE)

El servicio nacional de aduana del Ecuador es una empresa estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio. Somos parte activa del quehacer nacional e internacional, facilitadores del Comercio Exterior, con un alto nivel profesional, técnico y tecnológico.

La misión de la Senae es 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.²⁶

²⁴ LEY DE COMPAÑÍAS, Septiembre 2003, Sección 16, Art. 430

²⁵ <http://www.supercias.gov.ec/mision.htm>

²⁶ <http://www.aduana.gov.ec/contenido/historia.html>

6.4. LEYES CONEXAS

6.4.1. Ley de fomento y desarrollo agrario

Se encuentra en el Registro Oficial No S-315, 16-Abril-2004.

Art. 1.- Actividad agraria.- Para los efectos de la presente Ley, entiéndase por actividad agraria toda labor de supervivencia, producción o explotación fundamentada en la tierra.

Art. 2.- Objetivos.- La presente Ley tiene por objeto el fomento, desarrollo y protección integrales del sector agrario que garantice la alimentación de todos los ecuatorianos e incremente la exportación de excedentes, en el marco de un manejo sustentable de los recursos naturales y del ecosistema.

6.4.2. Ley de comercio exterior

Publicada en el Registro Oficial No 82, 9-Junio-1997.

Art. 1.- Objeto de la ley.- 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.

6.4.3. Código orgánico de la producción, comercio e inversiones

Publicada en el Registro Oficial No 351, 29-Diciembre-2010.

Art. 103.- Ámbito de aplicación.- El presente título regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas naturales o jurídicas que realizan actividades directa o indirectamente relacionadas con el tráfico internacional de mercancías. Para efectos aduaneros, se entiende por mercancía a todos los bienes muebles de naturaleza corporal.

En todo lo que no se halle expresamente previsto en este título, se aplicarán las normas del Código Tributario y otras normas jurídicas sustantivas o adjetivas.

6.4.4. Código tributario

Publicado en el Registro Oficial No 38, 14-Junio-2005.

Art. 1.- Ámbito de aplicación.- Los preceptos de este Código regulan las relaciones jurídicas provenientes de los tributos, entre los sujetos activos y los contribuyentes o responsables de aquellos. Se aplicarán a todos los tributos: nacionales, provinciales, municipales o locales o de otros entes acreedores de los mismos, así como a las situaciones que se deriven o se relacionen con ellos.

Para estos efectos, entiéndase por tributos los impuestos, las tasas y las contribuciones especiales o de mejora.

CAPÍTULO VII

7. INVERSIONES DEL PROYECTO

En este capítulo se determinó la cuantía de las inversiones para la puesta en marcha del proyecto, así como la forma del financiamiento de las mismas y de esta manera incluir como un elemento fundamental en la proyección del flujo de caja, permitiendo de esta forma realizar la evaluación final del proyecto.

7.1. INVERSIÓN

Es el requerimiento de capital que va a ser necesario para llevar a cabo el proyecto.²⁷

Para iniciar las operaciones previo a la puesta en marcha del proyecto, se debe registrar dentro de las inversiones lo siguientes grupos: Activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo como se detalla en el cuadro No. 32

CUADRO No. 32

INVERSIÓN DEL PROYECTO	
Descripción	Valor Total
Activos fijos	120.543,60
Activos diferidos	6.556,00
Capital de trabajo	36.896,34
TOTAL	163.995,94

Elaborado por: La Autora

²⁷ BACA Urbina Gabriel, Evaluación de proyectos, 5ta edición, México.

7.2. ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido.

CUADRO No. 33

ACTIVOS FIJOS	
Descripción	Valor Total
Equipos de oficina	267,24
Equipo de cómputo	3.812,76
Vehículos	27.325,80
Muebles y enseres	999,60
Maquinaria y equipo	9.577,80
Terreno	14.280,00
Construcciones	64.280,40
TOTAL	120.543,60

Elaborado por: La Autora

7.2.1. Equipos de oficina

Los equipos de oficina permitirán realizar las actividades administrativas dentro de la empresa. Los teléfonos serán para cada una de las áreas incluyendo Gerencia General y la sumadora será utilizada por el departamento administrativo financiero.

CUADRO No. 34

EQUIPOS DE OFICINA				
Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Teléfonos	u	4	48,00	192,00
Sumadora	u	1	70,00	70,00
Subtotal				262,00
Imprevistos (2%)				5,24
Total				267,24

Elaborado por: La Autora

7.2.2. Equipo de cómputo

Se comprarán computadoras para cada área y una impresora que será utilizada por toda la empresa.

CUADRO No. 35

EQUIPO DE CÓMPUTO				
Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Impresora multifunción	u	1	138,00	138,00
Computadoras	u	5	720,00	3.600,00
Subtotal				3.738,00
Imprevistos (2%)				74,76
Total				3.812,76

Elaborado por: La Autora

7.2.3. Vehículo

Es el medio de transporte del personal de la empresa, así como para el traslado de la carga o materiales. Se comprará un vehículo marca Chevrolet modelo Luv D Max 4 x 4 a diesel.

CUADRO No. 36

VEHÍCULO				
Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Vehículo	U	1	26.790,00	26.790,00
Subtotal				26.790,00
Imprevistos (2%)				535,80
Total				27.325,80

Elaborado por: La Autora

7.2.4. Muebles y enseres

Se necesitaran muebles para adecuar los puestos de trabajo y la sala de reuniones.

CUADRO No. 37

MUEBLES Y ENSERES				
Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Escritorios	u	4	87,00	348,00
Sillas	u	4	53,00	212,00
Mesa de reunión con sillas	u	1	220,00	220,00
Archivador	u	1	140,00	140,00
Basureros	u	3	4,00	12,00
Papeleras metálicas	u	4	12,00	48,00
Subtotal				980,00
Imprevistos (2%)				19,60
Total				999,60

Elaborado por: La Autora

7.2.5. Maquinaria y equipo

La maquinaria y equipos adquiridos garantizarán la calidad del producto en cada uno de sus procesos y de esta manera cumplirá con las exigencias del mercado español.

CUADRO No. 38

MAQUINARIA Y EQUIPO				
Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Montacarga de 3 Tn	u	1	6.998,00	6.998,00
Balanza industrial	u	1	1.269,00	1.269,00
Selladora	u	1	1.123,00	1.123,00
			Subtotal	9.390,00
			Imprevistos (2%)	187,80
			Total	9.577,80

Elaborado por: La Autora

7.2.6. Terreno

Se requiere un terreno de 1.000 metros cuadrados para la construcción del centro de acopio el que se encuentra en la provincia de Imbabura, ciudad de Atuntaqui, el que cuenta con todos los servicios básicos para el funcionamiento del mismo.

CUADRO No. 39

TERRENO				
Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Terreno	m2	1000	14,00	14.000,00
			Subtotal	14.000,00
			Imprevistos (2%)	280,00
			Total	14.280,00

Elaborado por: La Autora

7.2.7. Construcciones

Básicamente la construcción se basa en la infraestructura de la empresa tanto de la parte administrativa como la operativa de acuerdo a planos estructurales y arquitectónicos.

CUADRO No. 40

CONSTRUCCIÓN				
Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Galpón	m ²	250	103,00	25.750,00
Bodega	m ²	200	35,00	7.000,00
Oficinas	m ²	140	152,00	21.280,00
Área de carga y descarga	m ²	160	44,00	7.040,00
Parqueaderos	m ²	150	13,00	1.950,00
			Subtotal	63.020,00
			Imprevistos (2%)	1.260,40
			Total	64.280,40

Elaborado por: La Autora

7.3. ACTIVOS DIFERIDOS

“Las inversiones en activos intangibles son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto”.²⁸

Este tipo de inversiones son sujetas de amortización por un período máximo de cinco años.

²⁸ BARRENO. Luis, Manual de formulación y evaluación de proyectos, 1era edición, Quito 2005

Los activos intangibles pierden valor con el tiempo, la pérdida de valor contable de los activos fijos tangibles se denomina depreciación y en los activos intangibles se denomina amortización.

CUADRO No. 41

ACTIVOS DIFERIDOS	
Descripción	Valor Total
Gastos de constitución	1.766,00
Permisos y patentes	640,00
Gastos de capacitación	150,00
Estudios y diseños del proyecto	4.000,00
TOTAL	6.556,00

Elaborado por: La Autora

7.4. CAPITAL DE TRABAJO

Constituye el conjunto de recursos necesarios en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto, hasta que los ingresos generados por el propio proyecto cubran los gastos de operación durante el ciclo productivo que será de dos meses, para una capacidad y tamaño determinados.²⁹

CUADRO No. 42

CAPITAL DE TRABAJO		
Descripción	Valor Anual	Valor Bimensual
Costos de producción	89.998,88	14.999,81
Gastos de fabricación	36.168,22	6.028,04
Gastos administrativos	86.215,66	14.369,28
Gastos de ventas	8.995,25	1.499,21
TOTAL	221.378,01	36.896,34

Elaborado por: La Autora

²⁹ BACA Urbina Gabriel, Evaluación de proyectos, 5ta edición, México.

7.5. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

Una vez que se ha definido las inversiones que requerirá el proyecto, es importante identificar cuáles serán las fuentes de financiamiento con las que se podrán contar.

Existen dos tipos de fuentes de financiamiento:

Fuentes internas.- es el uso de los recursos propios, provienen de las aportaciones de los socios, y estas aportaciones pueden ser en efectivo o en especies.

Fuentes externas.- son los recursos de terceras personas y significa endeudamiento a través de créditos bancarios, préstamos hipotecarios, crédito con proveedores, etc.

7.6. ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO

El criterio para escoger la fuente de financiamiento de cada grupo de activo debe estar de acuerdo a las exigencias de las entidades financieras y se propone financiar con recursos ajenos los activos que pueden estar sujetos a prenda o hipoteca y los restantes financiar con recursos propios.³⁰

³⁰ BARRENO. Luis, Manual de formulación y evaluación de proyectos, 1era edición, Quito 2005

El monto total del proyecto es de \$ 163.995,94 la misma que será financiada de la siguiente manera:

33,85% aportaciones de socios

66,15% crédito a entidades financieras

El crédito se realizará a la Corporación Financiera Nacional (CFN) a una tasa del 9,75% y a un plazo de 10 años.

7.7. CUADRO DE FUENTES Y USOS

El cuadro de fuentes y usos no ayudará a establecer la estructura de la deuda, en el cual se indica la inversión total entre los recursos propios y los recursos ajenos con su respectivo porcentaje de financiamiento.

CUADRO No. 43

FUENTES Y USOS					
Inversiones		Financiamiento			
Descripción	Valor	Recursos propios		Recursos ajenos	
		%	Valor	%	Valor
Equipos de oficina	267,24	10%	26,72	90%	240,52
Equipo de cómputo	3.812,76	10%	381,28	90%	3.431,48
Vehículos	27.325,80	10%	2.732,58	90%	24.593,22
Muebles y enseres	999,60	10%	99,96	90%	899,64
Maquinaria y equipo	9.577,80	10%	957,78	90%	8.620,02
Terreno	14.280,00	10%	1.428,00	90%	12.852,00
Construcciones	64.280,40	10%	6.428,04	90%	57.852,36
Activos diferidos	6.556,00	100%	6.556,00		
Capital de trabajo	36.896,34	100%	36.896,34		
TOTAL	163.995,94	33,85%	55.506,70	66,15%	108.489,24

Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO VIII

8. COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

En este capítulo se establece los costos que se incurrirán en la comercialización de la panela granulada en España durante el período de operación, así como también se determinará los ingresos que se obtendrán como compensación a los recursos invertidos en el proyecto.

8.1. COSTOS DE PRODUCCIÓN

Los costos de producción están relacionados directamente con el proceso productivo y se clasifican en: costos directos y costos indirectos.

8.2. COSTOS DIRECTOS

Son aquellos que están vinculados con la actividad del proceso de transformación de los productos como son: materia prima, mano de obra directa, materiales indirectos.

8.2.1. Materia prima

Son aquellos bienes que durante el proceso productivo sufren una transformación y por lo tanto constituyen la parte fundamental del producto final.

Es importante mencionar que el producto a comercializar representa costos directos para el proyecto, sin embargo no está sujeto a ningún proceso de transformación interno.

CUADRO No. 44

MATERIA PRIMA				
Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Panela granulada	Kg	82.440	0,72	59.356,80
Subtotal				59.356,80
Imprevistos (2%)				1.187,14
Total				60.543,94

Elaborado por: La Autora

8.2.2. Mano de obra directa

Se considera a aquella que en forma directa está manipulando la materia prima y el producto durante el proceso de comercialización.

CUADRO No. 45

MANO DE OBRA DIRECTA			
Descripción	Cantidad	V. Mensual	V. Anual
Obreros	4	1.683,80	20.205,60
Subtotal			20.205,60
Imprevistos (2%)			404,11
Total			20.609,71

Elaborado por: La Autora

8.2.3. Materiales indirectos

Los materiales indirectos no forman parte del producto en sí pero son utilizados para la presentación formal del producto terminado.³¹

Estos materiales se utilizarán básicamente para el empaque del producto.

CUADRO No. 46

MATERIALES INDIRECTOS				
Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total anual
Fundas de polietileno	U	82.440	0,04	3.297,60
Etiquetas	U	82.440	0,03	2.473,20
Película film	rollos	30	28,00	840,00
Caja de cartón corrugado	U	8.244	0,25	2.061,00
			Subtotal	8.671,80
			Imprevistos (2%)	173,44
			Total	8.845,24

Elaborado por: La Autora

8.3. GASTOS DE FABRICACIÓN

Estos gastos son aquellos que no se encuentran inmersos en el producto y son: insumos, mano de obra indirecta, mantenimiento, seguros, entre otros.

³¹ BARRENO. Luis, Manual de formulación y evaluación de proyectos, 1era edición, Quito 2005

8.3.1. Insumos

Son aquellos que se requieren para el funcionamiento de maquinarias y equipos dentro del proceso productivo como es el caso del agua, luz, combustible, etc.

CUADRO No. 47

INSUMOS					
Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total mensual	V. Total anual
Agua	m3	350	0,70	245,00	2.940,00
Luz	Kwh	960	0,08	76,80	921,60
Combustible	galones	70	0,80	56,00	672,00
Subtotal					4.533,60
Imprevistos (2%)					90,67
Total					4.624,27

Elaborado por: La Autora

8.3.2. Mano de obra indirecta

Es aquella que tiene la función de vigilar, supervisar procesos productivos, pero que no interviene directamente en la transformación de las materias primas.³²

CUADRO No. 48

MANO DE OBRA DIRECTA			
Descripción	Cantidad	V. Mensual	V. Anual
Jefe de operaciones	1	952,88	11.434,60
Subtotal			11.434,60
Imprevistos (2%)			228,69
Total			11.663,29

Elaborado por: La Autora

³² BARRENO. Luis, Manual de formulación y evaluación de proyectos, 1era edición, Quito 2005

8.3.3. Mantenimiento y reparación

El costo de mantenimiento y reparación corresponde a los desembolsos de dinero ocasionados por la acción de mantener en buenas condiciones los activos de la compañía. Los mantenimientos serán de forma preventiva y correctiva y se realizarán una vez al año.

CUADRO No 49

MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN					
Descripción	Valor	Porcentaje %	V. Unitario	V. mensual	V. anual
Vehículo	27.325,80	4,00	1.093,03	91,09	1.093,03
Maquinaria y equipo	9.577,80	4,00	383,11	31,93	383,11
Equipos de oficina	267,24	3,00	8,02	0,67	8,02
Equipo de cómputo	3.812,76	3,00	114,38	9,53	114,38
Muebles y enseres	999,60	3,00	29,99	2,50	29,99
Edificaciones	64.280,40	3,00	1.928,41	160,70	1.928,41
				Subtotal	3.556,94
				Imprevistos (2%)	71,14
Elaborado por: La Autora				Total	3.628,08

8.3.4. Seguros

Los seguros comprenden los pagos de las pólizas anuales para la protección de las instalaciones y los equipos.

CUADRO No. 50

SEGUROS					
Descripción	Valor	Porcentaje %	V. Unitario	V. mensual	V. anual
Vehículo	27.325,80	5,00	1.366,29	113,86	1.366,29
Maquinaria y equipo	9.577,80	4,00	383,11	31,93	383,11
Equipos de oficina	267,24	3,00	8,02	0,67	8,02
Equipo de cómputo	3.812,76	3,00	114,38	9,53	114,38
Muebles y enseres	999,60	3,00	29,99	2,50	29,99
Edificaciones	64.280,40	3,00	1.928,41	160,70	1.928,41
Subtotal					3.830,20
Imprevistos (2%)					76,60
Total					3.906,81

Elaborado por: La Autora

8.3.5. Depreciaciones y amortizaciones

Las depreciaciones y amortizaciones son rubros que corresponden a un gasto virtual, que no constituyen desembolsos reales de dinero sino más bien asientos contables, sin embargo son muy importantes por constituir reservas que nos permitirán reponer los activos desgastados.³³

Para el cálculo de las depreciaciones y amortizaciones se dividirá el valor del activo para la vida útil del mismo.

³³ BARRENO. Luis, Manual de formulación y evaluación de proyectos, 1era edición, Quito 2005

CUADRO No. 51

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES					
Descripción	Inversión	Vida útil	Porcentaje %	Valor Residual	Depreciación anual
Vehículo	27.325,80	5	20,00	0,00	5.465,16
Maquinaria y equipo	9.577,80	10	10,00	0,00	957,78
Equipos de oficina	267,24	10	10,00	0,00	26,72
Equipo de Cómputo	3.812,76	3	33,33	0,00	1.270,92
Muebles y enseres	999,60	10	10,00	0,00	99,96
Edificaciones	64.280,40	20	5,00	0,00	3.214,02
Total depreciación	106.263,60				11.034,56
Amortización					
Activos diferidos	6.556,00	5	20,00		1.311,20
Total					12.345,76

Elaborado por: La Autora

8.3.6. Depreciaciones y amortizaciones proyectadas

CUADRO No. 52

PROYECCIÓN DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES										
DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Vehículo	5.465,16	5.465,16	5.465,16	5.465,16	5.465,16	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Maquinaria y equipo	957,78	957,78	957,78	957,78	957,78	957,78	957,78	957,78	957,78	957,78
Equipos de oficina	26,72	26,72	26,72	26,72	26,72	26,72	26,72	26,72	26,72	26,72
Equipo de Cómputo	1.270,92	1.270,92	1.270,92	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Muebles y enseres	99,96	99,96	99,96	99,96	99,96	99,96	99,96	99,96	99,96	99,96
Edificaciones	3.214,02	3.214,02	3.214,02	3.214,02	3.214,02	3.214,02	3.214,02	3.214,02	3.214,02	3.214,02
Depreciaciones	11.034,56	11.034,56	11.034,56	9.763,64	9.763,64	4.298,48	4.298,48	4.298,48	4.298,48	4.298,48
Amortizaciones	1.311,20	1.311,20	1.311,20	1.311,20	1.311,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Depreciaciones y amortizaciones	12.345,76	12.345,76	12.345,76	11.074,84	11.074,84	4.298,48	4.298,48	4.298,48	4.298,48	4.298,48

Elaborado por: La Autora

8.4. GASTOS ASMINISTRATIVOS

La empresa requerirá contratar personal calificado para desempeñar las funciones de cada cargo con sus respectivos sueldos que se detallan a continuación.

8.4.1. Sueldos y salarios

En la parte administrativa se requiere del siguiente personal para el correcto funcionamiento de la empresa con sus respectivos sueldos y beneficios de ley.

CUADRO No. 53

SUELDOS Y SALARIOS			
Descripción	Cantidad	V. Mensual	V. Anual
Gerente General	1	1.883,77	22.605,20
Secretaría	1	474,14	5.689,72
Gerentes de área	3	4.055,50	48.666,00
Guardias	1	394,35	4.732,24
		Subtotal	81.693,16
		Imprevistos (2%)	1.633,86
		Total	83.327,02

Elaborado por: La Autora

8.4.2. Gastos generales

Para el buen funcionamiento de la empresa se requiere de servicios básicos como agua, luz, teléfono y adicional a esto se necesitará suministros de oficina y servicio de internet.

CUADRO No. 54

GASTOS GENERALES					
Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total mensual	V. Total anual
Agua	m3	150	0,14	21,00	252,00
Luz	Kwh	850	0,08	68,00	816,00
Teléfono	minutos	2.000	0,02	40,00	480,00
Suministros de oficina	U	1	74,00	74,00	888,00
Internet	U	1	33,00	33,00	396,00
				Subtotal	2.832,00
				Imprevistos (2%)	56,64
Elaborado por: La Autora				Total	2.888,64

8.4.3. Detalle de sueldos y salarios

En el cuadro No. 55 se puede observar el detalle del pago de sueldos y salarios anual de toda la empresa con los beneficios de ley correspondientes como son: décimo tercero, décimo cuarto, vacaciones, fondos de reserva (A partir del segundo año), iess y vacaciones.

CUADRO No. 55

DETALLE SUELDOS Y SALARIOS									
Descripción	Cantidad	Sueldo mensual	Décimo tercero	Décimo cuarto	Vacaciones	Fondos de reserva	IESS	V. Mensual	V. Anual
Gerente General	1	1.400,00	116,67	22,00	58,33	116,67	170,10	1.883,77	22.605,20
Secretaria	1	340,00	28,33	22,00	14,17	28,33	41,31	474,14	5.689,72
Gerentes de área	3	1.000,00	83,33	22,00	41,67	83,33	121,50	4.055,50	48.666,00
Guardias	1	280,00	23,33	22,00	11,67	23,33	34,02	394,35	4.732,24
Obreros	4	300,00	25,00	22,00	12,50	25,00	36,45	1.683,80	20.205,60
Jefe de operaciones	1	700,00	58,33	22,00	29,17	58,33	85,05	952,88	11.434,60
								Subtotal	81.693,16
								Imprevistos (2%)	1.633,86
								Total	83.327,02

Elaborado por: La Autora

8.5. GASTOS DE VENTAS

Estos gastos se generan de las actividades que se relacionan con el proceso del envío del producto desde la planta hasta el consumidor final.

Dentro de estos gastos también se consideran los rubros que se tienen que cancelar para la exportación del producto hacia el lugar de destino.

CUADRO No. 56

GASTOS DE VENTAS				
Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Cuatrimestral	V. Anual
Transporte internacional	1	1.830,00	1.830,00	5.490,00
Seguro internacional	1	236,62	236,62	709,87
Documentos de exportación	1	423,00	423,00	1.269,00
Transporte nacional	1	450,00	450,00	1.350,00
			Subtotal	8.818,87
			Imprevistos (2%)	176,38
			Total	8.995,25

Elaborado por: La Autora

8.6. GASTOS FINANCIEROS

Los gastos financieros están constituidos por varios desembolsos que se pagan a las entidades financieras como por ejemplo la amortización de los intereses de deudas adquiridas.

8.6.1. Amortización de la deuda

A continuación se detalla la tabla de amortización por el préstamo solicitado a la CFN, esta deuda será a 10 años plazo con pagos semestrales a una tasa del 9,75% anual.

CUADRO No. 57

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
Año	Período	Interés	Amortización	Dividendo	Saldo
	0				108.489,24
1	1	5.288,85	3.324,58	8.613,43	105.164,66
	2	5.126,78	3.486,65	8.613,43	101.678,01
2	3	4.956,80	3.656,63	8.613,43	98.021,38
	4	4.778,54	3.834,89	8.613,43	94.186,50
3	5	4.591,59	4.021,84	8.613,43	90.164,66
	6	4.395,53	4.217,90	8.613,43	85.946,76
4	7	4.189,90	4.423,52	8.613,43	81.523,23
	8	3.974,26	4.639,17	8.613,43	76.884,06
5	9	3.748,10	4.865,33	8.613,43	72.018,73
	10	3.510,91	5.102,52	8.613,43	66.916,21
6	11	3.262,17	5.351,26	8.613,43	61.564,95
	12	3.001,29	5.612,14	8.613,43	55.952,81
7	13	2.727,70	5.885,73	8.613,43	50.067,08
	14	2.440,77	6.172,66	8.613,43	43.894,43
8	15	2.139,85	6.473,58	8.613,43	37.420,85
	16	1.824,27	6.789,16	8.613,43	30.631,69
9	17	1.493,29	7.120,13	8.613,43	23.511,55
	18	1.146,19	7.467,24	8.613,43	16.044,31
10	19	782,16	7.831,27	8.613,43	8.213,04
	20	400,39	8.213,04	8.613,43	0,00

Elaborado por: La Autora

8.7. PROYECCION DE LOS COSTOS Y GASTOS

La proyección de los costos y gastos se realizará a diez años, tiempo en el cual se puede determinar la factibilidad del proyecto.

En ésta proyección se considerará el 3,33% de inflación y las ventas anuales del producto, lo que permitirá tener una mejor perspectiva de la variación que podrían tener los costos totales durante la ejecución del proyecto.

CUADRO No. 58

COSTOS Y GASTOS TOTALES										
DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Producción (unidades)	82.440	82.440	82.440	82.440	82.440	109.920	109.920	109.920	109.920	109.920
Materia prima	60.543,94	62.560,05	64.643,30	66.795,92	69.020,22	94.323,04	97.464,00	100.709,55	104.063,18	107.528,48
Mano de obra directa	20.609,71	21.296,02	22.005,17	22.737,94	23.495,12	32.108,43	33.177,64	34.282,46	35.424,06	36.603,68
Materiales indirectos	8.845,24	9.139,78	9.444,14	9.758,63	10.083,59	13.780,23	14.239,11	14.713,28	15.203,23	15.709,50
Insumos	4.624,27	4.778,26	4.937,38	5.101,79	5.271,68	7.204,28	7.444,18	7.692,07	7.948,22	8.212,89
Mano de obra indirecta	11.663,29	12.051,68	12.453,00	12.867,69	13.296,18	18.170,56	18.775,64	19.400,87	20.046,92	20.714,48
Mantenimiento y reparación	3.628,08	3.748,90	3.873,74	4.002,73	4.136,02	5.652,29	5.840,51	6.035,00	6.235,96	6.443,62
Seguros	3.906,81	4.036,90	4.171,33	4.310,24	4.453,77	6.086,52	6.289,20	6.498,63	6.715,03	6.938,65
Total costos de producción	113.821,34	117.611,59	121.528,05	125.574,94	129.756,58	177.325,35	183.230,28	189.331,85	195.636,60	202.151,30
Sueldos y salarios	83.327,02	86.101,81	88.969,00	91.931,67	94.993,00	98.156,26	101.424,87	104.802,31	108.292,23	111.898,36
Gastos generales	2.888,64	2.984,83	3.084,23	3.186,93	3.293,06	3.402,71	3.516,03	3.633,11	3.754,09	3.879,10
Total gastos administrativos	86.215,66	89.086,64	92.053,23	95.118,60	98.286,05	101.558,98	104.940,89	108.435,42	112.046,32	115.777,47
Gastos de ventas	8.995,25	9.294,79	9.604,31	9.924,13	10.254,61	14.128,11	14.598,58	15.084,71	15.587,03	16.106,08
Total gastos de ventas	8.995,25	9.294,79	9.604,31	9.924,13	10.254,61	14.128,11	14.598,58	15.084,71	15.587,03	16.106,08
Intereses	10.184,17	9.519,00	8.787,41	7.982,74	7.097,70	6.124,27	5.053,62	3.876,03	2.580,83	1.156,27
Total gastos financieros	10.184,17	9.519,00	8.787,41	7.982,74	7.097,70	6.124,27	5.053,62	3.876,03	2.580,83	1.156,27
Depreciaciones	11.034,56	11.034,56	11.034,56	9.763,64	9.763,64	4.298,48	4.298,48	4.298,48	4.298,48	4.298,48
Amortizaciones	1.311,20	1.311,20	1.311,20	1.311,20	1.311,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total depreciaciones y amortizaciones	12.345,76	12.345,76	12.345,76	11.074,84	11.074,84	4.298,48	4.298,48	4.298,48	4.298,48	4.298,48
TOTAL COSTOS Y GASTOS	231.562,18	237.857,79	244.318,76	249.675,25	256.469,78	303.435,19	312.121,85	321.026,49	330.149,27	339.489,59

Elaborado por: La Autora

8.8. INGRESOS DEL PROYECTO

Los ingresos están relacionados básicamente con el volumen de las exportaciones y el precio de venta del producto, estas dos variables ayudarán a conocer los ingresos y utilidades del proyecto durante la vida útil del mismo.

CUADRO No. 59

INGRESOS DEL PROYECTO	
Descripción	Año 1
Cantidad a exportar	82.440,00
Precio de venta	3,09
TOTAL VENTAS	254.718,40

Elaborado por: La Autora

8.9. PROYECCION DE LOS INGRESOS DEL PROYECTO

Para realizar la proyección de los ingresos se considerará la inflación del país de destino que es del 2,30%, este indicador permite conocer en qué porcentaje se están incrementando los precios en el mercado español, para de esta manera variar el precio del producto de acuerdo a lo que dice el mercado. La proyección se realizará a 10 años que es el período de evaluación del proyecto.

CUADRO No. 60

PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS DEL PROYECTO										
DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cantidad a exportar	82.440,00	82.440,00	82.440,00	82.440,00	82.440,00	109.920,00	109.920,00	109.920,00	109.920,00	109.920,00
Precio de venta	3,09	3,16	3,23	3,31	3,38	3,46	3,54	3,62	3,71	3,79
VENTAS	254.718,40	260.576,93	266.570,19	272.701,31	278.973,44	380.519,77	389.271,73	398.224,98	407.384,15	416.753,98

Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO IX

9. EVALUACIÓN FINANCIERA

9.1. EVALUACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA DEL PROYECTO

La evaluación de un proyecto se dirige en forma general a establecer prioridades; en función de determinar que comercializar, como comercializar y cuanto comercializar, en atención a la demanda insatisfecha en el mercado.

El objetivo de este capítulo es presentar los criterios de evaluación financiera a partir de las inversiones, costos e ingresos del proyecto con el fin de tener una base confiable para que el inversionista tome las mejores decisiones.

Los objetivos principales de la evaluación financiera son:

- Elaborar los instrumentos contables y financieros tomando la información de los capítulos anteriores.
- Determinar si el proyecto es o no rentable.

9.2. INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

Los instrumentos contables y financieros que se utilizarán para la evaluación del proyecto son:

- Estado de situación inicial
- Estado de resultados
- Flujo de caja

9.3. ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

Es un informe contable que ordena sistemáticamente las cuentas de activo, pasivo y patrimonio; y determina la posición financiera de la empresa en un momento dado.³⁴

CUADRO No. 61

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
Activos corrientes		Pasivos largo plazo	
Caja - Bancos	36.896,34	Crédito bancario	108.489,24
Activos fijos			
Equipos de oficina	267,24		
Equipo de cómputo	3.812,76		
Vehículos	27.325,80	PATRIMONIO	
Muebles y enseres	999,60	Capital pagado	55.506,70
Maquinaria y equipo	9.577,80		
Terreno	14.280,00		
Construcciones	64.280,40		
Activos diferidos	6.556,00		
TOTAL ACTIVOS	<u>163.995,94</u>	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>163.995,94</u>

Elaborado por: La Autora

³⁴ ZAPATA Pedro, Contabilidad General, 2da. edición, Colombia

9.4. ESTADO DE RESULTADOS

Es la agrupación ordenada de las cuentas que originaron gastos y rentas en un período contable de la empresa. Tiene la finalidad de calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general el beneficio real de la planta y que se obtiene restando los egresos de los ingresos; valores que son importantes para ser utilizados en la evaluación económica.³⁵

³⁵ ZAPATA Pedro, Contabilidad General, 2da. edición, Colombia

CUADRO No. 62

ESTADO DE RESULTADOS										
DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos	254.718,40	260.576,93	266.570,19	272.701,31	278.973,44	380.519,77	389.271,73	398.224,98	407.384,15	416.753,98
(-) Costo de producción	113.821,34	117.611,59	121.528,05	125.574,94	129.756,58	177.325,35	183.230,28	189.331,85	195.636,60	202.151,30
Utilidad Bruta	140.897,06	142.965,34	145.042,14	147.126,37	149.216,86	203.194,42	206.041,45	208.893,13	211.747,55	214.602,69
(-) Gastos administrativos	86.215,66	89.086,64	92.053,23	95.118,60	98.286,05	101.558,98	104.940,89	108.435,42	112.046,32	115.777,47
(-) Gastos de ventas	8.995,25	9.294,79	9.604,31	9.924,13	10.254,61	14.128,11	14.598,58	15.084,71	15.587,03	16.106,08
(-) Depreciación	11.034,56	11.034,56	11.034,56	9.763,64	9.763,64	4.298,48	4.298,48	4.298,48	4.298,48	4.298,48
(-) Amortización	1.311,20	1.311,20	1.311,20	1.311,20	1.311,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Operacional	33.340,39	32.238,14	31.038,84	31.008,79	29.601,35	83.208,85	82.203,49	81.074,51	79.815,71	78.420,66
(-) Gastos financieros	10.184,17	9.519,00	8.787,41	7.982,74	7.097,70	6.124,27	5.053,62	3.876,03	2.580,83	1.156,27
Utilidad antes de participaciones	23.156,22	22.719,13	22.251,43	23.026,06	22.503,65	77.084,58	77.149,88	77.198,48	77.234,88	77.264,39
(-) 15% participación de trabajadores	3.473,43	3.407,87	3.337,72	3.453,91	3.375,55	11.562,69	11.572,48	11.579,77	11.585,23	11.589,66
Utilidad antes de impuestos	19.682,79	19.311,26	18.913,72	19.572,15	19.128,11	65.521,89	65.577,40	65.618,71	65.649,65	65.674,73
(-) 25% de impuesto a la renta	4.920,70	4.827,82	4.728,43	4.893,04	4.782,03	16.380,47	16.394,35	16.404,68	16.412,41	16.418,68
UTILIDAD NETA	14.762,09	14.483,45	14.185,29	14.679,11	14.346,08	49.141,42	49.183,05	49.214,03	49.237,24	49.256,05

Elaborado por: La Autora

9.5. FLUJO DE CAJA

Es una herramienta de planificación financiera que nos permite identificar los ingresos y egresos efectivos de dinero. El flujo de caja permite medir el uso racional del efectivo estableciendo las fechas en que se debe hacer los desembolsos y permite a su vez sincronizarlos con las entradas de efectivo.

El flujo de caja es un instrumento muy importante ya que es la base fundamental para calcular los indicadores de la evaluación del proyecto.

CUADRO No. 63

FLUJO DE CAJA											
DESCRIPCIÓN	AÑOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
UTILIDAD NETA		14.762,09	14.483,45	14.185,29	14.679,11	14.346,08	49.141,42	49.183,05	49.214,03	49.237,24	49.256,05
(+) Depreciación		11.034,56	11.034,56	11.034,56	9.763,64	9.763,64	4.298,48	4.298,48	4.298,48	4.298,48	4.298,48
(+) Amortización		1.311,20	1.311,20	1.311,20	1.311,20	1.311,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) Impuesto año vigente		8.394,13	8.235,69	8.066,14	8.346,95	8.157,57	27.943,16	27.966,83	27.984,45	27.997,65	28.008,34
(-) Impuesto año anterior		0,00	8.394,13	8.235,69	8.066,14	8.346,95	8.157,57	27.943,16	27.966,83	27.984,45	27.997,65
(+) Préstamo Bancario	108.489,24										
(-) Pago Amortización Préstamo		6.811,23	7.491,51	8.239,74	9.062,70	9.967,85	10.963,40	12.058,39	13.262,74	14.587,38	16.044,31
(+) Recuperación Capital de Trabajo											36.896,34
(-) Inversión Inicial	163.995,94										
(+) Valor Residual											80.000,00 *
Flujo Neto de Caja	(55.506,70)	28.690,75	19.179,25	18.121,77	16.972,06	15.263,71	62.262,09	41.446,81	40.267,40	38.961,54	154.417,25

Elaborado por: La Autora

* Valor estimado de acuerdo al precio comercial de los activos.

9.6. INDICADORES DE EVALUACIÓN

Los indicadores de evaluación permiten conocer la factibilidad económica financiera del proyecto, la que parte del flujo de caja.

Los indicadores de evaluación son:

- Costo de oportunidad del capital
- Valor actual neto
- Tasa interna de retorno
- Período de recuperación de la inversión

9.6.1. COSTO DE OPORTUNIDAD DEL CAPITAL

Es el precio que se paga por los fondos requeridos para cubrir la inversión y representa la medida de rentabilidad que se exige al proyecto, según el riesgo, entendiéndose por riesgo operativo al grado de variación de las utilidades en relación con la variación de las ventas; de modo que el retorno esperado permita cubrir la totalidad de la inversión inicial, los egresos de operación, intereses por préstamo y la rentabilidad que el inversionista espera a su capital invertido.³⁶

La fórmula que utilizaremos para el cálculo del costo de oportunidad o tasa de descuento es:

³⁶ BARRENO. Luis, Compendio de proyectos, Quito, 2004

$K = (\% \text{ recursos propios} * \text{tasa de recursos propios}) + (\% \text{recursos de terceros} * \text{tasa de préstamo}) * (1-t)$

K = Tasa de descuento

% Recursos propios = 33,85%

Tasa de recursos propios = 16,96%

%Recursos ajenos = 66,15%

Tasa de préstamo = 9,75%

t = 36,25% (Impuestos)

Aplicando la fórmula obtenemos el siguiente resultado:

K = 9,85%

Esto significa que la tasa de descuento o costo del capital del inversionista es 9,85% y ésta tasa se utilizará para el cálculo de los indicadores financieros.

9.6.2. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto significa traer a valores de hoy los flujos futuros y se calcula sacando la diferencia entre todos los intereses y los egresos o en su efecto el flujo neto de caja expresado en moneda actual a través de una tasa de descuento específica.³⁷

³⁷ BARRENO. Luis, Manual de formulación y evaluación de proyectos, 1era edición, Quito 2007

VAN > 0; si el VAN es positivo la rentabilidad del proyecto será mayor a la tasa de descuento, es decir se recupera el capital invertido más un beneficio y por lo tanto puede aceptarse.

VAN < 0; no se recupera el capital invertido, es decir hay pérdida real a la tasa de interés deseada.

VAN = 0; el flujo actualizado se iguala al desembolso, es decir se recupera la inversión.

Estos criterios sugieren que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN) es igual o superior a cero.

Para el cálculo del VAN utilizaremos la siguiente fórmula:

$$VAN = 1 / (1+K)^n$$

K = Tasa de descuento (9,85%)

n = Número de períodos

VAN INVERSIONISTA = \$ 174.318,41

VAN DEL PROYECTO = \$ 157.267,61

CUADRO No. 64

VALOR ACTUAL NETO				
Año	INVERSIONISTA		PROYECTO	
	Flujo de caja	Valor actual	Flujo de caja	Valor actual
0	(55.506,70)	(55.506,70)	(163.995,94)	(163.995,94)
1	28.690,75	26.117,50	45.686,15	41.588,60
2	19.179,25	15.893,19	32.498,01	26.929,99
3	18.121,77	13.670,04	31.698,28	23.911,38
4	16.972,06	11.654,49	30.832,06	21.171,97
5	15.263,71	9.541,32	29.435,51	18.400,09
6	62.262,09	35.429,23	76.776,84	43.688,62
7	41.446,81	21.469,35	56.338,77	29.183,35
8	40.267,40	18.987,64	55.574,23	26.205,40
9	38.961,54	16.724,12	54.724,69	23.490,40
10	154.417,25	60.338,23	170.682,28	66.693,76
Total VAN		174.318,41		157.267,61

Elaborado por: La Autora

9.6.3. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La TIR representa la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se tomarán prestados y el préstamo (principal e interés acumulado) se pagará con las entradas en efectivo de la inversión a medida que se fuese produciendo.³⁸

La tasa interna de retorno es la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero.

³⁸BACA Urbina Gabriel, Evaluación de proyectos, 5ta. edición, México.

CUADRO No. 65

TASA INTERNA DE RETORNO		
Año	Flujo de caja del Inversionista	Flujo de caja del Proyecto
0	(55.506,70)	(163.995,94)
1	28.690,75	45.686,15
2	19.179,25	32.498,01
3	18.121,77	31.698,28
4	16.972,06	30.832,06
5	15.263,71	29.435,51
6	62.262,09	76.776,84
7	41.446,81	56.338,77
8	40.267,40	55.574,23
9	38.961,54	54.724,69
10	154.417,25	170.682,28
TIR	47%	25%

Elaborado por: La Autora

El porcentaje de la TIR quiere decir que el inversionista tendrá una rentabilidad del 47% anual durante su período de vida útil, mientras que la rentabilidad del proyecto será del 25%.

En ambos casos la TIR es mayor a la tasa de descuento, por lo tanto se acepta el proyecto.

9.6.4. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

El período de recuperación de la inversión basa sus fundamentos en la cantidad de tiempo necesario para que el inversionista recupere su capital invertido en el proyecto. Este método muestra el número de períodos que se necesita para recuperar la inversión.

Para calcular el PRI se toma en cuenta el flujo neto de caja llevados al valor presente con la tasa de descuento o de oportunidad, a estos flujos descontados se los va acumulando o restando de la inversión inicial hasta que la diferencia sea positiva o superior a la inversión inicial.

CUADRO No. 66

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN			
INVERSIONISTA			
Año	Flujo neto de caja	Flujo neto de caja ajustado	Flujo neto de caja ajustado actual
0	(55.506,70)	(55.506,70)	(55.506,70)
1	28.690,75	26.117,50	(29.389,20)
2	19.179,25	15.893,19	(13.496,01)
3	18.121,77	13.670,04	174,03
4	16.972,06	11.654,49	11.828,52
5	15.263,71	9.541,32	21.369,84
6	62.262,09	35.429,23	56.799,07
7	41.446,81	21.469,35	78.268,42
8	40.267,40	18.987,64	97.256,06
9	38.961,54	16.724,12	113.980,18
10	154.417,25	60.338,23	174.318,41
PRI = 2 AÑOS 11 MESES			

Elaborado por: La Autora

Analizando los resultados de este cuadro se puede determinar que el inversionista recuperará su inversión en dos años y once meses, lo que quiere decir que el proyecto es rentable.

CUADRO No. 67

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN			
PROYECTO			
Año	Flujo neto de caja	Flujo neto de caja ajustado	Flujo neto de caja ajustado actual
0	(163.995,94)	(163.995,94)	(163.995,94)
1	45.686,15	41.588,60	(122.407,34)
2	32.498,01	26.929,99	(95.477,35)
3	31.698,28	23.911,38	(71.565,97)
4	30.832,06	21.171,97	(50.394,00)
5	29.435,51	18.400,09	(31.993,91)
6	76.776,84	43.688,62	11.694,70
7	56.338,77	29.183,35	40.878,05
8	55.574,23	26.205,40	67.083,45
9	54.724,69	23.490,40	90.573,85
10	170.682,28	66.693,76	157.267,61
PRI = 5 AÑOS 9 MESES			

Elaborado por: La Autora

Con respecto al período de recuperación de la inversión del proyecto se puede observar que la inversión se recupera en los cinco años nueve meses, a pesar de que es más extenso el tiempo en comparación con el del inversionista, el proyecto sigue siendo rentable.

9.7. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es aquel nivel de producción en el cual la organización ni pierde ni gana, es decir el punto en el cual los costos fijos más los variables se igualan a los costos totales.³⁹

³⁹ BARRENO. Luis, Manual de formulación y evaluación de proyectos, 1era edición, Quito 2007

Para el cálculo del punto de equilibrio se utilizará los costos fijos y variables que se encuentran clasificados en el cuadro No. 68.

Una vez que se ha clasificado los costos se procederá al cálculo del punto de equilibrio empleando la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - (\text{Costos variables} / \text{Ingresos})}$$

Este cálculo se puede observar en el cuadro No 69.

CUADRO No. 68

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS Y GASTOS										
DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Costos variables										
Materia prima	60.543,94	62.560,05	64.643,30	66.795,92	69.020,22	94.323,04	97.464,00	100.709,55	104.063,18	107.528,48
Mano de obra directa	20.609,71	21.296,02	22.005,17	22.737,94	23.495,12	32.108,43	33.177,64	34.282,46	35.424,06	36.603,68
Materiales indirectos	8.845,24	9.139,78	9.444,14	9.758,63	10.083,59	13.780,23	14.239,11	14.713,28	15.203,23	15.709,50
Insumos	4.624,27	4.778,26	4.937,38	5.101,79	5.271,68	7.204,28	7.444,18	7.692,07	7.948,22	8.212,89
Total costos variables	94.623,16	97.774,11	101.029,98	104.394,28	107.870,61	147.415,98	152.324,93	157.397,35	162.638,68	168.054,55
Costos fijos										
Mano de obra indirecta	11.663,29	12.051,68	12.453,00	12.867,69	13.296,18	18.170,56	18.775,64	19.400,87	20.046,92	20.714,48
Mantenimiento y reparación	3.628,08	3.748,90	3.873,74	4.002,73	4.136,02	5.652,29	5.840,51	6.035,00	6.235,96	6.443,62
Seguros	3.906,81	4.036,90	4.171,33	4.310,24	4.453,77	6.086,52	6.289,20	6.498,63	6.715,03	6.938,65
Gastos administrativos	86.215,66	89.086,64	92.053,23	95.118,60	98.286,05	101.558,98	104.940,89	108.435,42	112.046,32	115.777,47
Gastos de ventas	8.995,25	9.294,79	9.604,31	9.924,13	10.254,61	14.128,11	14.598,58	15.084,71	15.587,03	16.106,08
Gastos financieros	10.184,17	9.519,00	8.787,41	7.982,74	7.097,70	6.124,27	5.053,62	3.876,03	2.580,83	1.156,27
Depreciaciones	11.034,56	11.034,56	11.034,56	9.763,64	9.763,64	4.298,48	4.298,48	4.298,48	4.298,48	4.298,48
Amortizaciones	1.311,20	1.311,20	1.311,20	1.311,20	1.311,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total costos fijos	136.939,03	140.083,69	143.288,78	145.280,97	148.599,17	156.019,21	159.796,92	163.629,14	167.510,58	171.435,04
TOTAL COSTOS	231.562,18	237.857,79	244.318,76	249.675,25	256.469,78	303.435,19	312.121,85	321.026,49	330.149,27	339.489,59

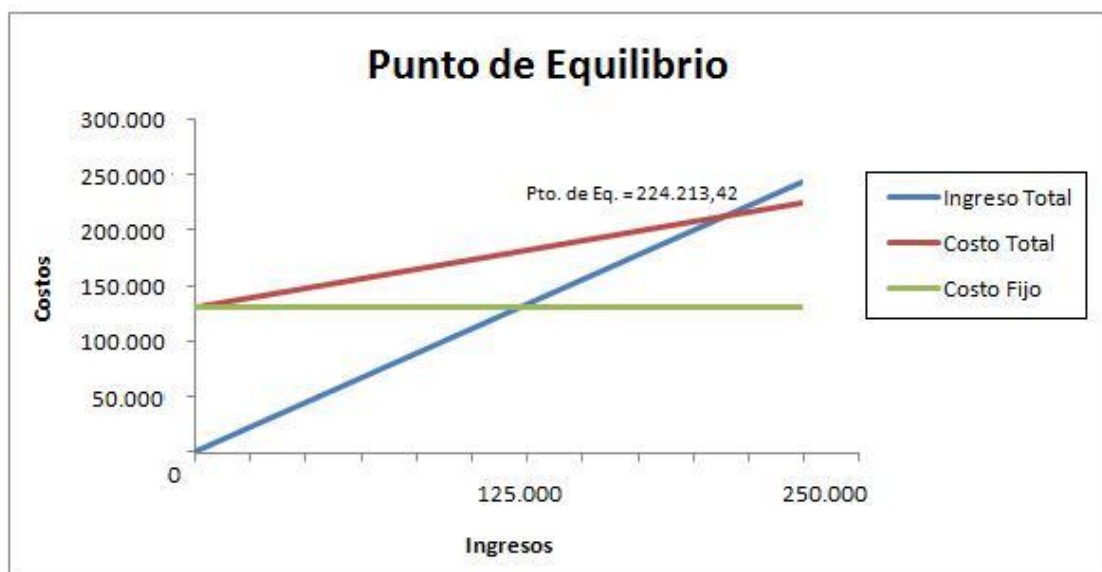
Elaborado por: La Autora

CUADRO No. 69

PUNTO DE EQUILIBRIO										
DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Costos fijos	136.939,03	140.083,69	143.288,78	145.280,97	148.599,17	156.019,21	159.796,92	163.629,14	167.510,58	171.435,04
Costos variables	94.623,16	97.774,11	101.029,98	104.394,28	107.870,61	147.415,98	152.324,93	157.397,35	162.638,68	168.054,55
Costo total	231.562,18	237.857,79	244.318,76	249.675,25	256.469,78	303.435,19	312.121,85	321.026,49	330.149,27	339.489,59
Ingresos	254.718,40	260.576,93	266.570,19	272.701,31	278.973,44	380.519,77	389.271,73	398.224,98	407.384,15	416.753,98
Punto de equilibrio	217.875,87	224.213,42	230.738,60	235.393,09	242.282,51	254.686,52	262.524,85	270.572,00	278.825,01	287.279,45

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO No. 3



9.8. ESCENARIO PESIMISTA DEL PROYECTO

En la evaluación del proyecto se consideró también un escenario pesimista, en el que existe una variación en la producción de caña de azúcar, como en el precio del producto final, lo que afectaría directamente a los ingresos del proyecto.

La disminución en la producción de la caña de azúcar se podría originar por algunos factores, especialmente por la época invernal, que en la actualidad son devastadores debido al calentamiento global, estos cambios climáticos afectan principalmente a los sectores agrícolas.

En el escenario realista al sexto año de la vida útil del proyecto se pensaba exportar tres contenedores, pero en el caso de que la producción se viera

afectada por lo descrito anteriormente, se mantendría hasta el décimo año la cantidad exportada durante los primeros 5 años que son dos contenedores.

De igual manera con respecto al precio no se logra subir de acuerdo a la tasa de inflación del país importador, éste fenómeno se da porque existe gran competencia en el mercado como son: La India, Colombia y Brasil, lo que obligó a la empresa a disminuir los precios que se habían proyectado para 10 años, con el objetivo de que exista un mayor consumo en la población.

Ambas variables afectan directamente a los ingresos del proyecto, dando como resultado una menor rentabilidad.

Una vez analizado el escenario pesimista, se procederá a realizar la evaluación financiera del proyecto.

9.9. ESTADO DE RESULTADOS

En el cuadro No. 70 se puede observar que a pesar de que los ingresos disminuyeron, el proyecto percibe utilidades en toda su vida útil a pesar de que es en menor cantidad, por lo tanto sigue siendo un proyecto rentable.

CUADRO No. 70

ESTADO DE RESULTADOS										
DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos	254.718,40	259.685,41	264.749,28	269.911,89	275.175,17	280.541,08	286.011,64	291.588,86	297.274,85	303.071,70
(-) Costo de producción	113.821,34	117.611,59	121.528,05	125.574,94	129.756,58	134.077,48	138.542,26	143.155,71	147.922,80	152.848,63
Utilidad Bruta	140.897,06	142.073,82	143.221,22	144.336,95	145.418,59	146.463,61	147.469,38	148.433,15	149.352,05	150.223,08
(-) Gastos administrativos	86.215,66	89.086,64	92.053,23	95.118,60	98.286,05	101.558,98	104.940,89	108.435,42	112.046,32	115.777,47
(-) Gastos de ventas	8.995,25	9.294,79	9.604,31	9.924,13	10.254,61	10.596,08	10.948,93	11.313,53	11.690,27	12.079,56
(-) Depreciaciones	11.034,56	11.034,56	11.034,56	9.763,64	9.763,64	4.298,48	4.298,48	4.298,48	4.298,48	4.298,48
(-) Amortizaciones	1.311,20	1.311,20	1.311,20	1.311,20	1.311,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Operacional	33.340,39	31.346,62	29.217,92	28.219,37	25.803,08	30.010,06	27.281,07	24.385,71	21.316,97	18.067,57
(-) Gastos financieros	10.184,17	9.519,00	8.787,41	7.982,74	7.097,70	6.124,27	5.053,62	3.876,03	2.580,83	1.156,27
Utilidad antes de participaciones	23.156,22	21.827,62	20.430,52	20.236,63	18.705,38	23.885,79	22.227,45	20.509,68	18.736,14	16.911,30
(-) 15% participación de trabajadores	3.473,43	3.274,14	3.064,58	3.035,50	2.805,81	3.582,87	3.334,12	3.076,45	2.810,42	2.536,69
Utilidad antes de impuestos	19.682,79	18.553,48	17.365,94	17.201,14	15.899,58	20.302,92	18.893,34	17.433,23	15.925,72	14.374,60
(-) 25% de impuesto a la renta	4.920,70	4.638,37	4.341,48	4.300,28	3.974,89	5.075,73	4.723,33	4.358,31	3.981,43	3.593,65
UTILIDAD NETA	14.762,09	13.915,11	13.024,45	12.900,85	11.924,68	15.227,19	14.170,00	13.074,92	11.944,29	10.780,95

Elaborado por: La Autora

9.10. FLUJO DE CAJA

CUADRO No. 71

FLUJO DE CAJA											
DESCRIPCIÓN	AÑOS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
UTILIDAD NETA		14.762,09	13.915,11	13.024,45	12.900,85	11.924,68	15.227,19	14.170,00	13.074,92	11.944,29	10.780,95
(+) Depreciación		11.034,56	11.034,56	11.034,56	9.763,64	9.763,64	4.298,48	4.298,48	4.298,48	4.298,48	4.298,48
(+) Amortización		1.311,20	1.311,20	1.311,20	1.311,20	1.311,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) Impuesto año vigente		8.394,13	7.912,51	7.406,06	7.335,78	6.780,70	8.658,60	8.057,45	7.434,76	6.791,85	6.130,35
(-) Impuesto año anterior		0,00	8.394,13	7.912,51	7.406,06	7.335,78	6.780,70	8.658,60	8.057,45	7.434,76	6.791,85
(+) Préstamo Bancario	108.489,24										
(-) Pago Amortización Préstamo		6.811,23	7.491,51	8.239,74	9.062,70	9.967,85	10.963,40	12.058,39	13.262,74	14.587,38	16.044,31
(+) Recuperación Capital de Trabajo											36.896,34
(-) Inversión Inicial	163.995,94										
(+) Valor Residual											80.000,00 *
Flujo Neto de Caja	(55.506,70)	28.690,75	18.287,74	16.624,03	14.842,72	12.476,60	10.440,17	5.808,95	3.487,97	1.012,49	115.269,96

Elaborado por: La Autora

* Valor estimado de acuerdo al precio comercial de los activos.

En el cuadro No. 71 se puede observar que el flujo también sufre cambios en este escenario, sin embargo estos flujos siguen siendo positivos para la empresa.

9.11. INDICADORES DE EVALUACIÓN

9.11.1. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

CUADRO No. 72

VALOR ACTUAL NETO				
Año	INVERSIONISTA		PROYECTO	
	Flujo de caja	Valor actual	Flujo de caja	Valor actual
0	(55.506,70)	(55.506,70)	(163.995,94)	(163.995,94)
1	28.690,75	26.125,25	45.686,15	41.588,60
2	18.287,74	15.163,42	31.606,50	26.191,22
3	16.624,03	12.551,39	30.200,53	22.781,57
4	14.842,72	10.204,41	28.702,72	19.709,78
5	12.476,60	7.810,68	26.648,41	16.657,88
6	10.440,17	5.951,40	24.954,93	14.200,20
7	5.808,95	3.015,28	20.700,91	10.723,02
8	3.487,97	1.648,62	18.794,80	8.862,48
9	1.012,49	435,77	16.775,63	7.200,89
10	115.269,96	45.175,37	131.534,99	51.397,03
	Total VAN	72.574,91		55.316,72

Elaborado por: La Autora

9.11.2. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

CUADRO No. 73

TASA INTERNA DE RETORNO		
Año	Flujo de caja del Inversionista	Flujo de caja del Proyecto
0	(55.506,70)	(163.995,94)
1	28.690,75	45.686,15
2	18.287,74	31.606,50
3	16.624,03	30.200,53
4	14.842,72	28.702,72
5	12.476,60	26.648,41
6	10.440,17	24.954,93
7	5.808,95	20.700,91
8	3.487,97	18.794,80
9	1.012,49	16.775,63
10	115.269,96	131.534,99
TIR	34%	17%

Elaborado por: La Autora

9.11.3. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

CUADRO No. 74

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN			
INVERSIONISTA			
Año	Flujo neto de caja	Flujo neto de caja ajustado	Flujo neto de caja ajustado actual
0	(55.506,70)	(55.506,70)	(55.506,70)
1	28.690,75	26.125,25	(29.381,44)
2	18.287,74	15.163,42	(14.218,02)
3	16.624,03	12.551,39	(1.666,63)
4	14.842,72	10.204,41	8.537,78
5	12.476,60	7.810,68	16.348,46
6	10.440,17	5.951,40	22.299,86
7	5.808,95	3.015,28	25.315,14
8	3.487,97	1.648,62	26.963,77
9	1.012,49	435,77	27.399,53
10	115.269,96	45.175,37	72.574,91
PRI = 3 AÑOS 7 MESES			

Elaborado por: La Autora

CUADRO No. 75

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN			
PROYECTO			
Año	Flujo neto de caja	Flujo neto de caja ajustado	Flujo neto de caja ajustado actual
0	(163.995,94)	(163.995,94)	(163.995,94)
1	45.686,15	41.588,60	(122.407,34)
2	31.606,50	26.191,22	(96.216,12)
3	30.200,53	22.781,57	(73.434,55)
4	28.702,72	19.709,78	(53.724,77)
5	26.648,41	16.657,88	(37.066,90)
6	24.954,93	14.200,20	(22.866,70)
7	20.700,91	10.723,02	(12.143,68)
8	18.794,80	8.862,48	(3.281,20)
9	16.775,63	7.200,89	3.919,68
10	131.534,99	51.397,03	55.316,72
PRI = 8 AÑOS 1 MES			

Elaborado por: La Autora

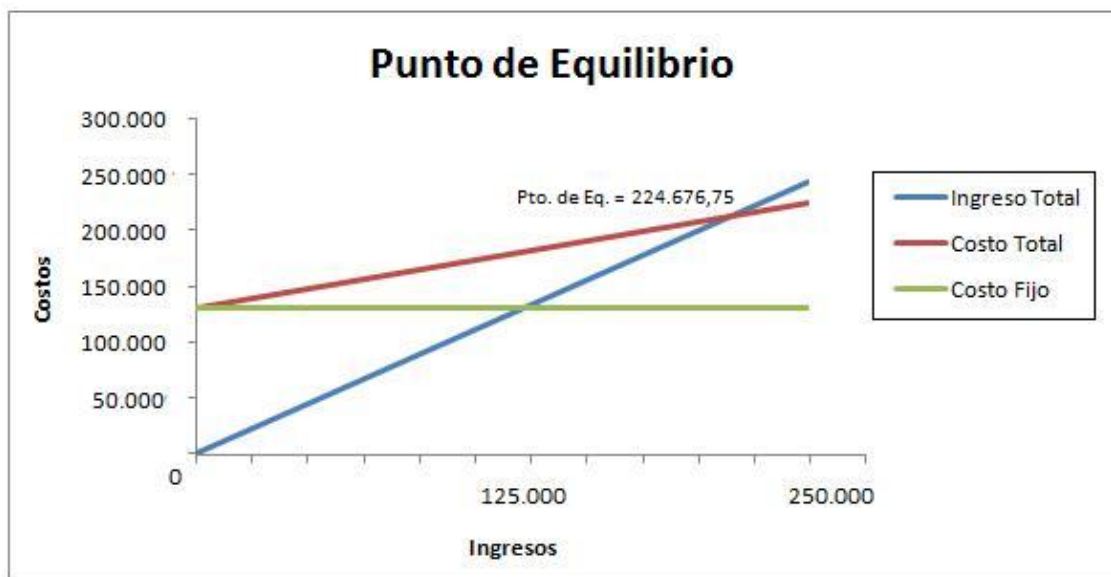
9.12. PUNTO DE EQUILIBRIO

CUADRO No. 76

PUNTO DE EQUILIBRIO										
DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Costos fijos	136.939,03	140.083,69	143.288,78	145.280,97	148.599,17	145.192,59	148.609,77	152.069,46	155.565,96	159.092,67
Costos variables	94.623,16	97.774,11	101.029,98	104.394,28	107.870,61	111.462,70	115.174,41	119.009,72	122.972,74	127.067,74
Costo total	231.562,18	237.857,79	244.318,76	249.675,25	256.469,78	256.655,29	263.784,18	271.079,18	278.538,71	286.160,41
Ingresos	254.718,40	259.685,41	264.749,28	269.911,89	275.175,17	280.541,08	286.011,64	291.588,86	297.274,85	303.071,70
Punto de equilibrio	217.875,87	224.676,65	231.711,24	236.911,72	244.409,38	240.908,90	248.798,96	256.935,81	265.320,08	273.951,13

Elaborado por: La Autora

GRÁFICO No. 4



9.13. INDICADORES FINANCIEROS

9.13.1. Indicadores de endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que incurren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa.

CUADRO No. 77

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO	FÓRMULA	RESULTADO
Palanca Financiera	Pasivo / Patrimonio	1,95
Financiamiento de Activo con Patrimonio	Patrimonio / Activo Total	0,34
Financiamiento de Activo con Pasivos	Pasivo / Activo Total	0,66
Multiplicador del Capital	Activo / Patrimonio	2,95

Elaborado por: La Autora

Palanca financiera

La palanca financiera refleja la relación existente entre los recursos de terceros utilizados para el financiamiento de activos, frente a los recursos propios invertidos en la empresa. En este caso, se observa un apalancamiento bastante alto, lo cual es positivo para los intereses de los inversionistas.

Financiamiento de activo con patrimonio

Este índice presenta el grado de financiamiento del activo total con recursos propios, es decir, la participación que los accionistas tienen en el financiamiento de la empresa. La compañía presenta un nivel de financiamiento con patrimonio adecuado que le permitirá tener mayores beneficios con una menor inversión en relación a la deuda con terceros.

Financiamiento de activos con pasivos

Este indicador expresa la porción que tienen los recursos de terceros en el financiamiento de la organización. En este caso, hay una participación importante de la deuda con terceros, lo cual implica un buen apalancamiento en el financiamiento de la empresa.

Multiplicador del capital

El multiplicador de capital muestra el número de veces que el patrimonio de los accionistas se "multiplica" en los activos totales de la empresa. En este caso, por cada dólar que los accionistas inviertan en la empresa, tendrán tres dólares de activo. Esta compañía tiene un multiplicador de capital alto, por lo tanto, tiene un grado de apalancamiento beneficiosamente alto, lo cual, confirma lo analizado en los anteriores índices de endeudamiento.

9.13.2. Indicadores de eficiencia

Los indicadores de eficiencia miden el nivel de ejecución del proceso, se concentran en el ¿Cómo se hicieron las cosas? y miden el rendimiento de los recursos utilizados por un proceso.

Establecen la relación entre los costos de los insumos y los productos de proceso; determinan la productividad con la cual se administran los recursos, para la obtención de los resultados del proceso y el cumplimiento de los objetivos.

CUADRO No. 78

INDICADORES DE EFICIENCIA	FÓRMULA	RESULTADO
Rotación de Activos Fijos	Ingresos / Activo Fijo	2,11
Rotación de Activos Totales	Ingresos / Activo Total	1,55

Elaborado por: La Autora

Rotación de activos fijos

La rotación de activos fijos mide la eficiencia con la cual la organización ha utilizado sus activos fijos para la generación de ingresos. En este caso, se puede observar que por cada dólar invertido en los activos fijos de la empresa, se ha alcanzado 2.11 dólares de ingresos. Debido a que en la composición del activo, el activo fijo representa un 74% del activo total por lo que este índice es muy bueno dentro de la empresa.

Rotación de activos totales

La rotación de activos totales muestra la eficiencia con la cual la empresa da uso a la totalidad de sus activos para la generación de ingresos dentro de la organización. Se puede observar que cada dólar que se invirtió en la empresa logra causar un ingreso de 1.55 dólares, lo cual implica una eficiencia bastante alta con respecto al activo de la compañía.

9.13.3. Indicadores de rentabilidad

Miden la efectividad de la administración de la empresa para controlar costos y gastos, transformando así las ventas en utilidades. Estos indicadores son un instrumento que permite al inversionista analizar la forma como se generan los retornos de los valores invertidos en la empresa, mediante la rentabilidad del patrimonio y la rentabilidad del activo.

CUADRO No. 79

INDICADORES DE RENTABILIDAD	FÓRMULA	RESULTADO
Rendimiento sobre Activo Fijos	Utilidad Neta / Activo Fijo	12,25%
Rendimiento sobre Activo Total	Utilidad Neta / Activo Total	9,00%
Rendimiento sobre Patrimonio	Utilidad Neta / Patrimonio	26,60%
Margen de Utilidad Neta	Utilidad Neta / Ingresos	5,80%

Elaborado por: La Autora

Rendimiento sobre activos

El rendimiento sobre activos (ROA) mide la capacidad de generar utilidad para la empresa con los activos que esta posee. Es muy utilizada para realizar mediciones a la gestión de los directivos de las empresas. En este caso, la compañía tiene un rendimiento alto sobre sus activos, lo cual implica un uso eficiente de los mismos.

Rendimiento sobre patrimonio

El rendimiento sobre patrimonio (ROE) es uno de los indicadores más importantes para cualquier análisis financiero, pues refleja el rendimiento que obtiene el capital invertido por los accionistas, expresa la ganancia que el inversionista tiene si aporta dinero a la compañía. En este caso, el ROE es muy atractivo para un inversionista pues tienen un valor alto que le representa un considerable retorno sobre la inversión.

Margen de utilidad neta

El margen de utilidad neta muestra el porcentaje de las ventas que efectivamente se convierte en una utilidad para la empresa, al igual que en los dos índices financieros anteriores, mientras más alto sea el indicador, más beneficioso es para la empresa. En este caso el porcentaje de utilidad obtenido no es muy alto, sin embargo, representa ganancias para el inversionista.

CAPÍTULO X

10. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10.1. CONCLUSIONES

- Siendo la panela un producto que reemplaza al azúcar se puede decir que tiene grandes oportunidades de ingresar a nuevos mercados ya que no sufre ningún proceso químico, lo que le hace un producto altamente saludable y accesible al bolsillo de los consumidores.
- Por las condiciones climáticas del Ecuador la panela tiene un volumen de producción alto, lo que significa que no se tendrá inconvenientes con la adquisición de la materia prima.
- El estudio de mercado confirma que España es un país que tiene una alta demanda de este producto y que no ha sido totalmente satisfecha, lo que para el proyecto es una ventaja ya que se conseguirá incrementar las ventas.
- Es importante destacar que no solo se comercializará el producto en tiendas y supermercados, sino también en las industrias de confitería, galletas, etc., ya que la panela es un ingrediente más de estos productos.

10.2. RECOMENDACIONES

- Incentivar las exportaciones de productos no tradicionales como es la panela e impulsar su consumo tanto nacional como internacionalmente.

- Se recomienda cumplir con todas las exigencias requeridas por el importador con el fin de mantener una relación comercial a largo plazo, con miras a extendernos a otros países de Europa.
- Promover la mejora en el aspecto tecnológico especialmente en el proceso de la materia prima, ya que fomentará el desarrollo en la producción de panela.
- Se recomienda la ejecución del presente proyecto ya que con el estudio realizado se demuestra que es rentable.

BIBLIOGRAFÍA

- OSORIO Cristóbal, Diccionario de comercio internacional, Bogotá, ECOE internacional.
- BACA Urbina Gabriel, Evaluación de proyectos, 5ta. edición, México.
- CHONG Esteban, Contabilidad Intermedia, tomo I.
- BARRENO Luis, Manual de formulación y evaluación de proyectos, 1era. edición, Quito 2005.
- ESTRADA Patricio, ESTRADA Raúl, Lo que se debe conocer para exportar “Exportar es el reto”, Quito 2006.
- ZAPATA Pedro, Contabilidad General, 2da. Edición, Colombia.
- BARRENO Luis, Compendio de proyectos, Quito, 2004.
- BARRENO Luis, Manual de formulación y evaluación de proyectos, 1era. edición, Quito 2007.
- RAMOS Iván, Marketing estratégico, Quito 2010.
- McCARTHY Jerome, PERREAULT William, Marketing un enfoque global, 13era. Edición, México.
- MIRANDA Juan José, Gestión de proyectos, 5ta. Edición, Bogotá.
- Corporación de estudios y publicaciones. 2003. Ley de compañías. Quito – Ecuador.
- Corporación de estudios y publicaciones. 2005. Código de trabajo. Quito – Ecuador.
- Corporación de estudios y publicaciones. 2005. Ley orgánica de aduanas. Quito – Ecuador.
- www.bce.fin.ec

- www.cfn.org.ec
- www.sica.gob.ec
- www.supercias.gob.ec
- www.micip.gob.ec
- www.cae.gob.ec
- www.trademap.org
- www.ine.es
- www.icex.es
- www.aladi.org
- <http://aduanas.camaras.org>

ANEXO No. 1

Acta de constitución

Constitución de “Exportadora Hidalgo Cía. Ltda.”

En la ciudad de Quito capital de la Republica del Ecuador, hoy día siete de Octubre del año dos mil diez ante el Doctor, Notario Décimo Sexto del cantón Quito, comparecen 1.- Paola Alexandra Hidalgo Ramírez ; 2.- Camilo Edmundo Hidalgo Pérez 3.- Diego Fernando Hidalgo Ramírez y 4.- José René Roldán Arce; ecuatorianos domiciliados en la ciudad de Quito, cantón Quito y provincia de Pichincha, comparecen por sus propios derechos, legalmente capaces para contratar y obligarse, a quienes de conocer doy fe 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 “EXPORTADORA HIDALGO CIA. LTDA.” contenida las siguientes cláusulas:

CLAUSULA PRIMERA.- Comparecientes.-

A la constitución de esta compañía comparecen las siguientes personas naturales, por sus propios derechos: 1.- Paola Alexandra Hidalgo Ramírez ; 2.- Camilo Edmundo Hidalgo Pérez 3.- Diego Fernando Hidalgo Ramírez y 4.- José René Roldán Arce, los socios son de nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad, domiciliados en esta 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 “EXPORTADORA HIDALGO CIA. LTDA.”, la que se registrará por las Leyes Ecuatorianas y los estatutos sociales que se transcriben a continuación:

CLAUSULA SEGUNDA.- Declaración de voluntad.-

Los comparecientes declaran que es su voluntad constituir una compañía de responsabilidad limitada, mediante el presente acto. Se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías del código de comercio, a los convenios de las partes y a las normas del código civil.

CLAUSULA TERCERA.- Estatutos de la compañía.-

Capítulo I

Del nombre, domicilio, objeto y plazo

Art. 1.- Nombre.- La compañía se denominará “EXPORTADORA HIDALGO CIA. LTDA.”, nombre con el que figurara en todos sus actos y contratos.

Art. 2.- Domicilio.- El dominio principal de la compañía es en la ciudad de Quito, cantón Quito, provincia de Pichincha, pudiendo establecer agencias, sucursales o establecimientos en uno o más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

Art. 3.- Objeto social.- La compañía tendrá por objeto a) Comercialización, exportación e importación de todo tipo de bienes dentro y fuera del país, b) Cultivo de productos agrícolas, c) La compañía podrá celebrar toda clase de actos y contratos civiles y mercantiles permitidos por las Leyes Ecuatorianas, que fueren necesarios para el cumplimiento de su objeto social.

Art. 4.- Plazo.- La compañía tendrá duración de treinta años, contados desde la fecha de inscripción de esta escritura en el Registro Mercantil, plazo que podrá ampliarse o restringirse por resolución de Junta General e Socios.

Capítulo II

Del capital social

Art. 5. - Capital social. - El capital social de la compañía es de USD 54.672,11; dividido en participaciones iguales para cada uno de los socios, este capital se encuentra totalmente suscrito por los socios y pagado íntegramente.

Los aumentos y disminución del capital serán pagados en las oportunidades, proporciones y condiciones que establezca la Junta General de socios al acordar el respectivo aumento, pero siempre con sujeción a la ley, los presentes estatutos y cualquier reglamento que sobre el particular expedida la Junta General de socios.

Art. 6.- Participaciones.- La Compañía emitirá certificados de aportación, los mismos que serán firmados por el Presidente y el Gerente General, llevara inserta su calidad de no negociables y reunirán los requisitos de Ley. Los certificados de aportación se expedirán de conformidad con lo dispuesto en la ley de compañías.

Capítulo III

Del gobierno y administración.-

Art. 7. - Norma General. - La Compañía será gobernada por la Junta General de Socios y administrada por el Presidente y el Gerente General.

Art. 8.- Convocatorias.- Las Juntas Generales serán convocadas por el Presidente o Gerente General, con ocho días de anticipación a la fecha fijada para la reunión, mediante comunicación escrita dirigida a cada uno de los socios. El tiempo de intervalo entre la convocatoria y la junta, así como las demás precisiones son iguales a las ya indicadas.

Art. 9.- Quórum de instalación.- Salvo que la ley disponga otra cosa la junta general se instalará, en primera convocatoria, con la concurrencia de más del 50% del capital social. Con igual salvedad, en segunda convocatoria, se instalará con el número de socios presentes, siempre que se cumplan los demás requisitos de ley. En ésta última convocatoria se expresará que la junta se instalará con los socios presentes.

Art. 10.- Quórum de decisión.- Las decisiones de la Junta se tomaran por mayoría absoluta de votos del capital concurrente, salvo las excepciones legales. Cada socio tendrá un número de votos igual al de sus participaciones y a las que represente en la reunión. Los votos en blanco y las abstenciones se sumaran a la mayoría.

Art. 11.- Facultades de la junta.- Son atribuciones y deberes de la Junta General: a) Fijar políticas para el funcionamiento de la Compañía; b) Designar y remover por causas legales al Presidente y Gerente General, y fijar sus remuneraciones; c) Conocer y aprobar las cuentas, balances e informes que presenten los administradores y el comisario; d) Resolver acerca de la utilización de los beneficios sociales, la amortización de partes sociales y la formación de reservas facultativas; e) Acordar modificaciones de los estatutos, el aumento o disminución del capital social, disolución anticipada o prórroga del plazo, la cesión de participaciones teniendo los socios preferencia para adquirir estas participaciones, la admisión de nuevos socios, prórroga del plazo y la disolución de la Compañía de acuerdo con la Ley; f) Autorizar la suscripción de actos y contratos, inversiones y gastos que superen las cuantías que fije la Junta General, así como la adquisición, enajenación o gravámenes de bienes inmuebles; y g) Las demás contempladas en la Ley y estos estatutos.

Art. 12.- Junta general ordinaria.- Previa convocatoria la junta general ordinaria se reunirá por lo menos una vez al año dentro de los tres meses siguientes al ejercicio económico de la compañía.

Art. 13.- Junta general extraordinaria.- la junta general extraordinaria se reunirá en cualquier época en que fuera convocada para tratar los asuntos puntualizados en la respectiva convocatoria.

Art. 14.- Presidente de la compañía.- El Presidente de la Compañía durara cinco años en sus funciones, podrá ser reelegido y tendrá los siguientes deberes y atribuciones: a) Convocar y presidir las sesiones de la Junta General; b) Suscribir las actas conjuntamente con el secretario; c) Presentar informes a la Junta; y, d) Las demás que le confiere la Ley, esto estatutos y las resoluciones de la Junta General.

Art. 15.- Gerente de la compañía.- El Gerente General será nombrado por la Junta General, durara cinco años en sus funciones y podrá ser reelegido. En caso de falta o impedimento del Gerente General, lo reemplazará el Presidente. El Gerente General tiene los siguientes deberes y atribuciones: a) Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la Compañía; b) Presentar a la Junta General el programa de trabajo, presupuesto anual, así como los balances e informes; c) Otorgar poderes especiales o nombrar procurador judicial según el caso; d) Supervisar la marcha administrativa d la sociedad, y nombrar y remover al personal necesario para el funcionamiento de la Compañía; e) Suscribir actos y contratos, girar cheques y en general obligar a la Compañía, así como realizar inversiones y gastos, requiriéndose de las autorizaciones respectivas, de conformidad con los montos que fije la Junta General; f) Las demás conferidas por la Ley, estos estatutos y la Junta General.

Capítulo IV

Disolución y liquidación.-

Art. 16. - Norma general. - La disolución y liquidación de la sociedad se regirá por las disposiciones legales. El liquidador será el Gerente General o la persona que designe la Junta.

Art. 17.- En todo lo que no estuviere previsto en estos estatutos, se estará a lo que dispone la Ley de Compañías y demás normas legales vigentes.

CLAUSULA CUARTA.- Aportes.-

El capital de la compañía se suscribe de la siguiente forma:

Socios	Capital suscrito	Capital pagado	Aportación
Camilo Hidalgo	13.876,67	13.876,67	25%
Diego Hidalgo	13.876,67	13.876,67	25%
José Roldán	13.876,67	13.876,67	25%
Paola Hidalgo	13.876,67	13.876,67	25%
Total	55.506,70	55.506,70	100%

Elaborado por: La Autora

CLAUSULA QUINTA.- Disposiciones transitorias.-

Los contratantes acuerdan autorizar al Doctor Ricardo Quintana, matrícula No 1154 del colegio de abogados de Pichincha para que a su nombre solicite al

superintendente o a su delegado la aprobación del contrato contenido en la presente escritura, e impulse posteriormente el trámite respectivo hasta la inscripción de este instrumento.

ANEXO No. 2

Cotización montacargas

[Inicio](#) [Regístrate](#) [Vender](#) [Mi MercadoLibre](#) [Ayuda](#)

 [Buscar](#)

[Volver al listado](#) [Autos, Motos y Otros](#) → [Otros Vehículos](#)



VENDO MONTACARGAS MARCA MITSUBISHI DE 3 TONELADAS

U\$S 6.998

Pichincha (Quito) - Quito

Vendedor: [MICROEMPRESARIO2010](#)
Teléfono: 087340903

[Contactar al vendedor](#)

[Compartir](#) | [Seguir esta publicación](#)

Publicación #7930003 | [Denunciar](#)

ANEXO No. 3

Cotización selladora

[INICIO](#) [Regístrate](#) [vender](#)



[Volver al listado](#)



Selladoras De Banda Continua

 Me gusta 1

Precio: **U\$S 1.123⁰⁰** c/u (Artículo nuevo)

Ubicación: Pichincha (Quito)

Vendidos: 0

Conoce al vendedor

Reputación:  [Más Información](#)

ANEXO No. 4

Cotización balanza industrial



[Volver al listado](#) [Otras categorías](#)



Balanza Industrial

Precio: **U\$S 1.269⁰⁰** c/u (Artículo nuevo)

Ubicación: Pichincha (Quito)

Vendidos: 0

Conoce al vendedor

Reputación:  [Más Información](#)