



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

CARRERA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y
ADUANAS

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR INTEGRACIÓN Y
ADUANAS

TEMA: PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN
DE ATÚN EN CONSERVA DE ECUADOR HACIA FRANCIA

AUTOR:

OSCAR MAURICIO GUAMBA TOLEDO

DIRECTOR DE TESIS:

ING. PAOLA MENDOZA ILLESCAS

QUITO – 2013

Agradecimiento

Primeramente Agradezco a Dios, quien me ha guiado en todas las etapas de mi vida, por otorgarme las oportunidades necesarias en mi vida.

No hay palabras que puedan describir mi profundo agradecimiento hacia las personas quienes han sido un ejemplo de vida personal y vida profesional, mis padres: gracias por haber fomentado en mí el deseo de superación y el anhelo de triunfo en la vida, gracias por confiar en mí y darme la oportunidad de culminar esta etapa de mi vida.

A mis hermanos Marjorie y Giovany, por su paciencia, por compartir sus vidas conmigo, gracias por ser un ejemplo de constancia y perseverancia en la vida. Mis profesores quienes impartieron su conocimiento académico y ético en el transcurso de mi vida universitaria.

Dedicatoria

Este momento tan importante de mi vida lo dedico a mi hija, que con su luz ha iluminado mi vida y hace mi camino más claro.

A mis padres quienes han sido un ejemplo en mi vida profesional y personal, por darme el apoyo incondicional en todas las etapas de mi vida.

Mis hermanos, quienes son un ejemplo de perseverancia y constancia, por el valor mostrado para salir adelante.

Responsabilidad

El Autor es responsable por el contenido del presente documento.

Oscar Mauricio Guamba Toledo

ÍNDICE

AGRADECIMIENTO

DEDICATORIA

RESPONSABILIDAD

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	3
PROCESO DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.1.- Planteamiento del Problema	3
1.2.- Formulación del Problema	4
1.3.- Interrogantes de la Investigación	4
1.4.- Objetivos.....	4
1.4.1.- Objetivo General	4
1.4.2.- Objetivos específicos	4
1.5.- Limitaciones.....	5
1.6.- Justificación de la Investigación.....	5
1.7.- Hipótesis	6
1.8.- Variables.....	6
Cuadro # 1.1	6
1.9.- Marco Referencial	6
1.9.1.- Investigación	6
1.9.2.- Marco Teórico	7
1.9.3.- Evaluación de Proyectos	7
1.9.4.- Estudio de Mercado.....	7
1.9.5.- Estudio Técnico	7
1.9.6.- Estudio Financiero	7
1.9.7.- Evaluación del Proyecto.....	7
1.9.8.- Comercio Exterior.....	8
1.10.- Marco Conceptual.....	8
1.11.- Marco Legal	9
1.12.- Metodología de la Investigación	10
CAPÍTULO II	12
ANTECEDENTES Y GENERALIDADES.....	12
2.1.- Antecedentes Históricos	12
Gráfico # 2.1	13
2.2.- Situación del Sector	13
2.3.- Características del Sector.....	13

2.4.- Características del proceso de producción de atún enlatado	14
CAPÍTULO III	17
ESTUDIO DE MERCADO	17
3.1.- Mercado Francés.....	17
3.1.1.- Panorama General.....	17
3.1.2.- Administración Política de Estado	18
3.1.2.- Balanza Comercial Francia resto del Mundo	19
Gráfico # 3.1.....	20
3.1.3.- Principales productos importados por Francia resto del mundo	20
Gráfico # 3.2.....	21
3.1.4.- Principales proveedores de Francia	22
Cuadro # 3.1.....	22
3.1.5.- Principales productos exportados por Francia resto del mundo.....	23
Gráfico # 3.3.....	23
3.1.6.- Principales países compradores de Francia	24
Cuadro # 3.2.....	24
3.2.- Comercio bilateral Ecuador – Francia	25
Gráfico # 3.4.....	25
3.2.1.- Principales productos ecuatorianos exportados a Francia	26
Gráfico # 3.5.....	26
3.2.2.- Principales productos importados por Ecuador desde Francia	27
Gráfico # 3.6.....	27
3.3.- Demanda.....	27
3.3.1.- Cuantificación de la demanda	28
3.3.2.- Producción nacional de Atún en conserva en Francia.....	28
3.3.3.- Importaciones de Atún en conserva de Francia	28
Cuadro # 3.3.....	29
3.3.3.1.- Proyección de las Importaciones.....	29
Cuadro # 3.4.....	30
Cuadro # 3.5.....	31
Cuadro # 3.6.....	31
Gráfico # 3.8.....	32
3.3.4.- Principales proveedores de Atún a Francia	33
Cuadro # 3.7.....	33
3.3.5.- Exportaciones de atún desde Francia	34
Cuadro # 3.8.....	34
3.3.5.1.- Proyección de las Exportaciones de Atún en conserva de Francia	35

Cuadro # 3.9.....	35
Cuadro # 3.10.....	35
Cuadro # 3.11.....	36
Cuadro # 3.12.....	37
Gráfico # 3.9.....	38
3.3.6.- Producción Nacional de Francia.....	38
Cuadro # 3.13.....	39
Cuadro # 3.14.....	39
Cuadro # 3.15.....	40
Cuadro # 3.16.....	40
Gráfico # 3.10.....	41
3.3.7.- Consumo Aparente.....	41
Cuadro # 3.17.....	42
3.3.8.- Proyección de la Población.....	42
Cuadro # 3.18.....	42
Cuadro # 3.19.....	43
Cuadro # 3.20.....	44
3.3.9.- Consumo Per Cápita de Atún en conserva de Francia.....	44
Cuadro # 3.21.....	45
3.3.10.- Consumo recomendado de Atún en Conserva de Francia.....	45
Cuadro # 3.22.....	46
3.4.- Oferta.....	46
3.4.1.- Cuantificación de la Oferta.....	46
3.4.2.- Producción del Atún en Conserva.....	47
3.4.3.- Proyección de la producción de Atún en Conserva.....	47
Cuadro # 3.23.....	47
Cuadro # 3.24.....	48
Cuadro # 3.25.....	49
Cuadro # 3.26.....	49
Gráfico # 3.11.....	50
3.4.4.- Exportación de Atún en Conserva de Ecuador hacia el mundo.....	51
Cuadro # 3.27.....	51
3.4.4.1.- Proyección de las Exportaciones.....	51
Cuadro # 3.28.....	51
Cuadro # 3.29.....	52
Cuadro # 3.30.....	53
Gráfico # 3.12.....	54

3.5.- Demanda Potencial	54
Cuadro # 3.31	55
Cuadro # 3.32	56
3.6.- Precio.....	57
3.7.- Canales de distribución	58
Gráfico # 3.13	58
CAPÍTULO IV.....	59
ESTUDIO TÉCNICO	59
4.1.- Tamaño del Proyecto.....	59
4.1.2.-Demanda	59
4.1.2.- Capacidad Máxima Instalada	59
Cuadro # 4.1.....	60
4.1.3.- Planificación	61
Cuadro # 4.2.....	61
4.1.4.- Financiamiento	61
4.2.- Localización.....	62
4.2.1.- Macrolocalización:.....	62
4.2.2.- Microlocalización:	62
Cuadro # 4.3.....	63
4.3.- Ingeniería del Proyecto	64
4.3.1.- Descripción del Proceso	64
4.3.1.5.- Control de Calidad	64
4.4.-Base Legal.....	65
4.4.1.- Obtención del RUC (Registro Único del Contribuyente).....	65
4.4.1.2.- Requisitos para la obtención del RUC	65
4.4.2.- Registro de exportador.....	65
4.4.2.1.- Adquisición del Certificado Digital:.....	65
4.4.2.2.- Dispositivo Token.....	66
4.4.2.3.- Contenido de la Firma Digital (token)	66
4.4.2.4.- Requisitos para la obtención del Token:	67
4.4.2.5.- Registro en el Sistema ECUAPASS como exportador.....	67
CAPÍTULO V.....	68
LOGÍSTICA EN COMERCIO EXTERIOR.....	68
5.1.- Términos de Negociación	68
5.1.1.- Incoterms	68
Cuadro # 5.1.....	69
5.1.1.1.- DDP, DeliveredDutyPaid - Entregada derechos pagados.....	69

5.1.2.- Formas de pago	69
5.1.2.1.- Carta de Crédito Irrevocable y Confirmada	70
5.1.3.- Características de Carga	70
5.1.3.1.- Cubicaje	70
Cuadro # 5.2.....	70
5.1.3.2.- Empaque, embalaje y etiquetas	71
5.1.3.3.- Etiquetado y empacado.....	71
Cuadro # 5.3.....	72
5.1.3.4.- Determinación del Peso bruto del Embarque.....	72
Cuadro # 5.4.....	72
Cuadro # 5.5.....	72
Cuadro # 5.6.....	73
5.2.- Requisitos que se aplican para exportar a Europa.....	73
5.2.1.- Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) De la Unión Europea	73
5.2.1.2.- Países Beneficiarios.....	73
5.2.1.3.- Productos incluidos	73
5.2.1.4.- Regímenes y Preferencias Arancelarias del SGP	74
5.2.2.- Normativa sanitaria y fitosanitaria, instituciones que autorizan, tiempos, requisitos	75
5.2.2.1.- Higiene Alimentaria:	75
5.2.2.2.- Límite máximo de residuos químicos presentes e los alimentos	76
5.3.- Proceso de Exportación.....	77
5.3.1.- Documentos para Exportación.....	77
5.3.2.- Fase de Embarque	79
5.3.3.- Flujo grama de Fase de Embarque	81
Gráfico # 5.1	81
5.4.- Costos EXW (Ex Works).....	82
5.4.1.- Valor unitario la carga	82
5.4.2.- Costos	82
5.4.2.1.- Costos de venta (EXW)	82
Cuadro # 5.7.....	82
Cuadro # 5.8.....	82
5.5.- Costo FCA (Free Carrier)	83
5.5.1.- Agente de Aduanas.....	83
Cuadro # 5.9.....	83
5.6.- MATRIZ FCA	83
Cuadro # 5.10	83
5.7.- CFR (Cost&Freight)	84

5.7.1.- Transporte internacional.....	84
5.7.1.1.- Tarifario de transporte Internacional	85
Cuadro # 5.11	85
5.8.- Matriz CFR.....	85
Cuadro # 5.12	85
5.9. - Costo CIP (Cost, insurance and freight)	85
5.9.1.- Seguro Internacional	86
Cuadro # 5.13	86
5.10.- Matriz CIP	86
Cuadro # 5.14	86
5.11.- Costo DDP (Delivered duty paid)	86
5.11.1.- Customs at Source	87
Cuadro # 5.15	87
Cuadro # 5.16	87
5.12.- Matriz DDP	87
Cuadro # 5.17	87
5.13.- Costo unitario DDP / KG	88
Cuadro # 5.18	88
5.14.- Costo unitario DDP / UNIDAD	88
Cuadro # 5.19	88
5.15.- Costo de venta al Mercado Internacional	88
CAPÍTULO VI.....	89
ESTUDIO FINANCIERO	89
6.1.- Activos fijos tangibles	89
Cuadro # 6.1.....	89
6.1.1.- Terrenos	89
Cuadro # 6.2.....	90
6.1.1.- Obras Civiles - Nave Industrial.....	90
6.1.2.- Vehículos	90
Cuadro # 6.4.....	90
6.1.3.- Cuartos Fríos.....	90
Cuadro # 6.5.....	91
6.1.4.- Equipos de computación	91
Cuadro # 6.6.....	91
6.1.5.- Muebles y Enseres	92
Cuadro # 6.7.....	92
6.1.6.- Centro de Cómputo - Hardware servidores	92

Cuadro # 6.8.....	92
6.2.- Activos Fijos Intangibles	93
Cuadro # 6.9.....	93
6.2.1.- Software	93
Cuadro # 6.10	93
6.2.2.- Permisos y patentes costo anual	93
6.2.2.1.- Permiso Sanitario de Funcionamiento.....	93
6.2.2.2.- Certificado De origen.....	94
6.2.2.3.- Obtención de token	94
Cuadro # 6.11	95
6.2.3.- Estudios y diseños definitivos	95
Cuadro # 6.12	95
6.3.- Depreciaciones y Amortizaciones.....	95
6.3.1.- Depreciaciones.....	95
Cuadro # 6.13	97
6.4.- Plan de Inversiones.....	98
Cuadro # 6.14	98
6.5.- Estado de Fuentes y Usos	99
Cuadro # 6.15	99
6.5.1.- Tabla de amortización del crédito.....	99
Cuadro # 6.16	99
Cuadro # 6.17	<u>100</u>
6.6.- Análisis Salarial.....	100
Cuadro # 6.18	100
Cuadro # 6.19	100
Cuadro # 6.20	101
6.7.- Materias Primas.....	102
Cuadro 6.21	102
Cuadro # 6.22	103
Cuadro # 6.23	103
Cuadro # 6.24	103
6.8.- Costo de Producción	104
Cuadro # 6.25	104
6.9.- Gastos de Administración	105
Cuadro # 6.26	105
Cuadro # 6.27	106
6.10.- Capital de Trabajo	107

Cuadro # 6.28	107
6.10.1.- Cálculo del capital de trabajo	108
Cuadro # 6.29	108
6.11.- Costos y Gastos Unitarios.....	109
6.11.1.- Costos y gastos totales	109
Cuadro # 6.30	109
6.11.2.- Costos y gastos unitarios.....	109
Cuadro # 6.31	109
6.12.- Gasto de Ventas (Exportación).....	111
Cuadro # 6.32	111
6.13.- Ingresos del Proyecto	112
Cuadro # 6.33	112
6.14.- Estado de Pérdidas y Ganancias	113
Cuadro # 6.34	113
6.15.- Balance de Situación Inicial	114
Cuadro # 6.35	114
6.16.- Flujo de Caja.....	115
6.16.1.- Flujo de caja directo	115
Cuadro # 6.36	116
CAPITULO VII.....	117
EVALUACIÓN FINANCIERA	117
7.1.- Costo de Oportunidad.....	117
7.2.- Valor Actual Neto (van)	117
Cuadro # 7.1.....	118
7.2.- TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	119
Cuadro # 7.2.....	119
7.2.1.- Cálculo manual	119
7.3.- PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)	120
Cuadro # 7.3.....	120
CONCLUSIONES.....	121
RECOMENDACIONES.....	123
BIBLIOGRAFÍA	124
ANEXOS	126
Anexo 1	
Anexo 2	
Anexo 3	
Anexo 4	
Anexo 5	

INTRODUCCIÓN

A nivel mundial Ecuador es considerado como un productor potencial de Atún enlatado, debido a la ubicación geográfica en la que se encuentra. El *Thunnus thuyunnus*, conocido como atún rojo, cimarrón, pertenece a la familia de los Escómbridos, la especie más conocida es Atún común o rojo o cimarrón, los mismos que se encuentran en aguas mayores a los 10°C.

El mercado francés es uno de los principales consumidores de atún a nivel mundial, y carece de producción para satisfacer la demanda del mercado interno y externo por ello se convierte en un potencial importador del producto. Las exportaciones de atún enlatado no son recientes, podemos encontrar datos estadísticos a partir del año 2002. A partir de este año las exportaciones se han ido incrementando básicamente al mercado Europeo. Este producto permite además aprovechar los beneficios y preferencias comerciales existentes entre Ecuador y Francia, lo que facilitará la comercialización del producto a este mercado.

Las variables que se tomarán en cuenta en el estudio de mercado son la producción nacional tanto de Ecuador como de Francia, exportaciones, importación, consumo per cápita. Las variables son directamente proporcionales en el cálculo de la demanda insatisfecha. Para determinar la localización del proyecto se utilizará el Método de ponderación de puntos.

La logística de comercio exterior está dada por el Incoterm del proyecto, la forma de pago que se utiliza en el proyecto es una carta de crédito Irrevocable y Confirmada. El producto final será empacado en cajas de cartón, para la designación del tipo de pallets se tomó en cuenta las exigencias de la Unión Europea por tal motivo se optó por pallets de plástico.

Definimos que el embarque se lo realizará vía aérea debido al tiempo de tránsito que este tipo de vía presenta.

La inversión necesaria para el desarrollo del proyecto no es muy alta por lo que existen varias fuentes de financiamiento; el proyecto está dividido en 2 partes importantes, Recurso Propio y Financiamiento. El retorno de la inversión indica que es un proyecto rentable y aplicable.

CAPÍTULO I

PROCESO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1.- Planteamiento del Problema

El atún o *Thunnus thuyunnus*, conocido como atún rojo o cimarrón, pertenece a la familia de los Escómbridos, la especie más conocida es Atún común, rojo o cimarrón se encuentran en aguas mayores a los 10°C.

“La carne del atún posee cifras cercanas al 12% de grasa rica en ácidos omega-3 que ayudan a bajar los niveles de colesterol y triglicéridos de la sangre, disminuyendo el riesgo de dolencias como la osteosclerosis, trombosis, así como la prevención de enfermedades cardiacas.”
(<http://www.regmurcia.com>, Año 2012)

Las principales empresas productoras de atún enlatado se encuentran en las provincias de Manabí y Guayas en las ciudades de Manta y Guayaquil respectivamente; la mayor producción se encuentra en la ciudad de Manta.

En la ciudad de Quito existen sucursales de las diversas empresas y otras que se dedican a la compra y venta de este tipo de enlatados, esto se da debido a que este tipo de productos son mayormente exportados por vía aérea.

La partida utilizada para la exportación en el Ecuador es la 1604.14.10.00; mientras que la partida que utiliza Francia para la importación del atún en conserva es 1604.14.18 (International Trade Center – TradeMap, 2013). Según TradeMap el año 2002 se exportó a Francia 1,437.34 toneladas del producto; para el año 2011 se obtuvo una cantidad de 9,331.64 toneladas, esto quiere decir que en el intervalo del 2002 hasta el 2011 la exportación del producto ha ido en aumento, en lo que va del año 2012 hasta el mes de febrero se exportó una cantidad de 1,077.97 toneladas.

En los últimos años se ha visto un pequeño incremento, lo cual refleja que no está siendo bien aprovechada la producción del atún enlatado en Ecuador, mediante este proyecto se desea demostrar que la producción ecuatoriana posee una excelente calidad y puede competir en el mercado francés, también se desea demostrar que el mercado francés es un gran nicho que no ha sido explotado de la mejor manera.

1.2.- Formulación del Problema

- ¿El proyecto será rentable?

1.3.- Interrogantes de la Investigación

- ¿La producción nacional de atún en conserva ecuatoriana abastecerá las necesidades presentadas por el mercado francés?
- ¿Cuáles son las expectativas de mercado?
- ¿Será factible la exportación de atún en conserva a Paris-Francia desde Quito-Ecuador?
- ¿La logística internacional encarecerá el costo final de la exportación?
- ¿Existirá la suficiente inversión para poner en marcha el proyecto?

1.4.- Objetivos

1.4.1.- Objetivo General

Determinar si el proyecto es viable, factible dentro de los plazos establecidos, determinar cuál es la mejor opción logística para la exportación del producto.

1.4.2.- Objetivos específicos

- Determinar si existe oferta exportable de atún en conserva en el Ecuador.
- Determinar la demanda insatisfecha en el mercado francés.

- Establecer si el segmento de mercado elegido es el idóneo para la elaboración del proyecto.
- Establecer los compradores extranjeros, a los cuales va a llegar el producto mediante una investigación de mercado.
- Determinar el tipo de Incoterm con el cual va a realizar las transacciones comerciales.
- Establecer la mejor opción de forma de pago de las transacciones internacionales.
- Determinar si los indicadores financieros (VAN – TIR) son positivos para la elaboración del proyecto.

1.5.- Limitaciones

El proyecto no se dedica a la producción de atún en conserva, es un negocio de compra y venta del producto enlatado. Se ubicarán a los mejores productores y se con la respectiva compra del producto y posteriormente se lo exportara hacia Paris-Francia, se realizará toda la logística nacional como internacional hasta llegar al Incoterm DDP, es decir entregar en la bodega del importador con todos los gastos de aduana pagados tanto en origen como en destino.

1.6.- Justificación de la Investigación

El proyecto se realiza debido a la existencia de una gran producción de atún en conserva en el Ecuador que no está siendo bien aprovechada; en los 2 últimos años se a exportado la mayor cantidad lo que indica que Francia es un mercado potencial. Se desea establecer una adecuada cadena de distribución hacia el exterior considerando la participación de cada uno de los agentes que intervienen en el proceso tanto de producción como de exportación de atún enlatado; es decir se desea valorar todos los agentes que intervienen en la cadena de

distribución física permitiendo la internacionalización de atún enlatado a un potencial mercado como es el mercado francés.

1.7.- Hipótesis

La producción nacional de atún en conserva de excelente calidad a precios competitivos, con adecuados procesos logísticos de comercio exterior permitirá la aceptación y accesibilidad del producto al mercado francés en condiciones rentables.

1.8.- Variables

Cuadro # 1.1
Variables de la investigación

Dependientes	Independientes
Consumo nacional aparente de atún en conserva	Producción nacional de atún en conserva
Importación de atún en conserva en Francia	Exportación de atún en conserva

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

1.9.- Marco Referencial

1.9.1.- Investigación

La investigación es una actividad orientada a la búsqueda de conocimientos; de indagación de soluciones y de interrogantes, basándose en estadísticas y en la historia.

La investigación ayuda a mejorar el estudio debido a que permite establecer contacto con la realidad a fin de que la conozcamos mejor.

1.9.2.- Marco Teórico

1.9.3.- Evaluación de Proyectos

“Un proyecto es un conjunto de actividades reunidas en un plan, a las que se les asigna recursos para producir un bien o un servicio útiles al ser humano o a la sociedad con el fin de obtener rentabilidad.”(Barreno Luis, 2004, Pag. 2)

La evaluación de proyectos esta dada por ciertas etapas fundamentales:

- Análisis del Mercado
- Análisis Técnico
- Análisis Financiero

1.9.4.- Estudio de Mercado

“Consta básicamente de la determinación y la cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.”(Baca Urbina, 1992, Pag. 7)

1.9.5.- Estudio Técnico

“Esta parte del estudio puede subdividirse a su vez en cuatro partes que son: determinación óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis administrativo.” (Baca Urbina, 1992, Pag. 8)

1.9.6.- Estudio Financiero

“Pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta, así como otra serie de indicadores que servirán de base la evaluación financiera.” (Baca Urbina, 1992, Pag. 165)

1.9.7.- Evaluación del Proyecto

“En forma general se puede afirmar que el objetivo de la evaluación de proyectos es establecer la bondades de la decisión tomada por los inversionistas de asignar los recursos generalmente escasos a una inversión específica.” (Barreno Luis, 2004, Pag. 103)

1.9.8.- Comercio Exterior

Se define como Comercio Exterior, al intercambio de bienes, productos y servicios entre dos o más países.

Estudia el proceso de importación-exportación, logística internacional, documentación necesaria para realizar el intercambio de bienes o servicios, impuestos arancelarios.

1.10.- Marco Conceptual

Bienes de capital: Aquellos que forman parte del capital real, o conjunto de las instalaciones, equipos y medios productivos, que se destinan a intervenir en un proceso de producción.

Demanda insatisfecha: Es en la cual el público no ha logrado acceder al producto y/o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho con él.

Embalaje: Conocido también como envase de distribución, es un contenedor colectivo que agrupa varios envases primarios y secundarios con el fin de unificarlos, protegerlos y facilitar su manejo, almacenamiento, transporte y distribución.

Estado de ganancias y pérdidas: Este estado financiero nos permite determinar si la empresa en un periodo determinado ha obtenido utilidades o pérdidas.

Exportación a consumo: La exportación a consumo es el proceso de enviar una mercadería al exterior a cambio de una divisa.

Inversión: La inversión son los recursos (sean estos materiales o financieros) necesarios para realizar el proyecto.

Incoterms: “Se define por incoterms aquellos términos mundiales utilizados en los contratos internacionales para precisar las obligaciones de las partes a la hora de entregar las mercancías” (Instituto Español de Comercio exterior, p.189)

Logística internacional: Autoridad que tiene la empresa de movilizar materiales o productos hacia dentro o fuera del país.

Mercado: Es un lugar físico, virtual donde concurren oferentes y demandantes para ofrecer sus bienes o servicios.

Oferta exportable: La oferta exportable de una empresa es más que asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino, la oferta exportable también tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa.

Segmentación de mercados: Es el proceso de dividir el mercado en grupos de consumidores que se parezcan más entre sí en relación con algunos o algún criterio razonable.

Tamaño del proyecto: El tamaño del proyecto se refiere al cuanto, a la capacidad máxima instalada o en otras palabras; cuanto se puede producir.

Tasa de crecimiento anual: Se utiliza principalmente para la población, es el aumento de la población de un determinado territorio

Tasa interna de retorno (TIR): Es la tasa de descuento a la cual el valor presente neto de una inversión es cero. Es un método comúnmente utilizado para evaluar los proyectos de inversión.

Valor actual neto (VAN): Es aquel que permite determinar la valoración de una inversión en función de la diferencia entre el valor actualizado de todos los cobros derivados de la inversión y todos los pagos actualizados originados por la misma a lo largo del plazo de la inversión realizada.

1.11.- Marco Legal

Proporciona las bases sobre las cuales se constituyen las empresas; proporciona las bases sobre las cuales se construyen y determina los alcances de la participación política de la misma, por este motivo la empresa cumple con ciertas leyes como son:

Ley de compañías

“Contrato de compañía es aquél 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 del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil. “(<http://ecuamundo.org>, Año 2012)

Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones

Es un agente regulador entre el estado y las personas, ya sean naturales o jurídicos, que son operadores de comercio exterior.

Código de trabajo

Regula la relación entre el empleado y empleador; limita responsabilidades y sobrealta obligaciones las cuales deben ser cumplidas.

Los preceptos de este Código regulan las relaciones entre empleadores y trabajadores y se aplican a las diversas modalidades y condiciones de trabajo.

Código de Comercio

“El código de Comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles y los actos de contratos de comercio aunque sean ejecutados por no comerciantes.” (<http://www.lacamaradequito.com>, Año 2012)

1.12.- Metodología de la Investigación

Los métodos a utilizarse son los siguientes:

Método sistémico

Las variables de la investigación están íntimamente relacionadas, el método se lo utilizo para relacionar las importaciones con las exportaciones y la producción de atún enlatado de Francia, obteniendo Consumo Nacional Aparente.

Método bibliográfico

Este método se utilizará para la recolección de datos históricos de las variables indicadas (importaciones, exportación de Francia; producción nacional de atún enlatado de Ecuador).

Método estadístico

Los datos encontrados se tabularán de manera apropiada para poder analizar y determinar resultados.

Método Analítico

Este método se utilizará para sacar resultados de los datos obtenidos, para determinar el consumo nacional aparente en Francia de atún enlatado.

A través de los métodos se podrá realizar una investigación ordenada, coherente y sistemática para la elaboración y desarrollo del proyecto, permitirá identificar condiciones específicas relacionadas con el estudio a su vez permitirán realizar un análisis integral del mismo.

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES Y GENERALIDADES

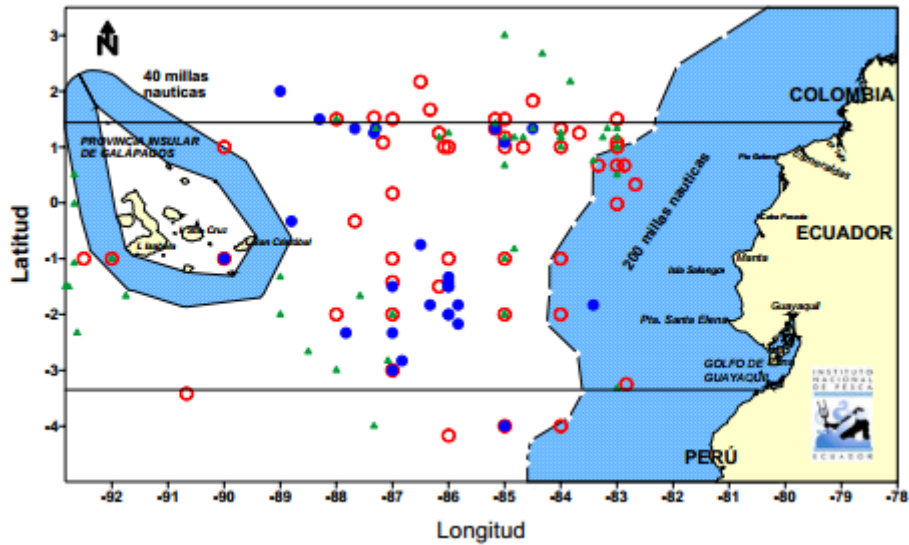
2.1.- Antecedentes Históricos

Desde la antigüedad el atún ha sido considerado fuente de alimento nutritivo y a su vez apreciado en todo el Mediterráneo. Aristóteles refleja la pesca de este pez por los fenicios que partían desde Cádiz. Pero también cuenta que cierta cantidad de ellos eran conservados en ánforas, trasladados hasta Cartago y comercializados desde allí por todo el Mediterráneo.

A mediados de la década de los ochenta la pesca artesanal evolucionó desde una pesca de subsistencia con artes y embarcaciones sencillas, hasta embarcaciones rápidas construidas de material de “fibra de vidrio” y barcos de madera. Esta pesca se destinó a mercados internacionales en estado fresco y subproductos, convirtiéndose esta actividad en un sinónimo de progreso y desarrollo, no sólo en el aspecto económico (producto interno bruto). Se podría considerar que estas pesquerías han ayudado en lo social; ej. Educación, salud entre otras.

Las principales zonas de pesca para los túnidos se ubicó en aguas internacionales frente al norte de Ecuador y sur de Colombia entre las latitudes 00°35' N y 01°40' N y longitudes 83°05' W y 88°30' W. Áreas con menor actividad serían la zona central del Ecuador entre las latitudes 00°55' S y 03°00' S y entre las longitudes 85°05' W y 88°00' W y al sureste de la isla Isabela fuera de las 40 millas de la Reserva Marina de Galápagos.

Gráfico # 2.1
Zonas Pesqueras de Ecuador



Fuente: MAGAP
Autor: MAGAP

2.2.- Situación del Sector

Las Exportaciones de atún enlatado no son recientes, podemos encontrar datos estadísticos desde el año 2002, a partir de este las exportaciones han ido incrementándose especialmente al mercado Europeo.

2.3.- Características del Sector

El sector pesquero es un motor importante para el desarrollo del país, debido a la gran cantidad de productos que satisfacen el mercado interno como el mercado externo, este sector posee una gran capacidad de adaptación a los cambios necesarios para ser competitivos en el mercado externo y así poder promocionar productos los cuales mejoren la calidad de vida de la población.

El mayor obstáculo que se presenta para este sector es el cambio climático mundial, el cual tiene gran influencia tanto en la calidad como en el volumen requerido para satisfacer los mercados internos y externos.

La pesca y procesamiento de atún se ha ido incrementando progresivamente satisfaciendo las necesidades del mercado interno, lo cual ha generado excedentes, los mismos que han sido exportados a ciertos mercados externos, pero a su vez lleva a buscar nuevos mercados, como es el caso del mercado francés.

2.4.- Características del proceso de producción de atún enlatado

Para proceder con la pesca, el atún debe poseer características físicas que permitan obtener un producto de mucha calidad, existe internacionalmente una talla mínima para la pesca de atún consensuada en los 70 cm, pero este animal puede llegar a medir 3 metros de longitud y pesar 700 Kg (en los nuevos criaderos de atunes realizados a partir de los años 90 del siglo XX se llegan a dar estos ejemplares), aunque comúnmente apenas llegan a los 2 m con un peso de 100 Kg. La alimentación de estos peces se basa en otros pescados, crustáceos y cefalópodos, es un devorador nato.

Según la Industria Ecuatoriana Productora de Alimentos C.A. INEPACA a continuación describo el proceso de producción de atún enlatado:

Pesca: El atún es un pez muy abundante en el Océano Pacífico; allí es capturado por barcos pesqueros provistos de equipos de frío para congelar el pescado y mantenerlo en perfecto estado sin que se deteriore hasta llegar a la planta de procesamiento.

Recepción: El atún capturado y congelado que llega a bordo de los barcos se descarga en la planta y se clasifica según la especie y el tamaño, temperatura, sal e histamina¹.

Almacenamiento: El pescado clasificado e identificado se coloca en congeladores para mantenerlo en perfecto estado hasta el momento del procesamiento que se realiza de acuerdo a varios factores y en base al método fifo².

Descongelamiento: Una vez que se selecciona por especie y tamaño que se va a procesar, el atún congelado se coloca en unas tinas especiales con agua caliente para que se descongele, proceso que puede durar de 3 a 12 horas dependiendo del tamaño del pescado.

Eviscerado: El pescado descongelado se limpia retirando cuidadosamente las vísceras y se corta en secciones, las cuales son ubicadas cuidadosamente en carros especiales diseñados de acuerdo a los cocinadores.

Cocción: El pescado se cocina por medio de vapor para facilitar la siguiente etapa de limpieza.

Limpieza: Esta etapa del proceso permite obtener lomos y carne de atún limpia y de excelente calidad. La limpieza se inicia retirando la piel, espinas, grasa y demás residuos. Los lomos quedan listos para ser empacados. La piel, espinas y grasa se utilizan para producir harina de pescado, materia prima para la producción de alimentos para animales.

Enlatado: Los lomos de atún limpio se porcionan de acuerdo al tamaño de la lata que se va a usar. Los pedazos de lomo se colocan en la lata y se agrega el líquido de cobertura, que puede ser agua o aceites de oliva, girasol o soya. Luego la lata se sella herméticamente.

Esterilización: Las latas selladas se colocan en autoclaves y se esterilizan con vapor a alta temperatura para destruir todos los microorganismos presentes en el alimento y dentro de la lata. Después las latas se lavan y enfrían con agua helada.

¹Histamina: es el mediador químico más conocido de las reacciones alérgicas.

² FIFO: first in first out

Empaque: Esta es la última etapa del proceso en la cual se colocan los rótulos a las latas y se empacan en cajas de cartón reciclable.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es la parte fundamental del proyecto, en el cual se realiza un análisis profundo de la oferta, demanda, producción y demás variables económicas y sociales, para comprobar la factibilidad de un producto dirigido hacia un mercado determinado, que satisfaga las necesidades de los consumidores y además posea una rentabilidad que justifique la inversión del proyecto.

3.1.- Mercado Francés

3.1.1.- Panorama General

En el panorama general detallaremos todos los aspectos geográficos, de superficie, aspectos de legislación francesa; para tener un panorama general del tipo de mercado al cual queremos dirigir nuestro producto.

Ubicación geográfica: Francia se encuentra en Europa Occidental, está delimitada por el Golfo de Vizcaya y el Canal de la Mancha que la separa de la isla del Reino Unido, en medio de los países de España y Bélgica y al Sur colinda con el mar Mediterráneo entre Italia y España.

Como territorio francés están incluidos: La Guayana Francesa, que se encuentra al Norte de Suramérica; las islas de Guadalupe, Martinica ubicadas en el mar Caribe, la primera al Sur de Puerto Rico y la última al Norte de Trinidad y Tobago; la Isla Reunión ubicada en África del Sur en el Océano Indico al este de Madagascar.

Francia posee parte de los Pirineos y los Alpes, ambos al sur. Otros macizos montañosos son el Jura (en la frontera con Suiza), las Ardenas, el Macizo Central y la cordillera de los

Vosgos. El MontBlanc en los Alpes con 4.808 metros de altura es la cumbre más alta de Europa occidental.

El punto más bajo del país está en el delta del río Ródano: -2 m bajo el nivel del mar. El territorio cuenta también con llanuras costeras hacia el norte y oeste del país.

Superficie: Con una superficie de 544.435 km², Francia se extiende sobre 1,000 kilómetros de norte al sur y del este al oeste.

Población: La población de Francia asciende a 65.312.249 habitantes

Tipo de territorio: Los principales rasgos fisiográficos de Francia los constituyen sus fronteras naturales orientales y meridionales, una meseta central meridional, y, contigua a ésta, una vasta región de llanuras onduladas.

Clima: En Francia se pueden encontrar cuatro tipos de clima. En el oeste, cerca de la costa, prevalece el clima marítimo templado, de lo que es un ejemplo Brest, de suaves inviernos, veranos frescos y muchas lluvias. En el interior del país el clima es de tipo continental, con veranos más calientes e inviernos más rigurosos con pocas lluvias. Una temperatura promedio a lo largo del año sería de 15 grados centígrados.

Moneda: La moneda de circulación como parte de la Unión Europea es el Euro.

Huso horario: La hora estándar GMT +2, es decir 7 horas adelante en relación al Ecuador.

Idioma: El idioma oficial en Francia es el francés.

3.1.2.- Administración Política de Estado

la administración de estado francés está dada por tipos de legislaciones, las que detallo a continuación:

Poder Ejecutivo:

Jefe de Estado: Presidente François Hollande

Jefe de Gobierno: Primer Ministro François Fillon

Gabinete: Consejo de Ministros designado por el Presidente a propuesta del primer ministro.

Elecciones: Presidente elegido por voto popular para un mandato de cinco años (elegible para un segundo mandato), las últimas elecciones celebradas el 22 de abril y 6 de mayo de 2007, el primer ministro nombrado por el presidente.

Poder Legislativo:

Parlamento bicameral o parlamento está formado por el Senado o el Senado nota, 15 nuevas plazas se añadirán al Senado para un total de 348 escaños - 328 para la Francia metropolitana y los departamentos de ultramar, 2 de Nueva Caledonia, 2 para la Polinesia Francesa, una de San Pedro y Miquelón, 1 de Saint-Barthélemy, 1 de Saint-Martin, una de Wallis y Futuna, y 12 para los nacionales franceses en el extranjero, anteriormente en manos de Mayotte 2 asientos como una colectividad de ultramar están incluidos en el total como un departamento de ultramar, a partir de 2008, los miembros serán elegidos indirectamente por un colegio electoral para un mandato de seis años con la mitad elegidos cada tres años, y la Asamblea Nacional.

Poder Judicial:

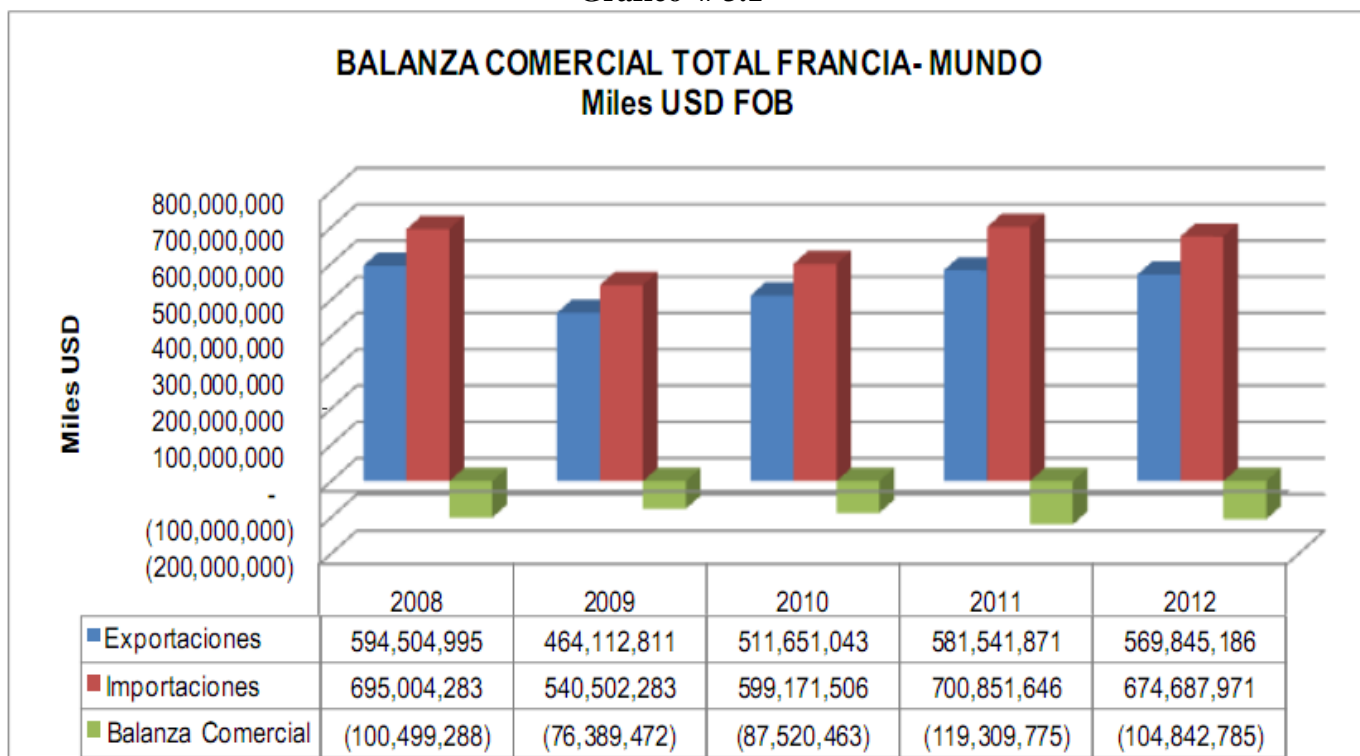
Supremo Tribunal de Apelaciones o Tribunal de Casación (magistrados son nombrados por el presidente entre los candidatos del Consejo Superior de la Judicatura); Consejo Constitucional Consejo Constitucional (tres miembros nombrados por el presidente, tres designados por el presidente de la Asamblea Nacional, y tres nombrados por el presidente del Senado); Consejo de Estado o Consejo de Estado.

3.1.2.- Balanza Comercial Francia resto del Mundo

La balanza comercial Francia en relación al resto del mundo no ha sido positiva, lo que quiere decir que Francia importa más de lo que exporta.

A continuación presentamos la tabla de la balanza comercial de Francia – Resto del Mundo:

Gráfico # 3.1



Fuente: PRO ECUADOR

Autor: PRO ECUADOR

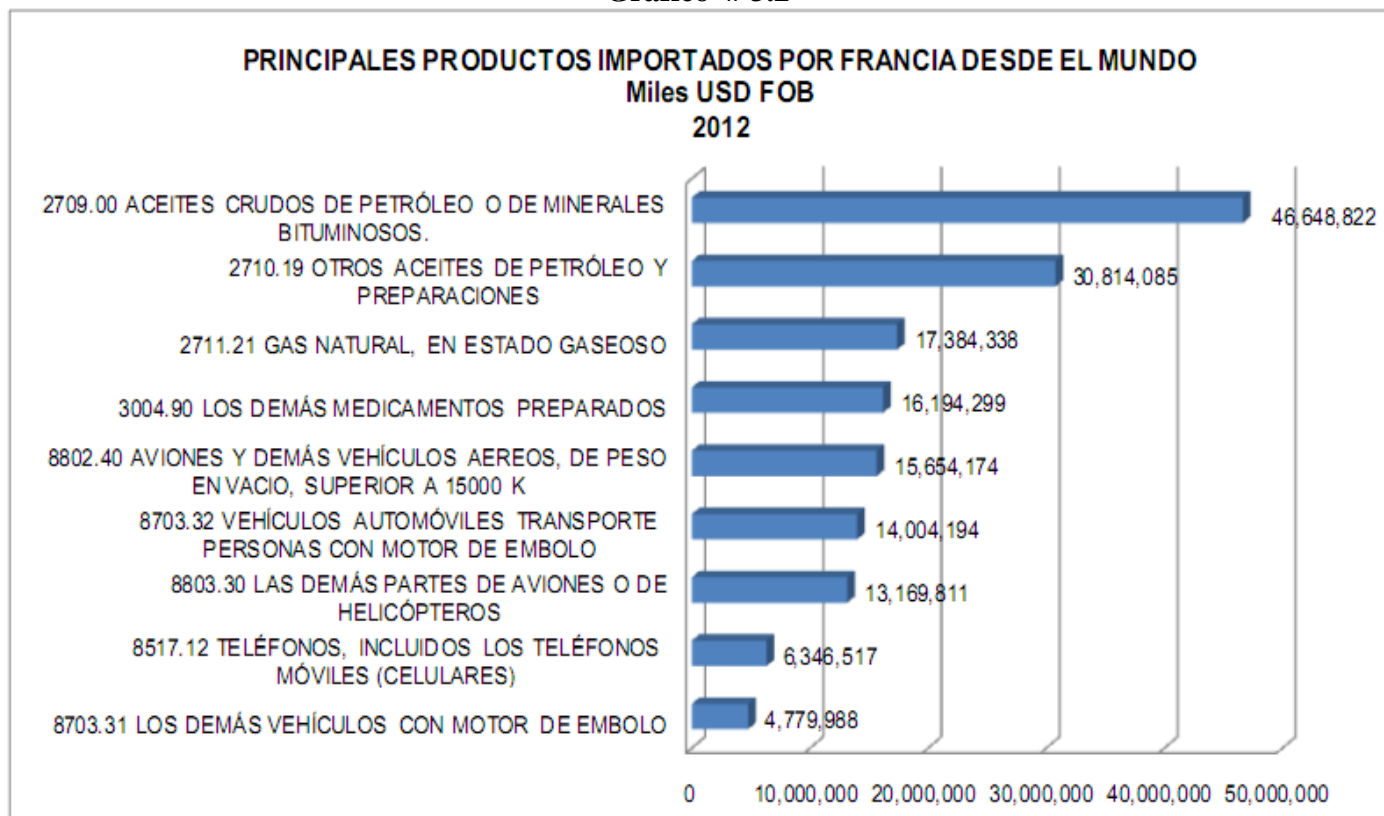
La Gráfico No. 3.1 está dada en miles de dólares. El déficit de la balanza comercial ha ido en incremento desde el año 2007 hasta el año 2008 con un valor de \$ 100.499.288,00; en el año 2009 tiene una baja notable. Los años posteriores recupera el valor de su Balanza comercial, en el año 2012 termina con un déficit de \$ 104.842.785,00.

3.1.3.- Principales productos importados por Francia resto del mundo

Los principales productos importados por Francia son básicamente aceites, petróleo y derivados de petróleo; seguido de medicamentos preparados y en tercer lugar vehículos automóviles para el transporte de personas.

A continuación presento el cuadro con los productos de mayor volumen de importación de Francia proveniente del resto del mundo:

Gráfico # 3.2



Fuente: PRO ECUADOR

Autor: PRO ECUADOR

3.1.4.- Principales proveedores de Francia

A continuación presento los principales países proveedores del mercado francés, estos valores se encuentran en valor FOB.

Cuadro # 3.1

Principales Proveedores de Francia
Periodo 2008 – 2012
Cifras en Millones de Dólares (FOB)

Exportadores	Valor importado en 2008	Valor importado en 2009	Valor importado en 2010	Valor importado en 2011	Valor importado en 2012
Alemania	\$101.710.832,00	\$113.901.585,00	\$ 88.206.762,00	\$103.433.888,00	\$118.607.821,00
China	\$ 38.728.291,00	\$ 45.461.942,00	\$ 41.252.583,00	\$ 48.872.682,00	\$ 56.189.433,00
Bélgica	\$ 50.697.120,00	\$ 59.139.862,00	\$ 44.696.188,00	\$ 46.993.292,00	\$ 54.401.746,00
Italia	\$ 52.210.576,00	\$ 56.530.102,00	\$ 42.981.561,00	\$ 44.971.003,00	\$ 50.752.112,00
España	\$ 42.665.915,00	\$ 45.316.840,00	\$ 34.255.167,00	\$ 37.184.798,00	\$ 41.946.532,00
Estados Unidos de América	\$ 35.571.995,00	\$ 38.295.741,00	\$ 34.722.667,00	\$ 35.234.556,00	\$ 39.589.908,00
Reino Unido	\$ 33.410.532,00	\$ 33.670.662,00	\$ 25.172.286,00	\$ 25.974.017,00	\$ 30.586.202,00
Países Bajos (Holanda)	\$ 25.010.183,00	\$ 28.179.661,00	\$ 22.853.693,00	\$ 25.188.401,00	\$ 30.107.760,00
Federación de Rusia	\$ 15.135.157,00	\$ 20.159.583,00	\$ 12.938.862,00	\$ 16.136.083,00	\$ 19.348.521,00
Suiza	\$ 14.010.041,00	\$ 15.699.978,00	\$ 13.725.119,00	\$ 14.600.135,00	\$ 16.081.472,00
Japón	\$ 13.987.373,00	\$ 13.998.663,00	\$ 10.767.919,00	\$ 11.719.338,00	\$ 12.995.887,00
Polonia	\$ 7.428.753,00	\$ 9.549.717,00	\$ 7.788.092,00	\$ 9.124.190,00	\$ 10.684.601,00
Noruega	\$ 8.660.117,00	\$ 12.381.513,00	\$ 6.629.929,00	\$ 6.490.585,00	\$ 9.451.824,00
Irlanda	\$ 8.929.598,00	\$ 8.983.380,00	\$ 8.389.467,00	\$ 7.745.398,00	\$ 9.001.000,00
Turquía	\$ 6.569.803,00	\$ 7.828.730,00	\$ 7.019.164,00	\$ 7.159.650,00	\$ 8.173.127,00
República Checa	\$ 6.214.037,00	\$ 6.891.627,00	\$ 5.875.979,00	\$ 6.640.401,00	\$ 8.130.847,00
Kazajstán	\$ 2.835.356,00	\$ 3.316.757,00	\$ 3.375.600,00	\$ 4.246.123,00	\$ 7.170.152,00
Portugal	\$ 5.647.642,00	\$ 6.030.559,00	\$ 5.012.945,00	\$ 5.579.444,00	\$ 6.623.482,00
India	\$ 3.820.403,00	\$ 5.092.806,00	\$ 4.032.524,00	\$ 5.470.427,00	\$ 6.531.107,00
Austria	\$ 5.339.687,00	\$ 5.997.335,00	\$ 4.738.808,00	\$ 5.876.263,00	\$ 6.460.826,00
Arabia Saudita	\$ 4.005.328,00	\$ 5.763.081,00	\$ 3.135.097,00	\$ 3.531.691,00	\$ 6.340.451,00
Argelia	\$ 4.627.197,00	\$ 7.082.517,00	\$ 3.817.858,00	\$ 3.073.577,00	\$ 6.113.245,00

Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Autor: Mauricio Guamba T.

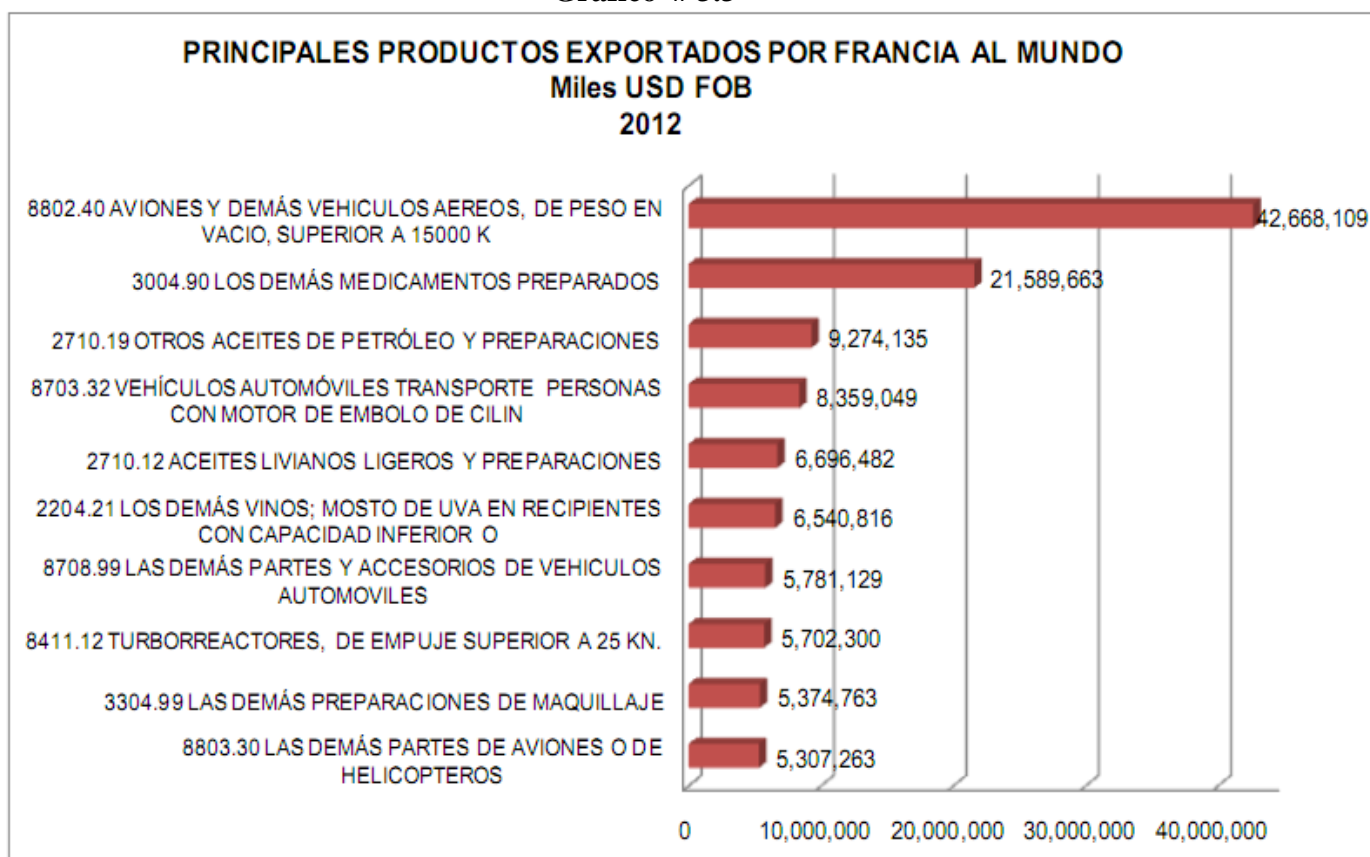
Como se puede observar los 5 principales países proveedores del mercado francés son: Alemania, China, Bélgica, Italia y España.

3.1.5.- Principales productos exportados por Francia resto del mundo

Los productos más exportados por Francia hacia el mundo son netamente productos terminados, procesados. En primer lugar de exportación tenemos: aviones, en segundo lugar tenemos medicamentos preparados, en tercer lugar vehículos, automóviles, en cuarto lugar esta todos los productos procesados de petróleo ligero.

A continuación presento cuadro de los productos de mayor volumen de exportación de Francia hacia el Mundo:

Gráfico # 3.3



Fuente: PRO ECUADOR

Autor: PRO ECUADOR

3.1.6.- Principales países compradores de Francia

En el siguiente cuadro presento los principales países compradores de los productos franceses:

Cuadro # 3.2

**Principales Compradores de Francia
Periodo 2008 – 2012
Cifras en Millones de Dólares VALOR FOB**

Importadores	Valor exportado en 2008	Valor exportado en 2009	Valor exportado en 2010	Valor exportado en 2011	Valor exportado en 2012
Alemania	\$ 77.914.753,00	\$ 86.841.525,00	\$ 68.985.006,00	\$ 82.988.674,00	\$ 96.159.772,00
Italia	\$ 49.462.433,00	\$ 52.423.481,00	\$ 39.242.638,00	\$ 41.337.649,00	\$ 47.480.207,00
España	\$ 51.652.809,00	\$ 49.916.888,00	\$ 37.242.572,00	\$ 37.979.640,00	\$ 42.281.252,00
Bélgica	\$ 40.593.524,00	\$ 45.317.968,00	\$ 35.348.722,00	\$ 38.471.537,00	\$ 41.857.923,00
Reino Unido	\$ 45.226.332,00	\$ 46.710.234,00	\$ 33.747.315,00	\$ 34.343.828,00	\$ 38.470.727,00
Estados Unidos de América	\$ 34.096.800,00	\$ 35.110.119,00	\$ 27.346.847,00	\$ 29.230.606,00	\$ 32.468.181,00
Países Bajos (Holanda)	\$ 22.672.454,00	\$ 25.132.632,00	\$ 19.107.821,00	\$ 21.333.764,00	\$ 24.888.279,00
China	\$ 12.423.865,00	\$ 13.285.333,00	\$ 10.943.269,00	\$ 14.551.262,00	\$ 18.716.062,00
Suiza	\$ 14.401.205,00	\$ 17.686.093,00	\$ 14.028.479,00	\$ 15.054.310,00	\$ 18.229.359,00
Federación de Rusia	\$ 7.748.231,00	\$ 10.364.291,00	\$ 7.069.433,00	\$ 8.319.019,00	\$ 10.352.855,00
Turquía	\$ 7.125.920,00	\$ 8.402.659,00	\$ 6.731.562,00	\$ 8.303.271,00	\$ 9.320.123,00
Polonia	\$ 8.682.014,00	\$ 9.906.645,00	\$ 7.179.002,00	\$ 7.849.806,00	\$ 9.229.120,00
Japón	\$ 7.916.481,00	\$ 8.254.690,00	\$ 6.648.768,00	\$ 7.793.299,00	\$ 9.065.226,00
Argelia	\$ 5.695.717,00	\$ 8.108.167,00	\$ 6.959.564,00	\$ 6.933.296,00	\$ 8.004.663,00
Suecia	\$ 7.363.164,00	\$ 8.056.369,00	\$ 5.717.631,00	\$ 6.694.274,00	\$ 7.792.695,00
Singapur	\$ 4.961.041,00	\$ 6.798.936,00	\$ 5.939.551,00	\$ 6.662.972,00	\$ 7.146.291,00
Hong Kong (China)	\$ 3.265.921,00	\$ 3.745.077,00	\$ 3.294.852,00	\$ 5.578.555,00	\$ 6.107.903,00
Marruecos	\$ 4.830.298,00	\$ 6.260.056,00	\$ 4.823.036,00	\$ 5.281.155,00	\$ 5.965.043,00
República de Corea	\$ 4.122.740,00	\$ 4.446.927,00	\$ 3.670.581,00	\$ 4.252.815,00	\$ 5.823.176,00
Brasil	\$ 4.225.379,00	\$ 5.194.622,00	\$ 3.545.856,00	\$ 4.731.103,00	\$ 5.551.080,00
Portugal	\$ 6.817.923,00	\$ 7.565.442,00	\$ 6.022.592,00	\$ 5.547.469,00	\$ 5.486.934,00
Australia	\$ 3.167.618,00	\$ 4.963.415,00	\$ 3.476.213,00	\$ 4.255.124,00	\$ 5.288.651,00
Austria	\$ 4.993.742,00	\$ 5.434.493,00	\$ 4.117.255,00	\$ 4.467.099,00	\$ 5.252.738,00
Emiratos Árabes Unidos	\$ 5.010.290,00	\$ 5.188.484,00	\$ 4.836.367,00	\$ 4.521.978,00	\$ 5.077.135,00

Fuente: http://www.trademapp.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

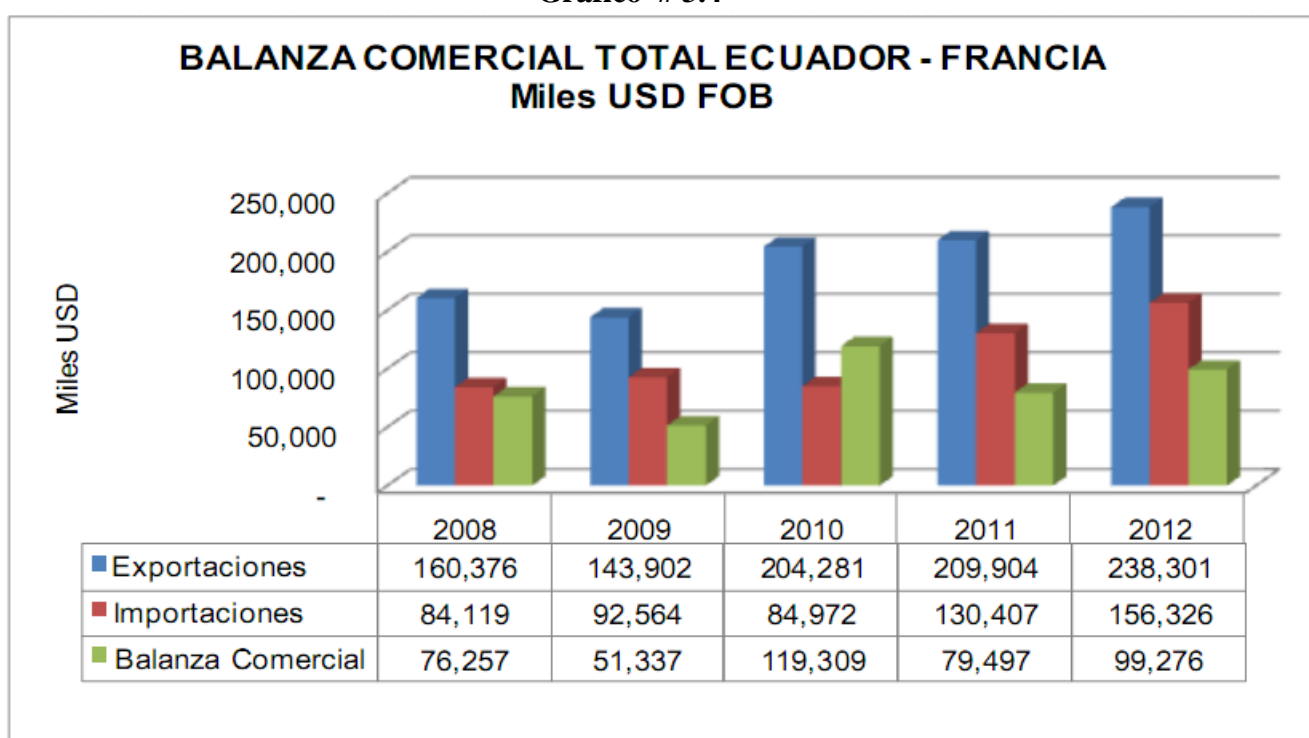
Autor: Mauricio Guamba

3.2.- Comercio bilateral Ecuador – Francia

El comercio bilateral entre Ecuador y Francia se ha incrementado en los últimos años; los saldos de la balanza comercial entre Ecuador y Francia poseen saldos positivos, es decir existe un superávit en la balanza comercial lo cual indica que existe un gran volumen de exportaciones hacia el mercado francés en la relación al volumen de importaciones.

A continuación presento la balanza comercial Ecuador – Francia hasta el mes de Diciembre 2012:

Gráfico # 3.4



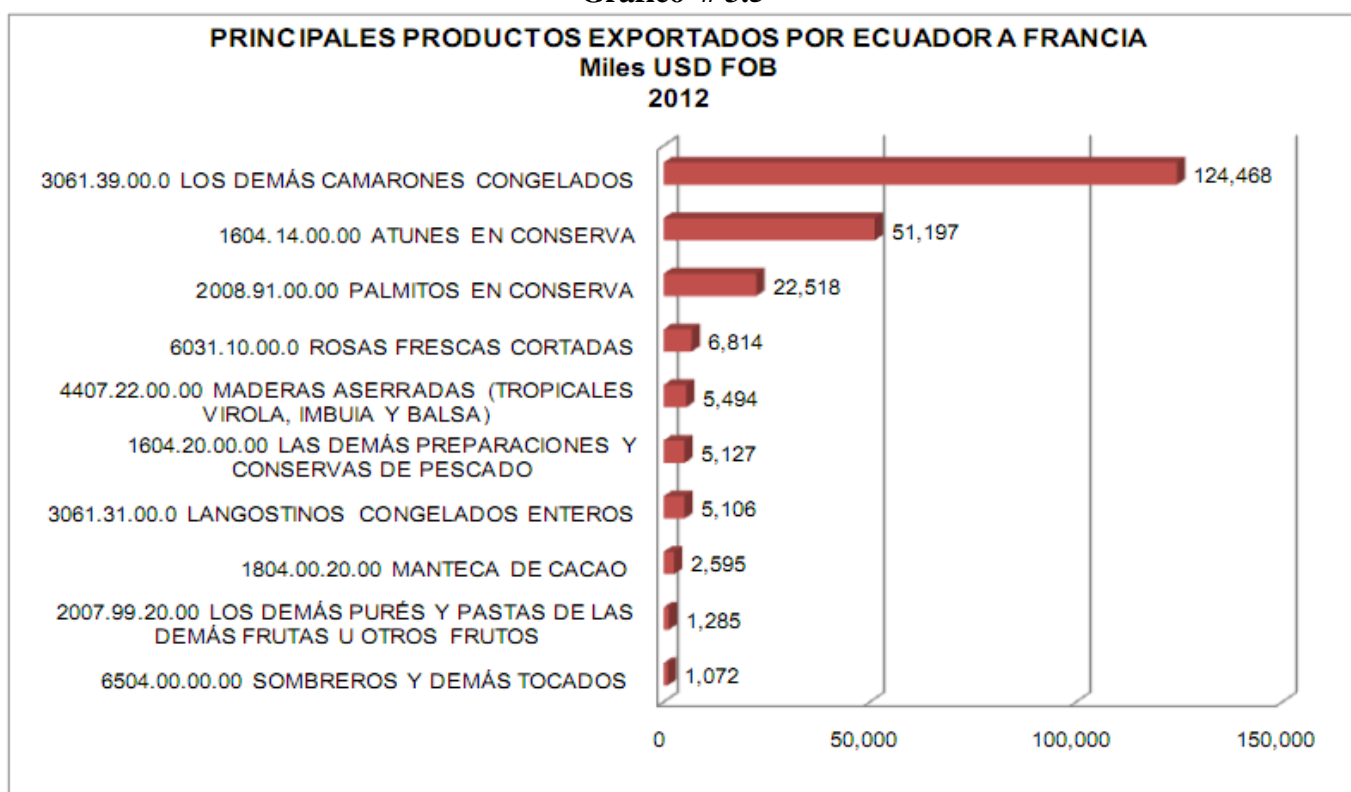
Fuente: PRO ECUADOR

Autor: PRO ECUADOR

3.2.1.- Principales productos ecuatorianos exportados a Francia

Ecuador exporta a Francia productos tradicionales como: camarones, atún en conserva, rosas entre otros. Las exportaciones ecuatorianas hacia el mercado francés se han incrementado notablemente, por tal motivo se nota que es un gran nicho de mercado para los productos tradicionales ecuatorianos, a continuación presento los productos de mayor volumen de exportación hacia el mercado francés:

Gráfico # 3.5



Fuente: PRO ECUADOR

Autor: PRO ECUADOR

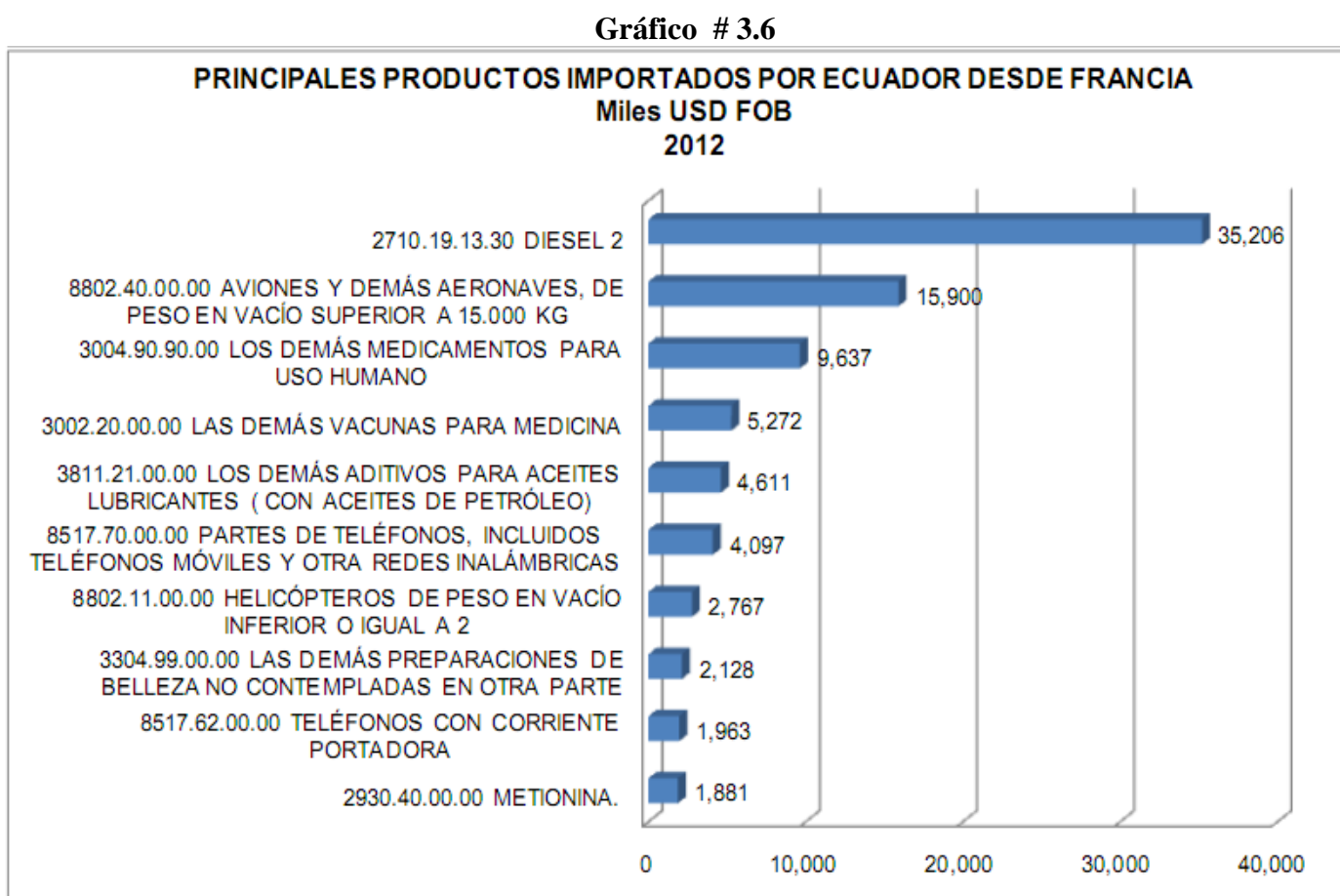
Como se puede observar el atún en conserva es el segundo producto con mayor volumen de exportación desde Ecuador hacia Francia; por tal motivo se observa que este mercado es un gran nicho para este producto.

3.2.2.- Principales productos importados por Ecuador desde Francia

Como muestra la Balanza Comercial, Ecuador no es un gran importador del mercado francés.

Los principales productos de importación son productos como partes y piezas de teléfonos, así como productos derivados de petróleo como son aditivos para aceites lubricantes, etc.

En el siguiente cuadro presento cuales son los productos de con mayor volumen de importación provenientes de Francia:



Fuente: PRO ECUADOR

Autor: PRO ECUADOR

3.3.- Demanda

“Cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.” (Baca Urbina, 1992, Pag. 17)

3.3.1.- Cuantificación de la demanda

Debido a que existe información estadística tanto de producción como de exportaciones e importaciones de Atún enlatado del mercado francés se ha visto conveniente utilizar el método No Probabilístico para la cuantificación de la demanda.

Para determinar la demanda de atún enlatado nos basaremos en el consumo nacional aparente (CNA), el cual se determina mediante la producción de atún enlatado, importaciones y exportaciones.

El consumo Nacional Aparente se calcula con la siguiente formula:

$$CNA = P + I - X$$

Dónde:

$$P = \textit{Producción}$$

$$I = \textit{Importaciones}$$

$$X = \textit{Exportaciones}$$

3.3.2.- Producción nacional de Atún en conserva en Francia

Mediante fuentes de información estadística como son FAO y TRADE MAP se determina que Francia no es un gran productor de atún enlatado debido a su ubicación geográfica y demográfica, no existen las características físicas y climatológicas para el desarrollo de este tipo de peces. Por ello Francia y toda Europa es un gran nicho de mercado para la exportación de este tipo de productos.

3.3.3.- Importaciones de Atún en conserva de Francia

El mercado europeo, por todas las características que este posee ya sean culinarias, o por estilo de vida es un mercado muy atractivo para la comercialización de atún enlatado.

Mediante fuentes estadísticas tomadas de la FAO y TRADE MAP se encuentra datos estadísticos desde el año 2007 como se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro # 3.3

**Importaciones de Atún en conserva de Francia
Periodo 2008 – 2012
Cifras en Toneladas**

Años	Importaciones
2008	83.210,00
2009	78.647,00
2010	81.573,00
2011	77.103,00
2012	87.896,00

Fuente: TRADE MAP

Autor: Mauricio Guamba T.

3.3.3.1.- Proyección de las Importaciones

Para la proyección de las importaciones se utilizará el método de regresión lineal Simple, y se utiliza la siguiente fórmula:

$$y = a + bx$$

Cuadro # 3.4

Cálculo de proyección de las importaciones de Atún en conserva

Años	Importaciones - Y	X	X * Y	X ²
2008	83.210,00	-2	-166420	4
2009	78.647,00	-1	-78647	1
2010	81.573,00	0	0	0
2011	77.103,00	1	77103	1
2012	87.896,00	2	175792	4
Total	408.429,00		7828	10

Fuente: TRADE MAP

Autor: Mauricio Guamba T.

$$y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum y}{N} \quad b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$a = \frac{408.429,00}{5} \quad b = \frac{7.828}{10}$$

$$a = 81.685,00 \quad b = 782.8$$

$$y = 81.685,00 + 782.8 x$$

Cuadro # 3.5**Proyección de Importaciones**

X	Años	Importaciones Proyectadas Y
3	2013	84.034,20
4	2014	84.817,00
5	2015	85.599,80
6	2016	86.382,60
7	2017	87.165,40
8	2018	87.948,20

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Cuadro # 3.6

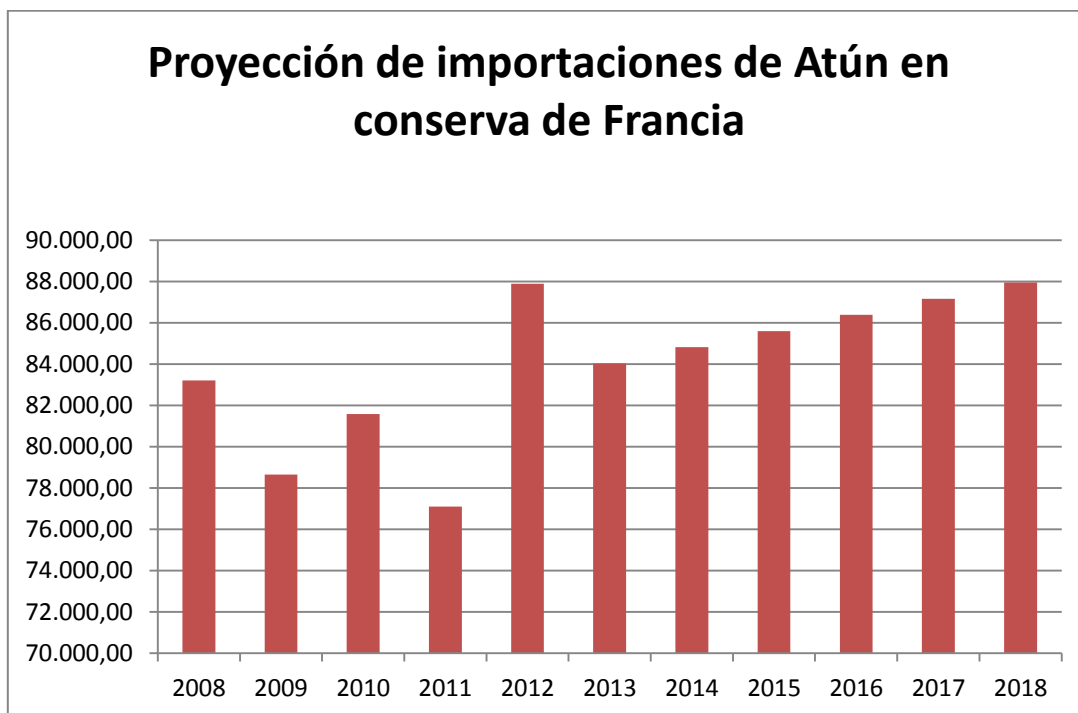
**Proyección de importaciones
de Atún en conserva de
Francia
Toneladas**

Años	Importaciones
2008	83.210,00
2009	78.647,00
2010	81.573,00
2011	77.103,00
2012	87.896,00
2013	84.034,20
2014	84.817,00
2015	85.599,80
2016	86.382,60
2017	87.165,40
2018	87.948,20

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Gráfico # 3.8



Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Interpretación: Como se puede observar, la tendencia de las importaciones de atún en conserva es creciente cada año. El crecimiento de las importaciones posee cifras significativas, lo que da a notar que el mercado francés es un gran nicho de mercado.

3.3.4.- Principales proveedores de Atún a Francia

A continuación presento los principales proveedores de Atún en conserva del mercado Francés:

Cuadro # 3.7
Principales Proveedores de atún en conserva de Francia
Periodo 2008 – 2012
Cifras en Millones de Dólares Valor FOB

Exportadores	Valor importado en 2008	Valor importado en 2009	Valor importado en 2010	Valor importado en 2011	Valor importado en 2012
España	\$ 92,514.00	\$ 103,732.00	\$ 101,325.00	\$ 116,487.00	\$ 154,374.00
Seychelles	\$ 62,557.00	\$ 68,006.00	\$ 67,197.00	\$ 62,244.00	\$ 93,558.00
Ecuador	\$ 35,262.00	\$ 51,621.00	\$ 64,393.00	\$ 52,248.00	\$ 7,472.00
Côte d'Ivoire (Costa de Marfil)	\$ 97,504.00	\$ 121,797.00	\$ 83,738.00	\$ 65,329.00	\$ 64,089.00
Ghana	\$ 36,033.00	\$ 40,898.00	\$ 48,005.00	\$ 49,517.00	\$ 52,002.00
Tailandia	\$ 28,823.00	\$ 31,792.00	\$ 43,084.00	\$ 33,548.00	\$ 47,544.00
Madagascar	\$ 36,641.00	\$ 34,091.00	\$ 37,149.00	\$ 18,143.00	\$ 25,321.00
Mauricio	\$ 595.00	\$ 7,192.00	\$ 8,354.00	\$ 5,725.00	\$ 13,608.00
Bélgica	\$ 2,956.00	\$ 4,462.00	\$ 4,466.00	\$ 3,743.00	\$ 4,124.00
Países Bajos (Holanda)	\$ 3,783.00	\$ 4,121.00	\$ 2,636.00	\$ 1,152.00	\$ 2,038.00

Fuente: Trademap

Autor: Mauricio Guamba T.

Como se observa en el cuadro anterior Ecuador se encuentra en el tercer lugar como proveedor de atún en conserva para el mercado francés.

3.3.5.- Exportaciones de atún desde Francia

En el siguiente cuadro presento los principales compradores de atún en conserva de Francia:

Cuadro # 3.8

**Principales Compradores de atún en conserva de Francia
Periodo 2008 – 2012
Cifras en Millones de Dólares Valor FOB**

Importadores	Valor exportado en 2008	Valor exportado en 2009	Valor exportado en 2010	Valor exportado en 2011	Valor exportado en 2012
Bélgica	\$ 17,861.00	\$ 14,506.00	\$ 6,649.00	\$ 7,937.00	\$ 12,601.00
Reino Unido	\$ 7,299.00	\$ 8,806.00	\$ 7,044.00	\$ 6,493.00	\$ 5,741.00
Italia	\$ 43,545.00	\$ 40,042.00	\$ 34,632.00	\$ 1,376.00	\$ 4,981.00
España	\$ 1,737.00	\$ 1,614.00	\$ 2,335.00	\$ 221.00	\$ 4,145.00
Finlandia	\$ 11.00	\$ -	\$ 778.00	\$ 1,312.00	\$ 1,091.00
Países Bajos (Holanda)	\$ 231.00	\$ 687.00	\$ 720.00	\$ 353.00	\$ 1,011.00
Suiza	\$ 195.00	\$ 243.00	\$ 317.00	\$ 339.00	\$ 434.00
Croacia	\$ 148.00	\$ 308.00	\$ 203.00	\$ 48.00	\$ 405.00
Tailandia	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5.00	\$ 387.00
Portugal	\$ 78.00	\$ 131.00	\$ 178.00	\$ 167.00	\$ 362.00
Austria	\$ 254.00	\$ 391.00	\$ 542.00	\$ 289.00	\$ 356.00

Fuente: Trademap

Autor: Mauricio Guamba

3.3.5.1.- Proyección de las Exportaciones de Atún en conserva de Francia

Cuadro # 3.9

**Exportaciones de Atún en conserva de Francia
Periodo 2008 – 2012
Cifras en Toneladas**

Años	Exportaciones
2008	17.042,00
2009	9.053,00
2010	6.632,00
2011	2.974,00
2012	3.329,00

Fuente: TRADE MAP

Autor: Mauricio Guamba T.

Cuadro # 3.10

Cálculo de proyección de las exportaciones de Atún en conserva

Años	Exportaciones Y	X	X * Y
2008	17.042,00	-2	-34084
2009	9.053,00	-1	-9053
2010	6.632,00	0	0
2011	2.974,00	1	2974
2012	3.329,00	2	6658
Total	39.030,00		-33505

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

$$y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum y}{N} \quad b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$a = \frac{39.030,00}{5} \qquad b = \frac{-33.505,00}{10}$$

$$a = 7.806,00 \qquad b = -3.350,00$$

$$y = 7.806,00 - 3.350,00 x$$

Cuadro # 3.11
Proyección de Exportaciones

X	Años	Exportaciones Proyectadas Y
3	2013	-2.245,50
4	2014	-5.596,00
5	2015	-8.946,50
6	2016	-12.297,00
7	2017	-15.647,50
8	2018	-18.998,00

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Como se puede observar las exportaciones poseen tendencia decreciente con valores negativos, por tal motivo no se tomará en cuenta la proyección de las exportaciones.

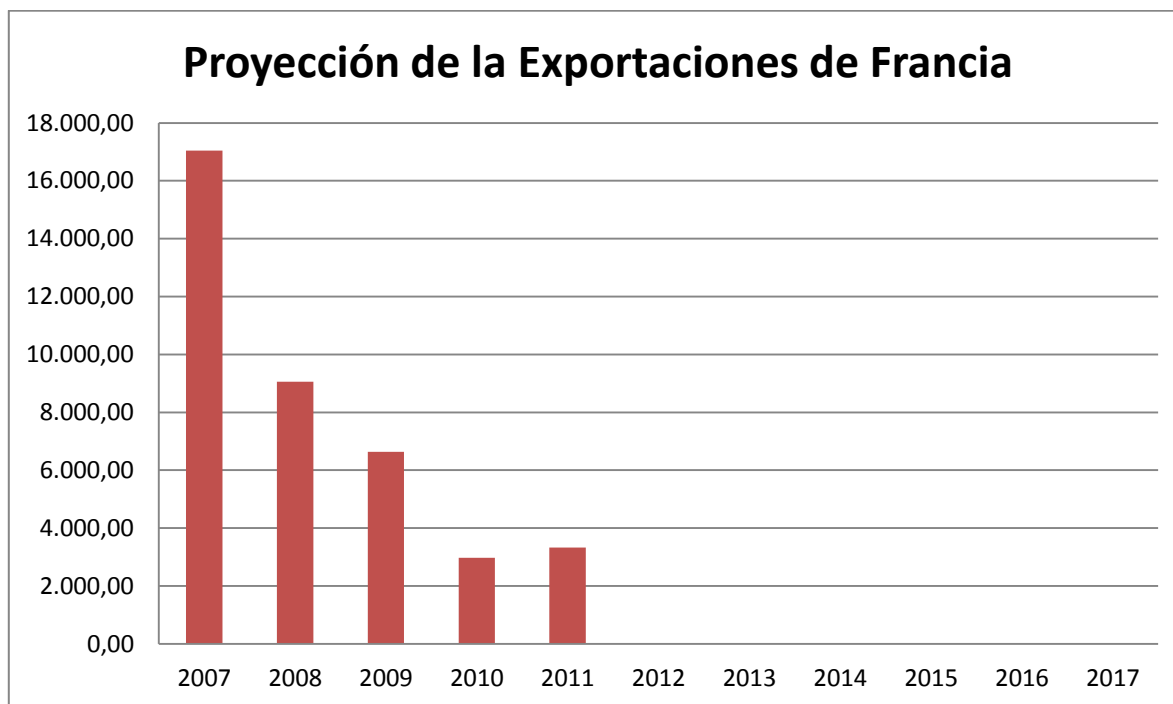
Cuadro # 3.12
Proyección de la Exportaciones de Francia

Años	Exportaciones
2007	17.042,00
2008	9.053,00
2009	6.632,00
2010	2.974,00
2011	3.329,00
2012	0,00
2013	0,00
2014	0,00
2015	0,00
2016	0,00
2017	0,00

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Gráfico # 3.9



Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Interpretación: Como se puede observar, la tendencia de las exportaciones es negativa, para el año 2013 Francia ya no va a exportar, sería netamente un país importador de este producto.

3.3.6.- Producción Nacional de Francia

La producción está basada en la maquila, Brokers internacionales exportan el Atun y es procesado y enlatado en Francia; Según la FAO en Francia se encuentran varios Brokers internacionales y los principales son:

- MUNDIEXPORT ALIMENTARIA, S.L. - Alzira (Valencia) – España
- PRESTEVE FOODS LIMITED - Wheatley, Ontario – Canada
- SANKO FOODS CO LTD - Tokyo – Japon

Cuadro # 3.13

**Producción de Atún en conserva de Francia
Periodo 2008 – 2012
Cifras en Toneladas**

Años	Producción
2008	35.663,00
2009	36.857,00
2010	38.090,97
2011	39.366,26
2012	40.684,25

Fuente: FAO

Autor: Mauricio Guamba T.

Cuadro # 3.14**Cálculo de proyección de las producción de Atún en conserva**

Años	Producción Y	X	X * Y	X²
2008	35.663,00	-2	-71326	4
2009	36.857,00	-1	-36857	1
2010	38.090,98	0	0	0
2011	39.366,26	1	39,366,264	1
2012	40.684,25	2	813,684,992	4
Total	190.661,49		12.551,76	10,00

Fuente: Estudio propio

Autor: Mauricio Guamba T.

$$y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum y}{N} \quad b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$a = \frac{190.661,49}{5} \quad b = \frac{12.551,76}{10}$$

$$a = 36.618,20 \quad b = 238,80$$

$$y = 38.132,30 + 1.255,18 x$$

Cuadro # 3.15
Proyección de la Producción

X	Años	Producción Proyectada Y
3	2013	41.897,83
4	2014	43.153,00
5	2015	44.408,18
6	2016	45.663,36
7	2017	46.918,53
8	2018	48.173,71

Fuente: Estudio propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Cuadro # 3.16

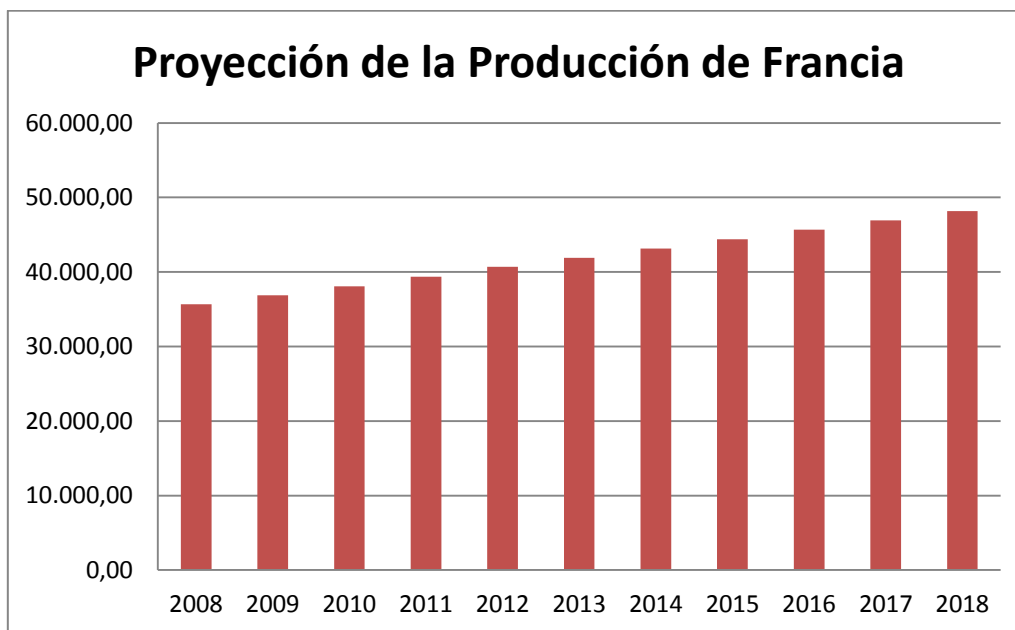
Proyección de la Producción de Francia Toneladas

Años	Producción
2008	35.663,00
2009	36.857,00
2010	38.090,98
2011	39.366,26
2012	40.684,25
2013	41.897,83
2014	43.153,00
2015	44.408,18
2016	45.663,36
2017	46.918,53
2018	48.173,71

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Gráfico # 3.10



Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

3.3.7.- Consumo Aparente

El consumo Nacional Aparente nos da a conocer la cantidad de Atún enlatado disponible para el consumo. Se determina mediante la siguiente fórmula:

$$CNA = P + I - X$$

Dónde:

P = Producción

I = Importaciones

X = Exportaciones

Cuadro # 3.17

**Proyección de Consumo Nacional Aparente de Atún en conserva de Francia
Periodo 2008 – 2017
Cifras Toneladas**

Años	Producción	Importaciones	Exportaciones	CNA
2007	35.663,00	83.210,00	17.042,00	101.831,00
2008	36.857,00	78.647,00	9.053,00	106.451,00
2009	38.090,98	81.573,00	6.632,00	113.031,98
2010	39.366,26	77.103,00	2.974,00	113.495,26
2011	40.684,25	87.896,00	3.329,00	125.251,25
2012	41.897,83	84.034,20	0,00	125.932,03
2013	43.153,00	84.817,00	0,00	127.970,00
2014	44.408,18	85.599,80	0,00	130.007,98
2015	45.663,36	86.382,60	0,00	132.045,96
2016	46.918,53	87.165,40	0,00	134.083,93
2017	48.173,71	87.948,20	0,00	136.121,91

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

3.3.8.- Proyección de la Población

Para proyectar la población de Francia se ha tomado bases estadísticas de la FAOSTAT, datos históricos desde el año 2007 hasta el año 2011.

Cuadro # 3.18

Población de Francia

Años	Población Millones de hab.
2007	61.378.000,00
2008	61.745.000,00
2009	62.098.000,00
2010	62.445.000,00
2011	62.787.000,00

Fuente: faostat

Autor: Mauricio Guamba T.

Cuadro # 3.19

Cálculo de proyección de la Población de Francia

Años	Población Y	X	X * Y	X ²
2007	61.378.000,00	-2	-122756000	4
2008	61.745.000,00	-1	-61745000	1
2009	62.098.000,00	0	0	0
2010	62.445.000,00	1	62445000	1
2011	62.787.000,00	2	125574000	4
Total	310.453.000,00		3.518.000,00	10

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

$$y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum y}{N} \quad b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$a = \frac{310.453.000,00}{5} \quad b = \frac{3.518.000,00}{10}$$

$$a = 62.090.600,00 \quad b = 351.800,00$$

$$y = 62.090.600,00 + 351.800,00 x$$

Cuadro # 3.20

**Población de Francia
periodo 2007 - 2018
Cifras en Millones de habitantes**

Años	Población
2007	61.378.000,00
2008	61.745.000,00
2009	62.098.000,00
2010	62.445.000,00
2011	62.787.000,00
2012	63.146.000,00
2013	63.497.800,00
2014	63.849.600,00
2015	64.201.400,00
2016	64.553.200,00
2017	64.905.000,00
2018	65.256.800,00

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

3.3.9.- Consumo Per Cápita de Atún en conserva de Francia

Mediante el Consumo Per Cápita podemos obtener el consumo anual de atún en conserva por habitante en Francia. Este indicador se obtiene a través de la siguiente fórmula:

$$CPC = \frac{CNA}{Poblacion}$$

Después de realizar las respectivas proyecciones tanto de Consumo Nacional Aparente y de población de Francia procedemos a determinar el Consumo Per Cápita de Atún en conserva de Francia.

Cuadro # 3.21

**Consumo Per Cápita de Atún en conserva
Periodo 2012 - 2017**

Años	CNA	Población	Población Millones de hab - Paris	Segmento de Mercado	Consumo Per Cápita (TN/año)
2012	125.932,03	63.497.800,00	2.257.981,00	1.460.913,71	0,0862009
2013	127.970,00	63.849.600,00	2.258.658,39	1.461.351,98	0,0875696
2014	130.007,98	64.201.400,00	2.259.335,99	1.461.790,39	0,0889375
2015	132.045,96	64.553.200,00	2.260.013,79	1.462.228,92	0,0903046
2016	134.083,93	64.905.000,00	2.260.691,80	1.462.667,59	0,0916708
2017	136.121,91	65.256.800,00	2.261.370,00	1.463.106,39	0,0930362

Fuente: Estudio

Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

3.3.10.- Consumo recomendado de Atún en Conserva de Francia

Según la FDA (U.S. Food and Drug Administration) indica que cada persona puede consumir 12 Onzas o 340gr de atún por semana sin inconveniente, sin embargo recomienda el consumo únicamente de 6 o 170gr onzas por persona a la semana.³

En conclusión el consumo recomendado de atún por persona es en promedio de 170gr a la semana (Una lata) lo que en teoría quiere decir que al mes debe consumir 680gr y al año 8.16Kg. Recordemos que este dato es estimado de acuerdo con lo sugerido por nutricionistas y organismos internacionales, esta cantidad podría variar dependiendo del país y la cultura alimenticia, hay países como México en donde el consumo anual de atún por persona se promedia en los 11.5Kg. En Argentina se recomienda el consumo de pescado de 3 a 5 veces por semana.

³U.S: Food and Drug Administration (FDA).

Cuadro # 3.22
Proyección del Consumo
Recomendado

Años	CNA (Tn)	Consumo recomendado (kg./hab)
2008	101.831,00	8,16
2009	106.451,00	8,16
2010	113.031,98	8,16
2011	113.495,26	8,16
2012	125.251,25	8,16
2013	128.177,53	8,16
2014	133.566,00	8,16
2015	138.954,48	8,16
2016	144.342,96	8,16
2017	149.731,43	8,16
2018	155.119,91	8,16

Fuente: FDA

Autor: Mauricio Guamba T.

3.4.- Oferta

“Se puede definir a la oferta como 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 espacio de tiempo definido.” (Barreno Luis, 2004, Pag. 52)

3.4.1.- Cuantificación de la Oferta

En esta parte del estudio de mercado analizaremos las exportaciones, producción nacional y demanda potencial del proyecto. Para realizar el estudio de la Oferta nos basamos en datos estadísticos históricos para determinar las proyecciones necesarias.

3.4.2.- Producción del Atún en Conserva

Ecuador es un país netamente productor de Atún en conserva, se ha tomado como fuente estadística la FAO, donde se encuentra datos históricos de producción de atún en conserva desde el año 2008 hasta el año 2012.

3.4.3.- Proyección de la producción de Atún en Conserva

Cuadro # 3.23

**Producción de Atún en conserva de Ecuador
Periodo 2008 - 2012
Cifras en Toneladas**

Años	Producción
2008	151.799,00
2009	167.550,00
2010	184.935,36
2011	204.124,66
2012	225.305,09

Fuente: FAO

Autor: Mauricio Guamba T.

Cuadro # 3.24

Cálculo de proyección de las producción de Atún
enlatado

Periodo 2008 - 2012

Cifras en Toneladas

Años	Producción Y	X	X * Y	X ²
2008	151.799,00	-2	-303.598,00	4
2009	167.550,00	-1	-167.550,00	1
2010	184.935,36	0	0,00	0
2011	204.124,66	1	204.124,66	1
2012	225.305,09	2	450.610,17	4
Total	933.714,11		183.586,83	10

Fuente: Estudio propio

Autor: Mauricio Guamba T.

$$y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum y}{N} \quad b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$a = \frac{933.714,11}{5} \quad b = \frac{183.586,83}{10}$$

$$a = 186.742,82 \quad b = 18.858,68$$

$$y = 186.742,82 + 18.858,68 x$$

Cuadro # 3.25
Proyección de la Producción

X	Años	Producción Proyectada Y
3	2013	241.818,87
4	2014	260.177,55
5	2015	278.536,24
6	2016	296.894,92
7	2017	315.253,60
8	2018	333.612,29

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Cuadro # 3.26

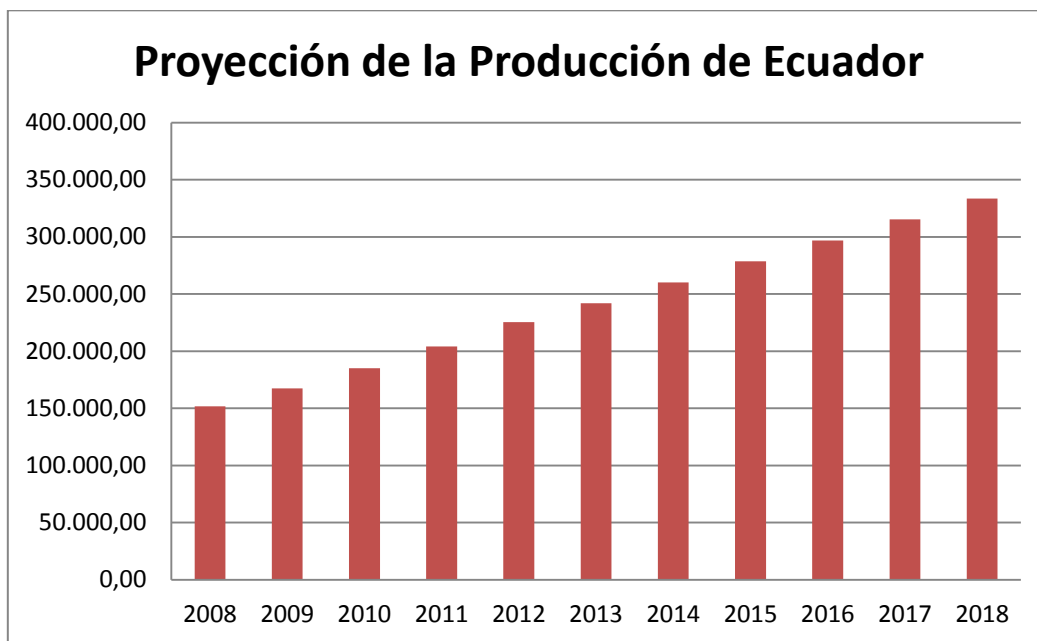
Proyección de la Producción de Ecuador
Toneladas

Años	Producción
2008	151.799,00
2009	167.550,00
2010	184.935,36
2011	204.124,66
2012	225.305,09
2013	241.818,87
2014	260.177,55
2015	278.536,24
2016	296.894,92
2017	315.253,60
2018	333.612,29

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Gráfico # 3.11



Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Interpretación: Como se puede observar la producción decaerá en los años proyectados, podría ser debido al cambio climático por el cual atraviesa el planeta, sin embargo Ecuador posee un gran volumen de producción que va a satisfacer las necesidades internas y externas.

3.4.4.- Exportación de Atún en Conserva de Ecuador hacia el mundo

A continuación se presenta las exportaciones de Atún en conserva de Ecuador hacia el mundo.

Cuadro # 3.27

**Exportaciones de Atún en conserva de Ecuador
Periodo 2008 – 2012
Cifras en Toneladas**

Años	Exportaciones
2008	101.796,00
2009	126.848,00
2010	80.827,00
2011	83.569,00
2012	123.879,00

Fuente: TRADE MAP

Autor: Mauricio Guamba T.

3.4.4.1.- Proyección de las Exportaciones

Cuadro # 3.28

**Cálculo de proyección de las exportaciones de Atún en
conserva
Periodo 2008 – 2012
Cifras en Toneladas**

Años	Exportaciones Y	X	X * Y	X²
2008	101.796,00	-2	-203592	4
2009	126.848,00	-1	-126848	1
2010	80.827,00	0	0	0
2011	83.569,00	1	83569	1
2012	123.879,00	2	247758	4
Total	516.919,00		887	10

Fuente: Estudio propio

Autor: Mauricio Guamba T.

$$y = a + bx$$

$$a = \frac{\sum y}{N} \quad b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$a = \frac{516.919,00}{5} \quad b = \frac{887,00}{10}$$

$$a = 103.383,80 \quad b = 88,70$$

$$y = 103.383,80 + 88,70 x$$

Cuadro # 3.29
Proyección de las Exportaciones

X	Años	Exportaciones Proyectadas Y
3	2013	103.649,90
4	2014	103.738,60
5	2015	103.827,30
6	2016	103.916,00
7	2017	104.004,70
8	2018	104.093,40

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

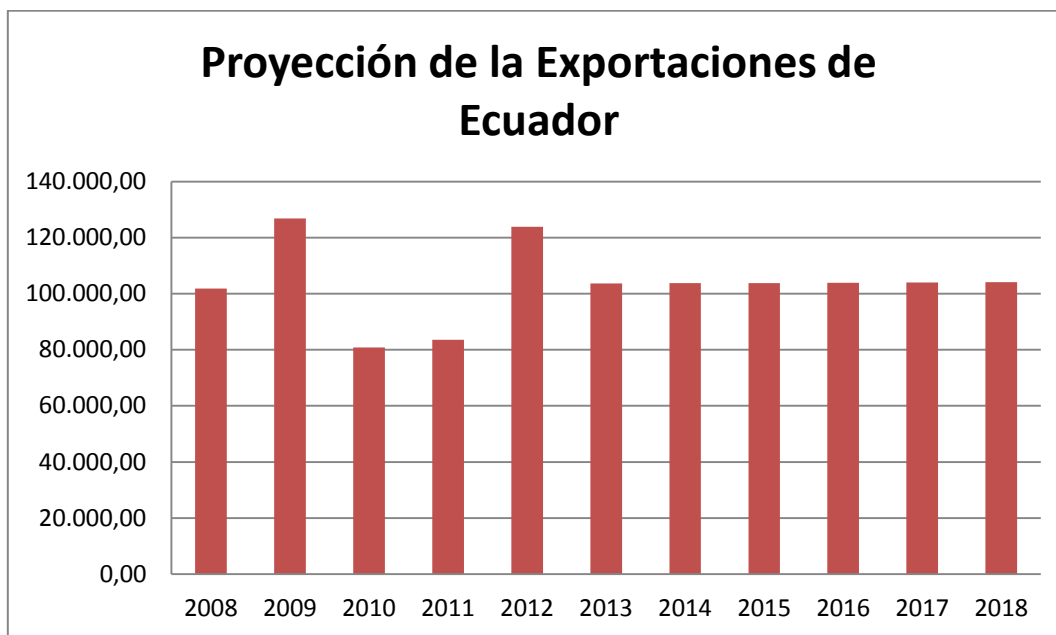
Cuadro # 3.30**Proyección de la Exportaciones de Ecuador
Cifras en Toneladas**

Años	Exportaciones
2008	101.796,00
2009	126.848,00
2010	80.827,00
2011	83.569,00
2012	123.879,00
2013	103.649,90
2014	103.738,60
2015	103.827,30
2016	103.916,00
2017	104.004,70
2018	104.093,40

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Gráfico # 3.12



Fuente: Estudio Propio
 Autor: Mauricio Guamba T.

Interpretación: Como se observa en el gráfico anterior, las exportaciones ecuatorianas de Atún en conserva poseen una tendencia creciente.

3.5.- Demanda Potencial

“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 terminado.” (Barreno Luis, 2004, Pag. 20)

Para el presente proyecto hemos tomado como segmento de mercado la ciudad de Paris, dirigiéndonos al siguiente nicho de mercado:

- 15-64 años: 64,7% (www.indexmundi.com, 2012)

Una vez analizados cada uno de los factores que intervienen en el consumo Per Cápita podemos analizar cuál será la Demanda Potencial de nuestro producto.

Cuadro # 3.31
Proyección de Consumo Nacional Aparente de Atún en conserva de Francia
Periodo 2007 – 2012

Años	Producción (Tn)	Importaciones (Tn)	Exportaciones (Tn)	CAN (Tn)	Población Millones de hab	Población Millones de hab - Paris	Segmento de Mercado	Consumo Per Cápita (Kg./año)	Consumo Recomendado (kg./hab)	Déficit per cápita (kg.)	Déficit Total (kg.)	Déficit Total (Tn.)
2007	35.663,00	83.210,00	17.042,00	101.831,00	61.745.000,00	2.201.578,00	1.424.420,97	71,49	8,16	63,33	90.207.724,92	90.207,72
2008	36.857,00	78.647,00	9.053,00	106.451,00	62.098.000,00	2.215.227,78	1.433.252,38	74,27	8,16	66,11	94.755.660,61	94.755,66
2009	38.090,98	81.573,00	6.632,00	113.031,98	62.445.000,00	2.228.962,20	1.442.138,54	78,38	8,16	70,22	101.264.124,72	101.264,12
2010	39.366,26	77.103,00	2.974,00	113.495,26	62.787.000,00	2.242.781,76	1.451.079,80	78,21	8,16	70,05	101.654.452,85	101.654,45
2011	40.684,25	87.896,00	3.329,00	125.251,25	63.146.000,00	2.256.687,01	1.460.076,49	85,78	8,16	77,62	113.337.025,38	113.337,03
2012	41.897,83	84.034,20	0,00	125.932,03	63.497.800,00	2.257.981,00	1.460.913,71	86,20	8,16	78,04	114.010.970,86	114.010,97
2013	43.153,00	84.817,00	0,00	127.970,00	63.849.600,00	2.258.658,39	1.461.351,98	87,57	8,16	79,41	116.045.370,86	116.045,37
2014	44.408,18	85.599,80	0,00	130.007,98	64.201.400,00	2.259.335,99	1.461.790,39	88,94	8,16	80,78	118.079.769,79	118.079,77
2015	45.663,36	86.382,60	0,00	132.045,96	64.553.200,00	2.260.013,79	1.462.228,92	90,30	8,16	82,14	120.114.167,64	120.114,17
2016	46.918,53	87.165,40	0,00	134.083,93	64.905.000,00	2.260.691,80	1.462.667,59	91,67	8,16	83,51	122.148.564,42	122.148,56
2017	48.173,71	87.948,20	0,00	136.121,91	65.256.800,00	2.261.370,00	1.463.106,39	93,04	8,16	84,88	124.182.960,12	124.182,96

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Como se puede observar en el cuadro anterior en la ciudad de Paris existe una demanda potencial aproximadamente de 90.207,72 toneladas de atún en conserva.

A continuación presento el plan de exportaciones anuales del proyecto:

Cuadro # 3.32
CRONOGRAMA DE PRODUCCIÓN

AÑOS	PRODUCCIÓN EN TONELADAS	Kg
2014	10.37	10,368.00
2015	12.96	12,960.00
2016	15.55	15,552.00
2017	18.14	18,144.00
2018	20.74	20,736.00

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Para el desarrollo del proyecto se determinaron 5 proveedores que satisfacen nuestras necesidades, estos son:

- Empropesca S.A.
- DinariS.A.
- Atunsarpa
- Tunidos del Pacifico S.A.
- MARFISH S.A.

Tomando en cuenta los ciclos de producción de nuestros proveedores y la capacidad adquisitiva de la empresa, se determina que la Oferta del proyecto es de 10.37 toneladas, es decir 10.368 kg anuales para la exportación de Atún en conserva distribuidos de la siguiente manera:

- 6 embarques anuales realizados cada 2 meses.

- Cada embarque constará de 200 cajas, cada caja de 48 unidades.
- Cada unidad posee un gramaje de 180 gr. - 0,180Kg.
- Peso Neto por embarque de 1728 Kg. Es decir 10.368 Kg anuales.

Esta oferta se la maneja el primer año es decir el 2014, para el segundo año se maneja un crecimiento en el volumen de exportación de 50 cajas es decir 33.33%, el tercer año un porcentaje de crecimiento del 33.33%.

3.6.- Precio

“Es la cantidad monetaria a que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar, un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio”. (Baca Urbina, 1992, Pag. 43)

La determinación de los precios está dada básicamente por la Oferta y la Demanda, estas actúan tanto en el mercado local como en el mercado de destino en este caso el mercado francés. A su vez existen ciertos factores que están directamente relacionados con el precio del producto tanto en el mercado local como en el mercado de destino, los cuales detallo a continuación:

- Costos fijos – Costos Variables
- Oferta - Demanda
- Canales de distribución
- Términos de negociación entre Exportador e Importador
- Franja de precios en el país de destino

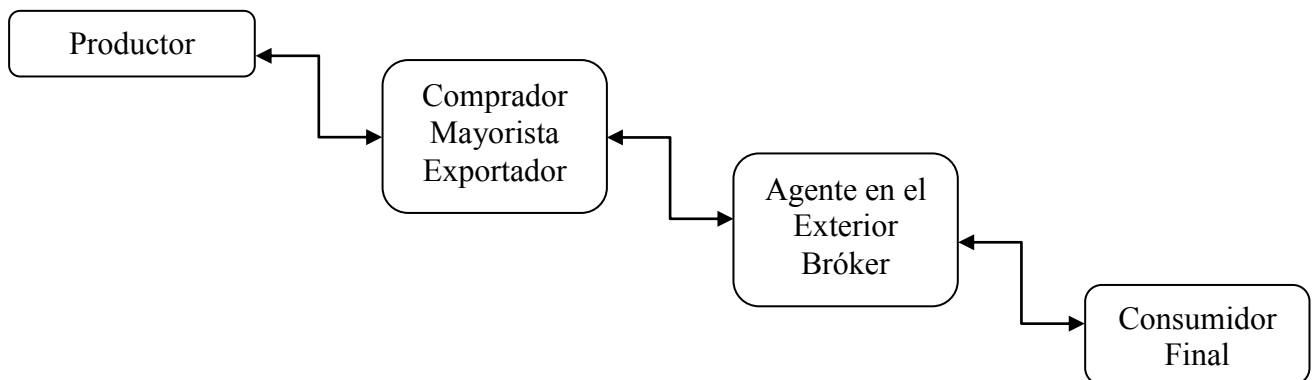
3.7.- Canales de distribución

“Es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, deteniéndose en varios puntos de esa trayectoria.” (Baca Urbina, 1992, Pag. 49)

El canal de distribución que utilizará el proyecto es un canal Indirecto Mayorista, el cual se explica en el siguiente cuadro:

Gráfico # 3.13

Canal de Distribución



Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.1.- Tamaño del Proyecto

“El tamaño del proyecto es la capacidad de producción de los bienes o servicios en un periodo de operación definido.”(Barreno Luis, 2004, Pag. 56)

El tamaño del proyecto se refiere al cuanto, a la capacidad máxima instalada o en otras palabras; Cuanto se puede producir; para determinar el tamaño del proyecto debemos basarnos en ciertos aspectos como son:

- Demanda del producto
- Capacidad máxima instalada, se refiere a los fabricantes del producto (proveedores)
- Capacidad utilizada, se refiere a la planificación.

4.1.2.-Demanda

Una vez realizado el estudio de mercado se determinó que la demanda insatisfecha en el mercado francés; y a su vez esta posee una tendencia creciente en los próximos años.

4.1.2.- Capacidad Máxima Instalada

Como se determinó en el estudio de mercado la producción de atún en conserva es creciente en Ecuador lo cual indica la factibilidad del proyecto; sin embargo, para garantizar la factibilidad del proyecto se debe tomar en cuenta la disponibilidad del producto, en otras palabras se debe tomar en cuenta: proveedores, lotes de producción, lead times de entrega, etc. Estos son los aspectos más importantes que se debe tomar en cuenta para satisfacer las necesidades de los clientes (mercado francés).

Como se describió en la limitación del proyecto, el giro del negocio es la compra y venta de Atún enlatado, el 100% de la capacidad máxima instalada está destinada para la exportación. Debido a que los proveedores nos entregan el producto terminado ya enlatado no existe desperdicios, a con continuación presento el cuadro de exportación de atún enlatado:

Cuadro # 4.1
CRONOGRAMA DE PRODUCCIÓN

AÑOS	PRODUCCIÓN EN TONELADAS
2014	10.37
2015	12.96
2016	15.55
2017	18.14
2018	20.74

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

4.1.3.- Planificación

La planificación del proyecto se llevará mediante un status tanto de producción como de exportación:

Cuadro # 4.2
Plan de Exportaciones

NO. DE EXPORTACIÓN	ORDEN COMPRA	LEADTIME	RECEPCIÓN	PRODUCCIÓN	EXPORTACIÓN
1AC					
2AC					
3AC					
4AC					
5AC					
6AC					

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

No. De Exportación: Cada exportación se maneja como proyecto, como se definió en el estudio de mercado se realizara 6 embarques anuales por lo cual existirán 6 números de exportaciones.

Orden de Compra: Cada proyecto se maneja con una orden de compra la cual será puesta al proveedor.

Lead Time: Es el tiempo de producción que posee el proveedor en cada orden de compra.

Recepción: Recepción del producto en las oficinas de la empresa.

Producción: Los procesos internos que deben realizarse antes del embarque para la exportación.

4.1.4.- Financiamiento

El recurso financiero es el factor más importante del proyecto, por tal motivo si no existen las fuentes de financiamiento adecuadas el proyecto no se realizaría.

El proyecto se financiara de manera propia y también con fuentes externas, existen varias entidades públicas como privadas en las cuales nos podremos apoyar para la puesta en marcha del proyecto.

4.2.- Localización

Con el estudio de Localización se seleccionará la ubicación más conveniente para el proyecto, buscando la minimización de los costos y el mayor nivel de beneficios.

4.2.1.- Macrolocalización:

Como se definió en las limitaciones del proyecto la planta industrial estará ubicada en la Provincia de Pichincha, en el cantón Quito. Se opta por tomar esta decisión debido a múltiples factores como son: accesibilidad, accesos al puerto de embarque, tiempo de transporte interno hacia el puerto de embarque.

4.2.2.- Microlocalización:

Para determinar la Microlocalización nos basamos en distintos factores que están divididos en:

- Factores geográficos
- Factores financieros
- Factores sociales

Factores geográficos: Los factores geográficos tienen que ver básicamente con la disponibilidad de vías de acceso, localización, servicios básicos, etc.

Factores Financieros: Tiene que ver con todos los costos que incurren como transporte interno, mano de obra, etc.

Factores Sociales: El factor social se refiere al entorno en el cual se va a desarrollar el proyecto como son servicios básicos, accesibilidad a transporte.

Para determinar la Microlocalización nos basaremos en el método de ponderación por puntos; hemos elegido 2 opciones para determinar la Microlocalización.

Opción 1 - Sur de Quito

Se toma esta opción debido a que en este lugar poseemos bodegas propias, por lo cual no incurriríamos en altos costos de bodegaje.

Opción 2 - Valle de los Chillos

Se toma esta opción debido a la localización, la cercanía del puerto de embarque.

A continuación presento cuadro aplicando método de ponderación por puntos para determinar la microlocalización:

Cuadro # 4.3
Método de Ponderación por Puntos
Microlocalización

Factores	Peso	Sur de Quito		Valle de los Chillos	
		C. Neta	C. Ponderada	C. Neta	C. Ponderada
Localización	0,16	4	0,64	8	1,28
Vías de acceso	0,14	7	0,98	7	0,98
Clima	0,12	7	0,84	4	0,48
Costos de Bodegaje	0,17	8	1,36	1	0,17
Costo de transporte	0,16	3	0,48	7	1,12
Servicio Básicos	0,16	7	1,12	7	1,12
Mano de obra	0,09	7	0,63	7	0,63
	1		6,05		5,78

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Como se puede observar en el cuadro anterior la mejor opción para la micro localización es en el Sur de Quito, en el sector Registro Civil, dirección: Agustín

Miranda OE4-168 y Cazaderos, en esta ubicación se posee una bodega propia en la cual se encontrará la planta de producción y se procederá al etiquetado, empaçado y paletizado. La planta posee todos los servicios básicos existen varias vías de acceso; la principal vía de acceso es la Autopista Simón Bolívar por la cual se procederá a transportar hacia el puerto de embarque.

4.3.- Ingeniería del Proyecto

“la ingeniería del proyecto está dirigido a solucionar todo lo concerniente con la instalación y el funcionamiento de la planta, en el cual se incluye desde la descripción del proceso e producción hasta la estructura organizacional y constitución jurídica del proyecto.” (Barreno Luis, 2004, Pag. 73)

4.3.1.- Descripción del Proceso

Recepción del atún enlatado: Se procederá a recibir el producto para posteriormente ser llevado a nuestras bodegas y empezar el proceso de producción interno.

Etiquetado y empaçado: El producto llegará a las bodegas sin ningún tipo de etiquetas, el proceso interno empieza con el etiquetado del producto, para posteriormente ser empaçado en cajas de cartón y pasar a ser paletizado.

Paletizado: Una vez empaçado el producto se procede a colocar en los respectivos pallets, esto se definirá con mayor profundidad en el capítulo de logística de comercio exterior.

4.3.1.5.- Control de Calidad

El control de calidad se lo llevará a cabo en todo el proceso, esto permite mantener todas las condiciones de calidad en cada fase descrita, básicamente el control de calidad ayudará a resolver problemas como cuellos de botella en los procesos internos, desperdicios, etc.

4.4.-Base Legal

El proyecto no se especializa en la creación de una empresa, sino más bien en un operador de comercio exterior, en otras palabras un exportador, el cual puede ser una persona natural con ciertos requisitos que debe cumplir:

- Obtención del RUC (Registro Único del Contribuyente)
- Licencia de Exportador - MIPRO

4.4.1.- Obtención del RUC (Registro Único del Contribuyente)

Según el Servicio de Rentas Internas SRI, son necesarios los siguientes requisitos:

4.4.1.2.- Requisitos para la obtención del RUC

1. Original y copia a color de la cedula de identidad o de ciudadanía.
2. Presentación del certificado de votación del último proceso electoral.
3. Original y copia de Patente Municipal (Municipio del cantón al que pertenece la plantilla)
4. Original y copia de los siguientes documentos:
 - Planilla de servicios básicos.
 - Comprobante de pago de impuesto predial del año actual o del año inmediatamente anterior.
 - Original y copia de la escritura de compra – venta de inmueble.

4.4.2.- Registro de exportador

Según el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador SENA, para el registro de exportador se necesita lo siguiente:

4.4.2.1.- Adquisición del Certificado Digital:

El certificado digital es un documento digital mediante el cual la autoridad de certificación asegura la vinculación entre la identidad del usuario, su clave pública, y privada; la firma electrónica se registra mediante la obtención de un dispositivo token.

Un certificado de firma electrónica puede ser utilizado por personas naturales, jurídicas (representante legal y/o perteneciente a empresas), funcionarios o servidores públicos de acuerdo a su actividad y conveniencia. Una firma electrónica puede utilizarse para firmar electrónicamente: correos electrónicos, facturas electrónicas, contratos electrónicos, ofertas del Sistema Nacional de Contratación Pública, transacciones electrónicas, trámites tributarios electrónicos o cualquier otro tipo de aplicaciones donde se pueda reemplazar la firma manuscrita y se encuentre facultado para hacerlo dentro del ámbito de su actividad o límites de su uso.

4.4.2.2.- Dispositivo Token

Es un dispositivo electrónico USB el cual no solo permite almacenar contraseñas y certificados, sino que permiten llevar la identidad digital de la persona.

Tiene un tiempo de vida útil de 10 años, es seguro pues tiene un chip al interior que al momento de romper el TOKEN pierde la información contenida en el chip.

4.4.2.3.- Contenido de la Firma Digital (token)

- Identificación de la Entidad de Certificación de Información
- Los datos del titular del certificado que permitan su ubicación e identificación
- Las fechas de emisión y expiración del certificado;
- El número único de serie que identifica el certificado
- Clave pública del titular del certificado
- Puntos de distribución (URL) para verificación de la CRL

4.4.2.4.- Requisitos para la obtención del Token:

Las Personas Naturales necesitan los siguientes requisitos:

- Copia de cédula o pasaporte a Color
- Copia clara de la papeleta de votación actualizada para ecuatorianos, (exceptuando a personas mayores de sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad).
- Copia de la última factura de pago de luz, agua o teléfono
- Solicitud para obtención de la firma digital

4.4.2.5.- Registro en el Sistema ECUAPASS como exportador

1. Ingresar al Sistema ECUAPASS (<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>)
2. Actualizar base de datos
3. Crear usuario y contraseña
4. Aceptar las políticas de uso
5. Registrar firma electrónica

CAPÍTULO V

LOGÍSTICA EN COMERCIO EXTERIOR

5.1.- Términos de Negociación

En este punto del estudio determinaremos cuales son las mejores vías para la comercialización y negociación del Atún en conserva, cabe recalcar que determinaremos las responsabilidades que posee el exportador y el importador determinando el Incoterm y a su vez la forma de pago más adecuada para proceder con la exportación.

5.1.1.- Incoterms

“La finalidad de los Incoterms es establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional. De ese modo podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de dichos términos en países diferentes o, por lo menos, podrán reducirse en gran medida” (ESTRADA, Pág. 26).

El fin que poseen los Incoterms es básicamente dar a conocer hasta donde llegan las responsabilidades tanto del Exportador – Vendedor y del Importador – Comprador, a su vez determinan puntos de transferencia de responsabilidad en el tránsito internacional.

Para el desarrollo del proyecto se va utilizar el incoterm DDP, se entrega la carga en el lugar convenido con el pago de todos los tributos aduaneros en el país de destino.

Los Incoterms están divididos en grupos de acuerdo a su denominación en inglés, a continuación presento cuadro con los Incoterms 2010:

**Cuadro # 5.1
INCOTERMS 2010**

GRUPO	SIGLAS	INGLES	ESPAÑOL
"E"	EXW	Ex Works	En Fábrica
"C"	CFR	Cost&Freight	Costo y Flete
	CPT	CarriagePaidTo	Transporte pagado hasta
	CIF	Cost, Insurance&Freight	Costo, seguro y flete
	CIP	CarriageInsurancePaidto	Transporte y seguro pagado hasta
"D"	DAT	Delivered At Terminal (named port)	Entregado en terminal (puerto de destino convenido)
	DAP	Delivered At Place (named destination place)	Entregado en un punto (lugar de destino convenido)
	DDP	Delivered Duty Paid (named destination place)	Entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)

Fuente: SENA E

Autor: Mauricio Guamba T.

5.1.1.1.- DDP, DeliveredDutyPaid - Entregada derechos pagados.

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor.

5.1.2.- Formas de pago

“Las cartas de crédito son instrumentos de pago que se utilizan en las operaciones comerciales para garantizar el cumplimiento de las obligaciones a proveedores y compradores”(<http://www.bce.fin.ec>).

Para el desarrollo de la exportación se va a utilizar una carta de crédito Irrevocable y Confirmada.

5.1.2.1.- Carta de Crédito Irrevocable y Confirmada

Los términos de negociación solamente pueden ser cobrados con el consentimiento de todas las partes, tanto el banco emisor como el banco confirmador se responsabilizan del pago.

5.1.3.- Características de Carga

5.1.3.1.- Cubicaje

Para cubicar la carga tomamos en cuenta las medidas del envase, en esta lata de acero inoxidable

Cuadro # 5.2
Características de Lata de Atún

Peso	Diámetro (cm.)	Alto (cm.)
0,001 kg.	8,00	3,8

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

De acuerdo a las dimensiones de caja de cartón y la tolerancia del peso tenemos el siguiente resultado:

1 caja: 48 unidades de atún enlatado con peso total de 8.64 kg.

El Peso Neto del embarque es de 1728.00 kg, peso neto total para los embarques anuales es 10368.00 kg.

El Peso Bruto del embarque es de 1800.00 kg, peso neto total para los embarques anuales es 10800.00 kg.

5.1.3.2.- Empaque, embalaje y etiquetas

Según La Directiva del Consejo europeo 2000/13/EC sobre etiquetado estipula que la presentación y la publicidad de los productos alimenticios debe incluir todos los ingredientes enumerados sobre la etiqueta. Se permite incluir otros datos con tal que sean datos precisos que no induzcan un error al consumidor.

El embalaje y el etiquetado debe constar de la siguiente información:

- Definición del producto con la ayuda de palabras sacadas de una lista aprobada.
- El texto entero ha de ser en francés, pero se autoriza añadir de otras lenguas.
- Las etiquetas han de ser claras, legibles y permanentes.
- Duración de conservación e incluso fechas de caducidad.
- Advertencia o instrucciones, si es preciso.
- Indicaciones relativas al contenido, los ingredientes, el peso, los volúmenes en unidades métricas.
- Todos los aditivos, agentes de conservaciones y colorantes han de ser indicados en la etiqueta con ayuda del nombre del grupo específico o del número Unión Europea.
- País de origen del producto.
- Número de lote del fabricante.

5.1.3.3.- Etiquetado y empaçado

Una vez que el producto llega a bodega se procede con el etiquetado llevando a cabo todas las medidas necesarias tanto de calidad como de sanidad. Luego se procede a empaçar en cajas de cartón.

- **Medidas de caja cartón**

Las medidas de las cajas de cartón son las siguientes:

Cuadro # 5.3
Medidas de caja cartón

Peso bruto	Largo (cm.)	Ancho (cm.)	Alto (cm.)
0,312 kg.	35	26	16

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

5.1.3.4.- Determinación del Peso bruto del Embarque

Para la determinación del peso bruto del embarque es necesario conocer el peso de total de las latas sumado al peso total de los cartones más el peso neto del embarque.

Cuadro # 5.4
Peso Total - Latas

Peso por lata vacía	Unidades (Anual)	Total
0,001 kg.	57600	57,60 Kg.

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Cuadro # 5.5
Peso Total - Cartón

Peso Cartón vacío	Unidades (Anual)	Total
0,312 kg.	1200	374,40 Kg.

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Cuadro # 5.6
Determinación del Peso Bruto por Embarque

Años	Peso Neto Kg.	Peso Bruto Kg.
2014	10,368.00	10,800.00
2015	12,960.00	13,392.00
2016	15,552.00	15,984.00
2017	18,144.00	18,576.00
2018	20,736.00	21,168.00

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Cabe recalcar que el peso bruto solo se maneja para la determinación del flete internacional, para la determinación de costos se utiliza el peso neto debido a que este representa el peso real del producto.

5.2.- Requisitos que se aplican para exportar a Europa

5.2.1.- Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) De la Unión Europea

El Sistema General de Preferencias (SGP) es un instrumento por el cual la Unión Europea concede preferencias comerciales a los países en desarrollo.

5.2.1.2.- Países Beneficiarios

Los países enmarcados dentro de este criterio y que pueden acogerse a las preferencias comerciales son catorce: Bolivia, Colombia, costa Rica, Ecuador, Georgia, Guatemala, Honduras, Sri Lanka, Mongolia, Nicaragua, Panamá, Perú, El Salvador, Venezuela.

5.2.1.3.- Productos incluidos

Las preferencias que la Unión Europea otorga en el SGP están clasificadas de acuerdo al grado de sensibilidad de los productos a ser importados, el cual se ha determinado en función de la situación de los sectores que fabrican esos productos en la Unión Europea.

5.2.1.4.- Regímenes y Preferencias Arancelarias del SGP

a. Régimen Especial

Con este régimen se suspenden totalmente los aranceles para los productos no sensibles (excepto los componentes agrícolas) cubiertos por el SGP, se reduce 3.5 puntos porcentuales del arancel ad valorem de los productos clasificados como reducción del 20% del arancel NMF⁴.

b.- Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza (SGP+)

Dentro de este régimen se suspenden los aranceles de todos los productos (sensibles y no sensibles) cubiertos por el SGP. Este régimen se concedía a países vulnerables que reunieran las siguientes condiciones:

- No estar clasificados, según la definición del Banco Mundial, como país de ingresos elevados durante tres años consecutivos;
- No tener una economía diversificada, es decir, que las cinco principales secciones de sus exportaciones a la Unión Europea representen más del 75% del valor del total de sus exportaciones acogidas al SGP; y
- Las exportaciones a la Unión Europea acogidas al SGP deben representar menos de 1% del valor total de las exportaciones totales a la Unión Europea acogidas al SGP.

c.- Régimen especial para países menos desarrollados (“Todo menos armas”)

Este régimen suspende totalmente los aranceles a todos los productos, excepto las armas, municiones, originarios de los países clasificados por Naciones Unidas como países menos desarrollados. Además, existen medidas transitorias para plátano, arroz y azúcar.

⁴NMF: Nación más favorecida

Este régimen abarca a casi 10.000 subpartidas de la nomenclatura combinada aplicada por la Unión Europea, excepto las armas y municiones que se aplica a los 50 países menos desarrollados.

Hay que destacar que las exportaciones de los países andinos al mercado europeo no se benefician, bajo ningún concepto, de este tratamiento.

5.2.2.- Normativa sanitaria y fitosanitaria, instituciones que autorizan, tiempos, requisitos

En el marco de la legislación de la Unión Europea, existe una serie de regulaciones de carácter general, que aplican a todos los productos alimenticios sin importar si son frescos o procesados.

5.2.2.1.- Higiene Alimentaria:

Para mejorar el nivel de higiene de los alimentos y garantizar la protección de la salud pública y la inocuidad de los productos alimenticios que circulan dentro de la comunidad, la UE, por medio de la Directiva CE 43/1993, estableció que la preparación, transformación, fabricación, envasado, almacenamiento, transporte, distribución, manipulación y venta o suministro de los productos alimenticios deberá de manera higiénica.

Así mismo, establece que las empresas deberán velar por que se definan, se practiquen procedimientos de seguridad adecuados de acuerdo con los principios del HACCP - Hazardanalysis and critical control points, Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos.

En enero del 2006, entro en vigencia el Reglamento CE 852/2004, que es una revisión de la Directiva CE 43/1993. Este reglamento hace hincapié en la definición de los objetivos que deben alcanzarse del sector la responsabilidad de adoptar las medidas de seguridad que deben aplicarse para garantizar la inocuidad de los alimentos.

El nuevo reglamento reafirma que todos los agentes económicos del sector alimenticio deben garantizar que todas las etapas del proceso de las que sean responsables, desde la producción primaria hasta la puesta a la venta o el abastecimiento de los productos al consumidor final, se llevan a cabo de forma higiénica según los principios del sistema HACCP.

Adicional, de conformidad con el Reglamento (CE) 178/2002, se establece que los agentes económicos del sector alimentario deberán aplicar sistemas y procedimientos que permitan asegurar la trayectoria de los ingredientes y alimentos y, en ciertos casos, de los animales utilizados para su producción. Define que los productos alimenticios importados a la comunidad deben cumplir las normas de higiene comunitarias u otras equivalentes.

5.2.2.2.- Límite máximo de residuos químicos presentes e los alimentos

A nivel comunitario se han establecido límites máximos de residuos para aproximadamente 150 agroquímicos. Además, cada uno de los estados miembros tiene la potestad de definir límites máximos de residuos para otros productos que consideren un riesgo para la salud de los habitantes.

5.3.- Proceso de Exportación

5.3.1.- Documentos para Exportación

1.- Proforma

Es el primer paso donde el importador o comprador solicita al exportador una cotización del producto que desea adquirir, la cotización contiene la siguiente información:

- Fecha
- Número de Orden de compra
- Nombre del cliente
- RUC del cliente
- Dirección
- Cantidad
- Peso
- Descripción
- Valor unitario
- Valor total
- Incoterm
- Forma de pago
- Modo de transporte
- Origen y destino

Una vez aceptada la cotización por parte del cliente se procede a realizar la factura comercial.

2.- Factura comercial

La factura comercial es el documento principal de la exportación, es básicamente es el contrato de compra internacional donde se encuentra establecidos los datos tanto del comprador como del proveedor, estos datos son los siguientes:

- Identificación del exportador y el importador (nombre y dirección).
- Fecha de expedición.
- Número de factura.
- Descripción de las mercancías (denominación, calidad, etc.).
- Unidad de medida.
- Cantidad de mercancías.
- Valor unitario.
- Valor total.
- Valor facturado total y moneda de pago. Debe indicarse la cantidad equivalente en una
- Moneda libremente convertible a euros o a otra moneda de curso legal en el Estado
- Miembro importador.
- Condiciones de pago (modo y fecha de pago, descuentos, etc.).
- Condiciones de entrega según el correspondiente Incoterm.
- Medio de transporte.

3.- DAE (Declaración Aduanera de Exportación)

Crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

4.- Certificado de Origen

Es un documento en el cual el exportador certifica que el producto es producido íntegramente en el país de origen y puede acogerse al régimen de preferencias arancelarias en el país de destino.

5.- ExportList

Documento en el cual se encuentra los detalles exactos de la carga; así también nombre del exportador, nombre del consignee, número de cajas.

6.- Cartas de Endoso y seguridad

Estas cartas disponen de diversos formatos los cuales dependen de las aerolíneas; básicamente dichas cartas mencionan el tipo de mercadería, su naturaleza; y a su vez autorizan el traslado de las mismas a un freightforwarder.

5.3.2.- Fase de Embarque

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado de factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque.

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico Intrusivo
- Canal de Aforo Automático

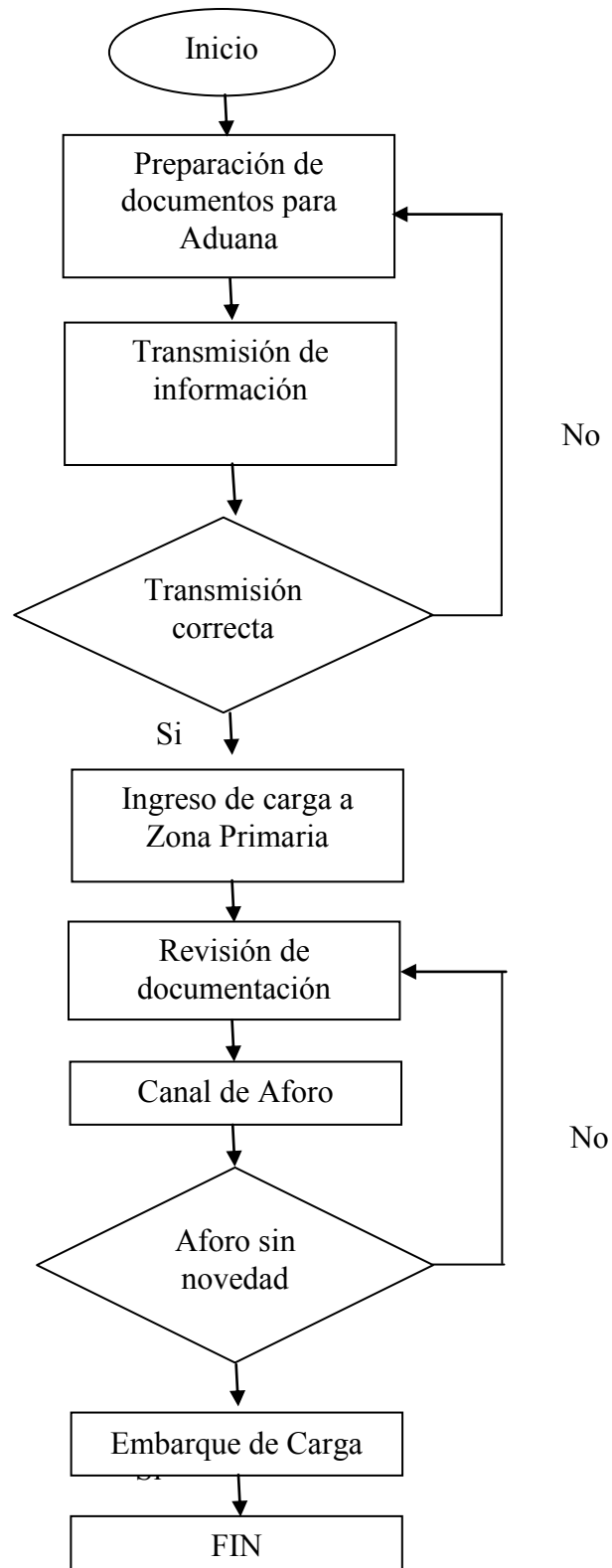
Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. Cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

5.3.3.- Flujo grama de Fase de Embarque

Gráfico # 5.1



5.4.- Costos EXW (Ex Works)

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones: fábrica, almacén, etc. Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador.

5.4.1.- Valor unitario la carga

Nuestro proveedor nos da un precio final de \$ 5,56 cada kilogramo de atún enlatado.

5.4.2.- Costos

5.4.2.1.- Costos de venta (EXW)

Tomando en cuenta los costos y gastos administrativos y operacionales unitarios tenemos un valor de \$14,41 por kilogramo de atún enlatado según el Cuadro # 6.32, se toma una utilidad del 5%,

Cuadro # 5.7
Costos de venta (EXW)

COSTOS Y GASTOS UNITARIOS	\$ 14,23
UTILIDAD 6.3%	\$ 0,90

COSTO FINAL DE EXPORT.	\$ 15,13
-------------------------------	----------

Fuente: Estudio Propio
Autor: Mauricio Guamba T.

Cuadro # 5.8
Costos de venta (EXW) Total

TOTAL GASTOS DIRECTOS			
Costo EXW	10.368 KG	\$ 15,13	\$ 156,867.84
EXW			\$ 156,867.84

Fuente: Estudio Propio
Autor: Mauricio Guamba T.

Como se puede observar la cantidad de exportación es mayor a la cantidad presentada en el cuadro # 6.32, la diferencia se da por la diferencia entre peso neto y peso bruto.

5.5.- Costo FCA (Free Carrier)

El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen

5.5.1.- Agente de Aduanas

Cuadro # 5.9
Costo Agente de Aduanas

Agentes	Cantidad	COSTO USD SIN IVA		COSTO USD CON IVA
		UNITARIO	TOTAL	TOTAL
Servicios Aduaneros	6	\$ 121.00	\$ 726.00	\$ 826.80
Documentación	6	\$ 19.00	\$ 114.00	\$ 114.00
TOTAL	6	\$ 140.00	\$ 840.00	\$ 940.80

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

5.6.- MATRIZ FCA

A continuación presento el valor FCA, para la exportación de Atún enlatado a Francia de los 6 embarques que se pretende realizar durante el año

Cuadro # 5.10
MATRIZ FCA

TOTAL GASTOS DIRECTOS	
Costo EXW	\$ 156.867,84
transporte interno	\$ 225,00
Agente de aduanas	\$ 940,80
FOB	\$ 158.033,64

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

5.7.- CFR (Cost&Freight)

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen.

5.7.1.- Transporte internacional

“El transporte internacional es una pieza fundamental en la cadena logística internacional ya que recae sobre él la entrega de la mercancía en el momento y lugar preciso”(casce.camaras.org).

Para el desarrollo del proyecto se tomó como referencia la vía aérea, debido a la accesibilidad de aeropuertos tanto en origen como en destino, tiempo de tránsito internacional, frecuencias.

5.7.1.1.- Tarifario de transporte Internacional

A continuación presente tarifas aproximadas para el embarque aéreo Quito – Paris, valor aproximado anual:

Cuadro # 5.11
Tarifario de transporte Internacional

FLETE AEREO		
Tipo de Embarque:	AEREO	
Origen:	QUITO	
Destino:	PARIS	
Términos:	CFR	
Referencia:	10800.00 KGS.	
DESCRIPCIÓN	MONEDA	TARIFA
AIR FREIGHT ALL IN	USD	1.35 USD / KG
AIRWAY BILL	USD	30,00
CARRIER:	LUFTHANSA	

Fuente: SCHRYVER

Autor: Mauricio Guamba T.

5.8.- Matriz CFR

El valor del CFR está compuesto por el costo y el flete internacional, valor aproximado anual:

Cuadro # 5.12
Matriz CFR

COSTOS CFR	
Costo FOB	\$ 158.033,64
Flete aéreo	\$ 14.610,00
CFR	\$ 172.643,64

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

5.9. - Costo CIP (Cost, insurance and freight)

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

5.9.1.- Seguro Internacional

El seguro se tomará con la compañía ACESEGUROS, se tomará una Aplicación de Seguro Todo Riesgo es decir T / R, con una prima de 0,4% del total, valor aproximado anual:

Cuadro # 5.13
Seguro Internacional

FCA	\$	158.033,64
FLETE	\$	14.610,00
Subtotal	\$	172.643,64
Prima	\$	345,29
IVA	\$	41,43
Derechos	\$	0,45
Super de bancos 3,5%	\$	12,09
Imp. Campesino 0,5%	\$	172,64
Prima total	\$	571,90

Fuente: ACE SEGUROS

Autor: Mauricio Guamba T.

5.10.- Matriz CIP

Cuadro # 5.14
Matriz CIP

COSTOS CIF	
Costo CFR	\$ 172.643,64
Seguro	\$ 571,90
CIF	\$ 173.215,54

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

5.11. - Costo DDP (Delivered duty paid)

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor.

5.11.1.- Customs at Source

El agente PHILCO INTERNATIONAL cotiza todos los gastos en destino que posee la exportación.

Cuadro # 5.15
Aduanas en Destino

CUSTOMS AT SOURCE		
ShippingType:	AIR	
Origin:	QUITO	
Destination:	PARIS	
Terms:	DDP	

DESCRIPTION	EUR	USD
Handling	€ 1,944.00	\$ 2,721.60
Importclearance and documents	€ 900.00	\$ 1,260.00
Veterinaryinspection	€ 660.00	\$ 924.00
Delivery	€ 870.00	\$ 1,218.00

Fuente: PHILCO INTERNATIONAL

Autor: Mauricio Guamba T.

Dónde:

Cuadro # 5.16
Denominaciones

Handling	Almacenaje, Manipulación
Importclearance and documents	Gasto de aduanas en destino (impuestos, documentación)
Veterinaryinspection	Inspección Sanitaria
Delivery	Entrega en lugar convenido

Fuente: PHILCO INTERNATIONAL

Autor: Mauricio Guamba T.

5.12.- Matriz DDP

Cuadro # 5.17
Matriz CIP

COSTOS DDP	
Costo CIF	\$ 173.215,54
Customs at Source	\$ 6.123,60
DDP	\$ 179.339,14

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

5.13.- Costo unitario DDP / KG

Cuadro # 5.18
Costo unitario DDP / KG

DDP	\$ 179.339,14	
KG	10368,00	
DDP unitario	\$ 17,30	€ 24,22

Fuente: Estudio Propio
Autor: Mauricio Guamba T.

5.14.- Costo unitario DDP / UNIDAD

Cuadro # 5.19
Costo unitario DDP / UNIDAD

DDP KG	\$ 17,30
UNITARIO	0,180 KG
DDP UNITARIO	\$ 3.11

Fuente: Estudio Propio
Autor: Mauricio Guamba T.

5.15.- Costo de venta al Mercado Internacional

Según un análisis se determina que el valor por kilogramo de atún enlatado es de €24.25.

En el mercado francés.

El valor final del producto es de €24.22 por KG; Tenemos una ventaja de 0.03 euros sobre el precio del Atún enlatado en Francia.

CAPÍTULO VI

ESTUDIO FINANCIERO

6.1.- Activos fijos tangibles

Los activos fijos o inversiones tangibles son sujetos a “depreciación”⁵ y tiene una vida útil mayor a un año.

Son los bienes necesarios para empezar un proyecto, los mismos que no están destinados para la compra-venta sino para ser explotados en el desarrollo de las actividades de la empresa.

Cuadro # 6.1
Activos fijos tangibles

DETALLES	PARCIAL USD	VALOR TOTAL USD
Inversiones Tangibles - Activos Fijos - Operacionales		\$ 200,425.35
Terrenos	\$ 60,000.00	
Obras Civiles - Nave Industrial	\$ 67,814.00	
Cuartos Fríos	\$ 11,069.94	
Vehículos	\$ 61,541.41	
Inversiones Tangibles - Activos Fijos - Administrativos		\$ 4,426.76
Equipos de computación	\$ 2,508.82	
Muebles y Enseres	\$ 1,282.06	
Centro de Cómputo - Hardware servidores	\$ 635.88	
Inversiones Tangibles - Activos Fijos		\$ 204,852.11

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

6.1.1.- Terrenos

El terreno es la base fundamental para el desarrollo del proyecto, debido a que en este se encontrarán ubicadas tanto las oficinas y las bodegas para el desarrollo del proyecto, este posee una área de 200 m².

⁵Depreciación: Desgaste que sufren los activos fijos como maquinarias, vehículos, equipos de cómputo, muebles y enseres durante su vida útil.

Cuadro # 6.2
Terrenos

Terrenos				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Terrenos	m ²	200	\$ 294.12	\$ 58,823.53
Subtotal				\$ 58,823.53
Imprevistos 2%				\$ 1,176.47
TOTAL				\$ 60,000.00

Fuente: Arq. Hugo Villagomez
Autor: Mauricio Guamba T.

6.1.1.- Obras Civiles - Nave Industrial

Las obras civiles comprenden a las edificaciones, ello implica asignar diferentes espacios para cada una de las áreas como son la aérea de producción y el área administrativa. La nave industrial posee una superficie de 230m².

Cuadro # 6.3
Obras Civiles

Costo Edificaciones				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Edificio	m ²	230	\$ 289.06	\$ 66,484.31
Subtotal				\$ 66,484.31
Imprevistos 2%				\$ 1,329.69
TOTAL				\$ 67,814.00

Fuente: Arq. Hugo Villagomez
Autor: Mauricio Guamba T.

6.1.2.- Vehículos

Es necesario adquirir un camión para transportar el producto terminado hacia el aeropuerto, un montacarga.

Cuadro # 6.4
Vehículos

Costo Vehículos				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Camion	Unidades	1	\$ 22,990.00	\$ 35,284.31
Montacarga	Unidades	1	\$ 24,599.62	\$ 25,050.41
Subtotal				\$ 60,334.72
Imprevistos 2%				\$ 1,206.69
TOTAL				\$ 61,541.41

Fuente: hino-mavesa
Autor: Mauricio Guamba T.

6.1.3.- Cuartos Fríos

Posee un área de 100 m² permitirá refrigerar el producto para que no exista daños por factor ambiental.

Cuadro # 6.5
Cuartos Fríos

Costo Cuartos Fríos				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Cuartos Fríos	m ²	100	\$ 108.53	\$ 10,852.88
Subtotal				\$ 10,852.88
Imprevistos 2%				\$ 217.06
TOTAL				\$ 11,069.94

Fuente: Arq. Hugo Villagomez
Autor: Mauricio Guamba T.

6.1.4.- Equipos de computación

Se necesitan 2 computadores designados para el Gerente General y el contador.

Cuadro # 6.6
Equipos de computación

Costo Equipos de computación				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Equipos de computación	Unidades	2	\$ 1,229.82	\$ 2,459.63
Subtotal				\$ 2,459.63
Imprevistos 2%				\$ 49.19
TOTAL				\$ 2,508.82

Fuente: Compu-tron
Autor: Mauricio Guamba T.

6.1.5.- Muebles y Enseres

Cuadro # 6.7
Muebles y Enseres

Costo Muebles y enseres				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio	Unidades	2	\$ 195.00	\$ 490.00
Silla	Unidades	2	\$ 98.00	\$ 246.00
Sillas Visitantes	Unidades	4	\$ 28.00	\$ 162.00
Archivadores	Unidades	2	\$ 98.00	\$ 296.00
Teléfono Fijo	Unidades	2	\$ 14.29	\$ 62.92
Subtotal				\$ 1,256.92
Imprevistos 2%				\$ 25.14
TOTAL				\$ 1,282.06

Fuente: Actiu

Autor: Mauricio Guamba T.

6.1.6.- Centro de Cómputo - Hardware servidores

Cuadro # 6.8
Hardware servidores

Costo Centro de Cómputo - Hardware servidores				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ROUTER INALÁMBRICO	Unidades	2	\$ 85.62	\$ 171.24
Cables de red	Unidades	20	\$ 11.57	\$ 231.40
Reguladores de voltaje	Unidades	2	\$ 110.39	\$ 220.77
Subtotal				\$ 623.41
Imprevistos 2%				\$ 12.47
TOTAL				\$ 635.88

Fuente: Compu-tron

Autor: Mauricio Guamba T.

6.2.- Activos Fijos Intangibles

Los activos fijos intangibles también denominados Activos Diferidos, son sujetos a “amortización”⁶

Cuadro # 6.9
Activos Fijos Intangibles

DETALLES	PARCIAL USD	VALOR TOTAL USD
<u>Inversiones Intangibles - Activos no corrientes</u>		\$ 2,242.72
Software	\$ 992.72	
Permisos y patentes costo anual	\$ 250.00	
Estudios y Diseños Definitivos	\$ 1,000.00	
<u>Inversiones Intangibles - Activos no corrientes</u>		\$ 2,242.72

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

6.2.1.- Software

Es esencial el manejo e un software para el desarrollo de la empresa, este software estará básicamente ligado al departamento contable.

Cuadro # 6.10
Software

Software				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Software	Unidades	1	\$ 973.25	\$ 973.25
Subtotal				\$ 973.25
Imprevistos 2%				\$ 19.47
TOTAL				\$ 992.72

Fuente: Consulting&Infosolutions

Autor: Mauricio Guamba T.

6.2.2.- Permisos y patentes costo anual

6.2.2.1.- Permiso Sanitario de Funcionamiento

“Permiso de funcionamiento es el documento expedido por la autoridad de salud competente al establecimiento que cumple con las buenas condiciones técnicas sanitarias e higiénicas y con buenas prácticas de manufactura según el tipo de establecimientos, de acuerdo a las disposiciones establecidas en la Legislación Sanitaria

⁶Amortización: Eliminación gradual de deuda, a través de pagos periódicos.

Ecuatoriana” (Registro Oficial No. 58: Decreto Ejecutivo No. 49, Abril del 2003). Los requisitos son los siguientes:

- Solicitud dirigida al Director de Higiene en especie valorada de la Institución,
- Fotocopia de la cédula de Identidad y certificado de votación (inicio de actividad)
- Copia del RUC o RISE (inicio de actividad)
- Copia del pago de la patente municipal e impuesto a los activos totales; (inicio de actividad y renovación)
- Copia del último pago del permiso sanitario de funcionamiento. (renovación)
- Carnet de salud de todas las personas que laboran en el negocio; según la actividad del mismo. (inicio de actividad y renovación)
- Ficha de calificación e informe de inspección; ANEXO 1(inicio de actividad y renovación)
- Los adjudicatarios de los centros de abasto propiedad del GADMCO deberán presentar adicionalmente:
 - Carnet del usuario;
 - 1 foto tamaño carnet;
 - Última carta de pago de arriendo del local;
 - 2 uniformes (en los casos de expendio de productos alimenticios).

6.2.2.2.- Certificado De origen

Se debe aplicar el certificado de origen que otorga el MIPRO para obtener preferencias arancelarias con el acuerdo SGP, este posee un valor de USD 10,00 por embarque.

6.2.2.3.- Obtención de token

Este tiene un costo de USD 62,72.

Para todos los permisos y patente se toma un valor general de USD 245,10.

Cuadro # 6.11
Permisos y patentes costo anual

Permisos y autorizaciones previas				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Permisos y autorizaciones previas	Unidades	1	\$ 245.10	\$ 245.10
Subtotal				\$ 245.10
Imprevistos 2%				\$ 4.90
TOTAL				\$ 250.00

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

6.2.3.- Estudios y diseños definitivos

Este rubro se destinará a cualquier otro estudio que requiera o que se tenga que incurrir,

a estima un rubro de \$1.000,00.

Cuadro # 6.12
Estudios y diseños definitivos

Estudios y diseños definitivos				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Estudios y diseños definitivos	Unidades	1	\$ 980.39	\$ 980.39
Subtotal				\$ 980.39
Imprevistos 2%				\$ 19.61
TOTAL				\$ 1,000.00

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

6.3.- Depreciaciones y Amortizaciones

6.3.1.- Depreciaciones

“La depreciación es la pérdida del valor que sufren los bienes del activo fijo, a excepción de los terrenos, por el desgaste debido a su utilización, o bien, razones de obsolescencia por el transcurso del tiempo”(Carlos Sabino, Diccionario de Economía).

El siguiente cuadro se indica la depreciación de todos los activos fijos, cabe recalcar que la depreciación (monto a depreciar) se calcula sobre el valor a depreciar, es decir, este valor se obtiene restando el valor del activo menos su valor residual.

El valor residual tiene un porcentaje de 10% de valor del activo.

El gasto depreciación lo tomamos de la multiplicación del monto a depreciar multiplicado por el % depreciación.

Cuadro # 6.13
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

DETALLE	MONTO DEL ACTIVO	VIDA ÚTIL	% DEPRECIACIÓN	VALOR RESIDUAL	MONTO DEPRECIAR	GASTO DEPRECIACIÓN		RECUPERACIÓN DE ACTIVO FIJO
Depreciaciones							\$ 16.289,00	
Inversiones Tangibles - Activos Fijos								
Inversiones Tangibles - Activos Fijos - Operacionales							\$ 15.125,38	
Terrenos	\$ 60.000,00	0						\$ 60.000,00
Obras Civiles - Nave Industrial	\$ 67.814,00	20	\$ 0,05	\$ 6.781,40	\$ 61.032,60	\$ 3.051,63		\$ 37.297,70
Cuartos Fríos	\$ 11.069,94	10	\$ 0,10	\$ 1.106,99	\$ 9.962,95	\$ 996,29		\$ 1.106,99
Vehículos	\$ 61.541,41	5	\$ 0,20	\$ 6.154,14	\$ 55.387,27	\$ 11.077,45		\$ 6.154,14
Inversiones Tangibles - Activos Fijos - Administrativos							\$ 1.163,62	
Equipos de computación	\$ 2.508,82	3	\$ 0,33	\$ -	\$ 2.508,82	\$ 836,27		\$ 1.672,55
Muebles y Enseres	\$ 1.282,06	10	\$ 0,10	\$ 128,21	\$ 1.153,85	\$ 115,39		\$ 128,21
Centro de Cómputo - Hardware servidores	\$ 635,88	3	\$ 0,33	\$ -	\$ 635,88	\$ 211,96		\$ 423,92
Amortizaciones								\$ 106.783,51
Inversiones Intangibles - Activos no corrientes							\$ 448,54	
Software	\$ 992,72	5				\$ 198,54		
Permisos y patentes costo anual	\$ 250,00	5				\$ 50,00		
Estudios y Diseños Definitivos	\$ 1.000,00	5				\$ 200,00		
TOTAL DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES							\$ 16.737,54	

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

6.4.- Plan de Inversiones

En el siguiente cuadro presento el plan de inversiones para los próximos 10 años

Cuadro # 6.14
Plan de Inversiones

DETALLE	PREOPERACIONAL	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Inversiones Tangibles - Activos Fijos	\$ 204.852,11	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.144,70	\$ -	\$ 61.541,41	\$ 3.144,70	\$ -	\$ -	\$ 3.144,70
Inversiones Tangibles - Activos Fijos - Operacionales	\$ 200.425,35				\$ -	\$ -	\$ 61.541,41	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Terrenos	\$ 60.000,00										
Obras Civiles - Nave Industrial	\$ 67.814,00										
Cuartos Fríos	\$ 11.069,94										
Vehiculos	\$ 61.541,41						\$ 61.541,41				
Inversiones Tangibles - Activos Fijos - Administrativos	\$ 4.426,76				\$ 3.144,70	\$ -	\$ -	\$ 3.144,70	\$ -	\$ -	\$ 3.144,70
Equipos de computación	\$ 2.508,82				\$ 2.508,82			\$ 2.508,82			\$ 2.508,82
Muebles y Enseres	\$ 1.282,06										
Centro de Cómputo - Hardware servidores	\$ 635,88				\$ 635,88			\$ 635,88			\$ 635,88
Inversiones Intangibles - Activos no corrientes	\$ 2.242,72	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.242,72	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Software	\$ 992,72						\$ 992,72				
Permisos y patentes costo anual	\$ 250,00						\$ 250,00				
Estudios y Diseños Definitivos	\$ 1.000,00						\$ 1.000,00				
Capital de Trabajo	\$ 17.268,41	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Capital de trabajo Operacional	\$ 10.564,73										
Capital de trabajo Administrativo	\$ 3.894,77										
Capital de trabajo Ventas	\$ 2.808,91										
TOTAL INVERSIONES	\$ 224.363,24	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.144,70	\$ -	\$ 63.784,13	\$ 3.144,70	\$ -	\$ -	\$ 3.144,70

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

6.5.- Estado de Fuentes y Usos

El propósito del análisis del Estado de Fuentes y Usos con Financiamiento es ver si los inversionistas tienen que pedir prestado para Financiar parte de la Inversión.

Cuadro # 6.15

ESTADO DE FUENTES Y USOS			
USOS - FUENTES	INVERSION TOTAL	CREDITO	ACCIONISTAS
Inversiones Tangibles	\$ 204.852,11	\$ 100.970,74	\$ 103.881,37
Inversiones Intangibles	\$ 2.242,72		\$ 2.242,72
Capital de Trabajo	\$ 17.284,59		\$ 17.284,59
INVERSION TOTAL	\$ 224.379,42	\$ 100.970,74	\$ 123.408,68
Diferencia	-		-

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

El crédito que necesita el proyecto es de \$100.970,74; por motivos de operatividad bancaria el préstamo total del proyecto es de 101.000,00 que representa alrededor del 45% de la inversión total.

6.5.1.- Tabla de amortización del crédito

Cuadro # 6.16
Datos

MONTO	\$ 101.000,00
PLAZO (años)	10
P. GRACIA (años)	2
INTERES	15%
AMORTIZACION DE CAPITAL	8

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Cuadro # 6.17
Tabla de amortización del crédito

PERIODO	SALDO	INTERES	AMORTIZACION CAPITAL	DIVIDENDO
2013	\$ 101.000,00	\$ 15.150,00		\$ 15.150,00
2014	\$ 101.000,00	\$ 15.150,00		\$ 15.150,00
2015	\$ 88.375,00	\$ 15.150,00	\$ 12.625,00	\$ 27.775,00
2016	\$ 75.750,00	\$ 13.256,25	\$ 12.625,00	\$ 25.881,25
2017	\$ 63.125,00	\$ 11.362,50	\$ 12.625,00	\$ 23.987,50
2018	\$ 50.500,00	\$ 9.468,75	\$ 12.625,00	\$ 22.093,75
2019	\$ 37.875,00	\$ 7.575,00	\$ 12.625,00	\$ 20.200,00
2020	\$ 25.250,00	\$ 5.681,25	\$ 12.625,00	\$ 18.306,25
2021	\$ 12.625,00	\$ 3.787,50	\$ 12.625,00	\$ 16.412,50
2022	\$ -	\$ 1.893,75	\$ 12.625,00	\$ 14.518,75

Fuente: Estudio Propio
Autor: Mauricio Guamba T.

6.6.- Análisis Salarial

Para calcular el análisis salarial se tomó distintos datos los cuales presento en el siguiente cuadro:

Cuadro # 6.18
Sueldo del Personal

REQUERIMIENTOS DE PERSONAL		
CARGO	NUMERO	SUELDO BASICO
Gerente General	1	\$ 900,00
Contador	1	\$ 500,00
Personal de Planta	2	\$ 350,00

Fuente: Estudio Propio
Autor: Mauricio Guamba T.

Cuadro # 6.19
Datos

DATOS	
MES	12
APORTE PATRONAL IESS	12,15%
REMUNERACIÓN UNIFICADA	\$ 318,00

Fuente: Estudio Propio
Autor: Mauricio Guamba T.

Cuadro # 6.20
ANÁLISIS SALARIAL

DETALLE	SUELDO BASICO	APORTE PATRONAL	DECIMO TERCER	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL AÑO 1 POR PERSONA	N. PERSONAS	TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2 POR PERSONA	TOTAL AÑO 2
<u>Sueldos y Salarios de Producción</u>											
<u>Mano de obra directa</u>									\$ 10.756,60	\$ 5.903,30	\$ 11.806,60
Personal de Planta	\$ 4.200,00	\$ 510,30	\$ 350,00	\$ 318,00	\$ 350,00	\$ 175,00	\$ 5.378,30	2	\$ 10.756,60	\$ 5.903,30	\$ 11.806,60
<u>Sueldos y salarios administración</u>									\$ 20.877,20	\$ 22.977,20	\$ 22.977,20
Gerente General	\$ 10.800,00	\$ 1.312,20	\$ 900,00	\$ 318,00	\$ 900,00	\$ 450,00	\$ 13.330,20	1	\$ 13.330,20	\$ 14.680,20	\$ 14.680,20
Contador	\$ 6.000,00	\$ 729,00	\$ 500,00	\$ 318,00	\$ 500,00	\$ 250,00	\$ 7.547,00	1	\$ 7.547,00	\$ 8.297,00	\$ 8.297,00
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS									\$ 31.633,80		\$ 34.783,80

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

6.7.- Materias Primas

En el siguiente cuadro se presenta el plan de exportaciones para los siguientes 5 años:

Cuadro 6.21
Materias Primas

AÑOS	PRODUCCIÓN EN TONELADAS	KG.
1	10,37	10368,00
2	12,96	12960,00
3	15,55	15552,00
4	18,14	18144,00
5	20,74	20736,00

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

El precio de atún enlatado es de \$ 5,56 por kilogramo.

Por ser una gran cantidad de unidades para la exportación, los costos de embalaje son menores, se determina un costo de embalaje por kilogramo de \$0.50.

Para calcular las proyecciones de todos los datos se toma en cuenta la inflación del país, que a enero de 2013 es de 4.71%.

Cuadro # 6.22

**DETERMINACIÓN DE MATERIAS PRIMAS
VOLUMEN (KG)**

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
VOLUMEN DE PRODUCCION (KG.)	10.368,00	12.960,00	15.552,00	18.144,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00
REQUERIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS	10.368,00	12.960,00	15.552,00	18.144,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Cuadro # 6.23

**DETERMINACION DE MATERIAS PRIMAS
DOLARES**

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
VOLUMEN DE MATERIAS PRIMAS	10.368,00	12.960,00	15.552,00	18.144,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00
COSTO POR KG DE MP	\$ 5,56	\$ 5,78	\$ 6,02	\$ 6,27	\$ 6,52	\$ 6,79	\$ 7,07	\$ 7,36	\$ 7,66	\$ 7,98
COSTOS DE MATERIAS PRIMAS	\$ 57.600,00	\$ 74.952,00	\$ 93.630,04	\$ 113.713,68	\$ 135.286,79	\$ 140.833,55	\$ 146.607,73	\$ 152.618,64	\$ 158.876,01	\$ 165.389,92

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Cuadro # 6.24

DETERMINACION DE EMBALAJE

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
VOLUMEN DE PRODUCCION	10.368,00	12.960,00	15.552,00	18.144,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00
COSTO DE ETIQUETAS POR KILOGRAMO	\$ 0,16	\$ 0,17	\$ 0,17	\$ 0,18	\$ 0,19	\$ 0,20	\$ 0,20	\$ 0,21	\$ 0,22	\$ 0,23
COSTO CAJAS POR KILOGRAMO	\$ 0,34	\$ 0,35	\$ 0,37	\$ 0,38	\$ 0,40	\$ 0,42	\$ 0,43	\$ 0,45	\$ 0,47	\$ 0,49
COSTO TOTAL DE EMBALAJE	\$ 5.184,00	\$ 6.745,68	\$ 8.426,70	\$ 10.234,23	\$ 12.175,81	\$ 12.675,02	\$ 13.194,70	\$ 13.735,68	\$ 14.298,84	\$ 14.885,09

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

6.8.- Costo de Producción

Cuadro # 6.25

COSTOS DE PRODUCCIÓN

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Costos Directos de Producción										
Mano de obra directa	\$ 10.756,60	\$ 12.290,67	\$ 12.794,59	\$ 13.319,17	\$ 13.865,25	\$ 14.433,73	\$ 15.025,51	\$ 15.641,56	\$ 16.282,86	\$ 16.950,46
Materias Primas	\$ 57.600,00	\$ 74.952,00	\$ 78.025,03	\$ 81.224,06	\$ 84.554,24	\$ 88.020,97	\$ 91.629,83	\$ 95.386,65	\$ 99.297,50	\$ 103.368,70
Embalaje	\$ 5.184,00	\$ 6.745,68	\$ 8.426,70	\$ 10.234,23	\$ 12.175,81	\$ 12.675,02	\$ 13.194,70	\$ 13.735,68	\$ 14.298,84	\$ 14.885,09
Energía Eléctrica	\$ 6.000,00	\$ 6.246,00	\$ 6.502,09	\$ 6.768,67	\$ 7.046,19	\$ 7.335,08	\$ 7.635,82	\$ 7.948,89	\$ 8.274,79	\$ 8.614,06
Parcial	\$ 79.540,60	\$ 100.234,35	\$ 105.748,41	\$ 111.546,13	\$ 117.641,50	\$ 122.464,80	\$ 127.485,85	\$ 132.712,77	\$ 138.154,00	\$ 143.818,31
Costos Indirectos / Gastos de fabricación										
Mantenimiento de Planta (anual)	\$ 800,00	\$ 832,80	\$ 866,94	\$ 902,49	\$ 939,49	\$ 978,01	\$ 1.018,11	\$ 1.059,85	\$ 1.103,31	\$ 1.148,54
Alimentación	\$ 2.520,00	\$ 2.623,32	\$ 2.730,88	\$ 2.842,84	\$ 2.959,40	\$ 3.080,73	\$ 3.207,04	\$ 3.338,53	\$ 3.475,41	\$ 3.617,90
Parcial	\$ 3.320,00	\$ 3.456,12	\$ 3.597,82	\$ 3.745,33	\$ 3.898,89	\$ 4.058,74	\$ 4.225,15	\$ 4.398,38	\$ 4.578,72	\$ 4.766,45
Subtotal Costos de Producción	\$ 82.860,60	\$ 103.690,47	\$ 109.346,23	\$ 115.291,46	\$ 121.540,39	\$ 126.523,54	\$ 131.711,01	\$ 137.111,16	\$ 142.732,71	\$ 148.584,76
Imprevistos	\$ 1.657,21	\$ 2.073,81	\$ 2.186,92	\$ 2.305,83	\$ 2.430,81	\$ 2.530,47	\$ 2.634,22	\$ 2.742,22	\$ 2.854,65	\$ 2.971,70
Gasto depreciación	\$ 15.125,38	\$ 15.125,38	\$ 15.125,38	\$ 15.125,38	\$ 15.125,38	\$ 15.125,38	\$ 15.125,38	\$ 15.125,38	\$ 15.125,38	\$ 15.125,38
TOTAL DE COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 99.643,19	\$ 120.889,66	\$ 126.658,53	\$ 132.722,67	\$ 139.096,57	\$ 144.179,39	\$ 149.470,60	\$ 154.978,76	\$ 160.712,75	\$ 166.681,83

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

6.9.- Gastos de Administración

A continuación presento los rubros más relevantes para determinar el gasto administrativo, se presenta el monto mensual.

Cuadro # 6.26
Gastos de Administración

RUBRO	MONTO/MES
Útiles de oficina	\$ 260.00
Limpieza de oficinas	\$ 180.00
Luz, agua, teléfono	\$ 780.00
Permisos y patentes costo anual	\$ 1.02
Trámites (anual)	\$ -
Alimentación por persona y por días (personal administrativo, personal operacional)	\$ 3.50
Servicios de Internet	\$ 21.80

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

En el siguiente cuadro presento los gastos administrativos del proyecto:

Cuadro # 6.27

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Sueldos y Salarios	\$ 20.877,20	\$ 23.919,27	\$ 24.899,96	\$ 25.920,85	\$ 26.983,61	\$ 28.089,94	\$ 29.241,62	\$ 30.440,53	\$ 31.688,59	\$ 32.987,82
Útiles de oficina	\$ 600,00	\$ 624,60	\$ 650,21	\$ 676,87	\$ 704,62	\$ 733,51	\$ 763,58	\$ 794,89	\$ 827,48	\$ 861,41
Luz, agua, teléfono	\$ 5.760,00	\$ 5.996,16	\$ 6.242,00	\$ 6.497,92	\$ 6.764,34	\$ 7.041,68	\$ 7.330,39	\$ 7.630,93	\$ 7.943,80	\$ 8.269,50
Permisos y patentes costo anual	\$ 250,00	\$ 260,25	\$ 270,92	\$ 282,03	\$ 293,59	\$ 305,63	\$ 318,16	\$ 331,20	\$ 344,78	\$ 358,92
Servicios de Internet	\$ 540,00	\$ 562,14	\$ 585,19	\$ 609,18	\$ 634,16	\$ 660,16	\$ 687,22	\$ 715,40	\$ 744,73	\$ 775,27
Alimentación	\$ 2.520,00	\$ 2.623,32	\$ 2.730,88	\$ 2.842,84	\$ 2.959,40	\$ 3.080,73	\$ 3.207,04	\$ 3.338,53	\$ 3.475,41	\$ 3.617,90
Parcial	\$ 30.547,20	\$ 33.985,74	\$ 35.379,15	\$ 36.829,70	\$ 38.339,71	\$ 39.911,64	\$ 41.548,02	\$ 43.251,49	\$ 45.024,80	\$ 46.870,82
Imprevistos	\$ 610,94	\$ 679,71	\$ 707,58	\$ 736,59	\$ 766,79	\$ 798,23	\$ 830,96	\$ 865,03	\$ 900,50	\$ 937,42
Depreciaciones	\$ 1.163,62	\$ 1.163,62	\$ 1.163,62	\$ 1.163,62	\$ 1.163,62	\$ 1.163,62	\$ 1.163,62	\$ 1.163,62	\$ 1.163,62	\$ 1.163,62
Amortizaciones	\$ 448,54									
Total Gastos de Administración	\$ 32.770,31	\$ 35.829,07	\$ 37.250,35	\$ 38.729,91	\$ 40.270,13	\$ 41.873,49	\$ 43.542,60	\$ 45.280,14	\$ 47.088,91	\$ 48.971,85

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

6.10.- Capital de Trabajo

El Capital de Trabajo considera aquellos recursos que requiere el Proyecto para atender las operaciones de producción y comercialización, debe financiar todos aquellos requerimientos que tiene el proyecto.

Cuadro # 6.28

CÁLCULO DE CICLO DE CAJA / FACTOR CAJA	
DETALLE	DIAS
N. días inventarios de MP	15
N. días inventarios de productos en proceso	0
N. días inventarios de productos terminados	15
N. días de crédito clientes (cts. x cobrar)	30
N. días de crédito proveedores (cts. x pagar)	15
CICLO DE CAJA / FACTOR CAJA	45

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

El Factor caja se obtiene con la siguiente formula:

$$\text{CÁLCULO DE CICLO DE CAJA / FACTOR CAJA} = \text{n. días inventarios de mp} + \text{n. días inventarios de productos en proceso} + \text{n. días inventarios de productos terminados} + \text{n. días de crédito clientes (cts. x cobrar)} - \text{n. días de crédito proveedores (cts x pagar)}$$

6.10.1.- Cálculo del capital de trabajo

Cuadro # 6.29
Cálculo del capital de trabajo

DETALLE	MONTO AÑO	MONTO DIA	CAPITAL DE TRABAJO
Capital de trabajo operacional	\$ 84.517,81	\$ 234,77	\$ 10.564,73
Capital de trabajo administrativo	\$ 31.158,14	\$ 86,55	\$ 3.894,77
Capital de trabajo ventas	\$ 22.471,30	\$ 62,42	\$ 2.808,91
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			\$ 17.268,41

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

El Capital de Trabajo es directamente proporcional al ciclo de caja, es decir esta dado cada 45 días.

El capital de trabajo operacional Se obtiene de la resta del costo total de gastos de producción menos el gasto depreciación. EL capital de trabajo se obtiene de la multiplicación del monto por día por el ciclo de caja.

De igual manera se procede con el ciclo de caja administrativo.

6.11.- Costos y Gastos Unitarios

6.11.1.- Costos y gastos totales

Cuadro # 6.30

COSTOS Y GASTOS TOTALES

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Costos de Producción	\$ 99.643,19	\$ 120.889,66	\$ 126.658,53	\$ 132.722,67	\$ 139.096,57	\$ 144.179,39	\$ 149.470,60	\$ 154.978,76	\$ 160.712,75	\$ 166.681,83
Gastos de administración	\$ 32.770,31	\$ 35.829,07	\$ 37.250,35	\$ 38.729,91	\$ 40.270,13	\$ 41.873,49	\$ 43.542,60	\$ 45.280,14	\$ 47.088,91	\$ 48.971,85
Gastos financieros	\$ 15.150,00	\$ 15.150,00	\$ 15.150,00	\$ 13.256,25	\$ 11.362,50	\$ 9.468,75	\$ 7.575,00	\$ 5.681,25	\$ 3.787,50	\$ 1.893,75
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	\$ 147.563,50	\$ 171.868,73	\$ 179.058,89	\$ 184.708,82	\$ 190.729,20	\$ 195.521,63	\$ 200.588,20	\$ 205.940,14	\$ 211.589,16	\$ 217.547,43

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

6.11.2.- Costos y gastos unitarios

Cuadro # 6.31

COSTOS Y GASTOS UNITARIOS

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	\$ 147.563,50	\$ 171.868,73	\$ 179.058,89	\$ 184.708,82	\$ 190.729,20	\$ 195.521,63	\$ 200.588,20	\$ 205.940,14	\$ 211.589,16	\$ 217.547,43
VOLUMEN DE PRODUCCION	10.368,00	12.960,00	15.552,00	18.144,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00
COSTOS Y GASTOS UNITARIOS	\$ 14,23	\$ 13,26	\$ 11,51	\$ 10,18	\$ 9,20	\$ 9,43	\$ 9,67	\$ 9,93	\$ 10,20	\$ 10,49

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Los costos totales son cálculos tomando en cuenta tanto gastos como costos que han incurrido en la producción del atún enlatado, en el caso del proyecto los costos y gastos que incurrieron en la compra del atún enlatado. El Costo y gasto unitario se lo calcula de la división el total de costos y gastos sobre volumen de producción, este valor se le añadirá el porcentaje de utilidad y resulta el Costo EXW del producto.

6.12.- Gasto de Ventas (Exportación)

Cuadro # 6.32

GASTOS DE EXPORTACIÓN

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Transporte Interno	\$ 225,00	\$ 225,00	\$ 225,00	\$ 225,00	\$ 225,00	\$ 225,00	\$ 225,00	\$ 225,00	\$ 225,00	\$ 225,00
Agente de Aduanas	\$ 940,80	\$ 979,37	\$ 1.019,53	\$ 1.061,33	\$ 1.104,84	\$ 1.150,14	\$ 1.197,30	\$ 1.246,39	\$ 1.297,49	\$ 1.350,68
Flete aéreo	\$ 14.610,00	\$ 15.209,01	\$ 15.832,58	\$ 16.481,72	\$ 17.157,47	\$ 17.860,92	\$ 18.593,22	\$ 19.355,54	\$ 20.149,12	\$ 20.975,23
Seguro Internacional	\$ 571,90	\$ 595,35	\$ 619,76	\$ 645,17	\$ 671,62	\$ 699,16	\$ 727,82	\$ 757,66	\$ 788,73	\$ 821,06
Customs At Source	\$ 6.123,60	\$ 6.374,67	\$ 6.636,03	\$ 6.908,11	\$ 7.191,34	\$ 7.486,18	\$ 7.793,12	\$ 8.112,63	\$ 8.445,25	\$ 8.791,51
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	\$ 22.471,30	\$ 23.383,40	\$ 24.332,89	\$ 25.321,32	\$ 26.350,27	\$ 27.421,40	\$ 28.536,45	\$ 29.697,22	\$ 30.905,58	\$ 32.163,49

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

6.13.- Ingresos del Proyecto

Cuadro # 6.33

Determinación de Ingresos

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ingreso por exportación										
Volumen de Exportación	10.368,00	12.960,00	15.552,00	18.144,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00	20.736,00
Precio	\$ 15,13	\$ 15,33	\$ 15,54	\$ 15,75	\$ 15,96	\$ 16,17	\$ 16,39	\$ 16,61	\$ 16,83	\$ 17,06
Ingreso por exportación	\$ 156.867,84	\$ 198.712,34	\$ 241.650,10	\$ 285.702,91	\$ 330.892,95	\$ 335.326,91	\$ 339.820,29	\$ 344.373,89	\$ 348.988,50	\$ 353.664,94
INGRESOS TOTALES	\$ 156.867,84	\$ 198.712,34	\$ 241.650,10	\$ 285.702,91	\$ 330.892,95	\$ 335.326,91	\$ 339.820,29	\$ 344.373,89	\$ 348.988,50	\$ 353.664,94

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

6.14.- Estado de Pérdidas y Ganancias

Cuadro # 6.34
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas	\$ 156.867,84	\$ 198.712,34	\$ 241.650,10	\$ 285.702,91	\$ 330.892,95	\$ 335.326,91	\$ 339.820,29	\$ 344.373,89	\$ 348.988,50	\$ 353.664,94
(-) Costo de ventas	\$ 84.517,81	\$ 105.764,28	\$ 111.533,16	\$ 117.597,29	\$ 123.971,19	\$ 129.054,01	\$ 134.345,23	\$ 139.853,38	\$ 145.587,37	\$ 151.556,45
(=) Utilidad bruta en ventas	\$ 72.350,03	\$ 92.948,06	\$ 130.116,94	\$ 168.105,62	\$ 206.921,76	\$ 206.272,90	\$ 205.475,07	\$ 204.520,51	\$ 203.401,13	\$ 202.108,49
(-) Gastos de administración	\$ 31.158,14	\$ 34.665,45	\$ 36.086,73	\$ 37.566,29	\$ 39.106,51	\$ 40.709,87	\$ 42.378,98	\$ 44.116,52	\$ 45.925,29	\$ 47.808,23
(-) Gasto de ventas	\$ 22.471,30	\$ 23.383,40	\$ 24.332,89	\$ 25.321,32	\$ 26.350,27	\$ 27.421,40	\$ 28.536,45	\$ 29.697,22	\$ 30.905,58	\$ 32.163,49
(=) Utilidad Operacional	\$ 18.720,58	\$ 34.899,21	\$ 69.697,32	\$ 105.218,02	\$ 141.464,98	\$ 138.141,63	\$ 134.559,64	\$ 130.706,77	\$ 126.570,25	\$ 122.136,77
(-) Gasto financiero	\$ 15.150,00	\$ 15.150,00	\$ 15.150,00	\$ 13.256,25	\$ 11.362,50	\$ 9.468,75	\$ 7.575,00	\$ 5.681,25	\$ 3.787,50	\$ 1.893,75
(-) Otros egresos										
(+) Otros Ingresos										
(-) Depreciaciones y amortizaciones	\$ 16.737,54	\$ 16.289,00	\$ 16.289,00	\$ 16.289,00	\$ 16.289,00	\$ 16.289,00	\$ 16.289,00	\$ 16.289,00	\$ 16.289,00	\$ 16.289,00
(=) Utilidad antes participaciones e impuestos	\$ (13.166,96)	\$ 3.460,21	\$ 38.258,32	\$ 75.672,77	\$ 113.813,49	\$ 112.383,88	\$ 110.695,64	\$ 108.736,52	\$ 106.493,75	\$ 103.954,02
(-) Participación trabajadores		\$ 519,03	\$ 5.738,75	\$ 11.350,92	\$ 17.072,02	\$ 16.857,58	\$ 16.604,35	\$ 16.310,48	\$ 15.974,06	\$ 15.593,10
(=) Utilidad antes de impuestos		\$ 2.941,18	\$ 32.519,57	\$ 64.321,85	\$ 96.741,46	\$ 95.526,30	\$ 94.091,29	\$ 92.426,04	\$ 90.519,69	\$ 88.360,92
(-) Impuesto a la renta	\$ -	\$ 735,29	\$ 8.129,89	\$ 16.080,46	\$ 24.185,37	\$ 23.881,57	\$ 23.522,82	\$ 23.106,51	\$ 22.629,92	\$ 22.090,23
(=) Utilidad / pérdida del ejercicio	\$ -	\$ 2.205,88	\$ 24.389,68	\$ 48.241,39	\$ 72.556,10	\$ 71.644,72	\$ 70.568,47	\$ 69.319,53	\$ 67.889,77	\$ 66.270,69

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

CALCULO DE T

Participación Trabajadores	\$ 0,25
Impuesto a la Renta	\$ 0,25
(=) T	\$ 0,50

6.15.- Balance de Situación Inicial

Cuadro # 6.35
Balance de Situación Inicial

DETALLE	PARCIAL	TOTAL
ACTIVO		\$ 224.363,24
Activo Corriente		\$ 17.268,41
Caja - Bancos	\$ 17.268,41	
Activos Fijos		\$ 204.852,11
Inversiones Tangibles - Activos Fijos - Operacionales		\$ 200.425,35
Terrenos	\$ 60.000,00	
Obras Civiles - Nave Industrial	\$ 67.814,00	
Cuartos Fríos	\$ 11.069,94	
Vehículos	\$ 61.541,41	
Inversiones Tangibles - Activos Fijos - Administrativos		\$ 4.426,76
Equipos de computación	\$ 2.508,82	
Muebles y Enseres	\$ 1.282,06	
Centro de Cómputo - Hardware servidores	\$ 635,88	
Inversiones Intangibles - Activos no corrientes		\$ 2.242,72
Software	\$ 992,72	
Permisos y patentes costo anual	\$ 250,00	
Estudios y Diseños Definitivos	\$ 1.000,00	
PASIVOS		\$ 100.963,46
Pasivo a Largo Plazo		\$ 100.963,46
Crédito	\$ 100.963,46	
PATRIMONIO		\$ 123.399,78
Capital suscrito y pagado	\$ 123.399,78	
Aportes para futuras capitalizaciones		
Reservas		
Aplicación de NIIF		
PASIVOS + PATRIMONIO		\$ 224.363,24
Diferencia		\$ -

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

6.16.- Flujo de Caja

El flujo de caja presenta los costos e ingresos registrados año por año.

6.16.1.- Flujo de caja directo

EL flujode caja directo de flujo de caja identificará las fuentes y usos de caja de una compañía. La declaración tiene 3 secciones que informan de las entradas y pagos de caja. Estas secciones incluyen actividades operativas, de inversión y financieras. Las actividades operativas incluyen ingresos y pagos de operaciones de negocio normales.

Las actividades de inversión incluyen compras o ventas de recursos e inversiones a largo plazo. Las actividades financieras están relacionadas con préstamos de dinero y la realización de pagos a acreedores e inversores.

" Cuadro # 6.36
FLUJO DE CAJA DIRECTO

DETALLE	PREOPERACIONAL	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
I. INGRESOS OPERACIONALES		\$ 156.867,84	\$ 198.712,34	\$ 241.650,10	\$ 285.702,91	\$ 330.892,95	\$ 335.326,91	\$ 339.820,29	\$ 344.373,89	\$ 348.988,50	\$ 353.664,94
Ventas		\$ 156.867,84	\$ 198.712,34	\$ 241.650,10	\$ 285.702,91	\$ 330.892,95	\$ 335.326,91	\$ 339.820,29	\$ 344.373,89	\$ 348.988,50	\$ 353.664,94
II. EGRESOS OPERACIONALES		\$ 138.147,26	\$ 163.813,13	\$ 171.952,78	\$ 180.484,89	\$ 189.427,97	\$ 197.185,29	\$ 205.260,66	\$ 213.667,12	\$ 222.418,25	\$ 231.528,17
Costos de producción		\$ 84.517,81	\$ 105.764,28	\$ 111.533,16	\$ 117.597,29	\$ 123.971,19	\$ 129.054,01	\$ 134.345,23	\$ 139.853,38	\$ 145.587,37	\$ 151.556,45
Gastos de administración		\$ 31.158,14	\$ 34.665,45	\$ 36.086,73	\$ 37.566,29	\$ 39.106,51	\$ 40.709,87	\$ 42.378,98	\$ 44.116,52	\$ 45.925,29	\$ 47.808,23
Gasto de ventas		\$ 22.471,30	\$ 23.383,40	\$ 24.332,89	\$ 25.321,32	\$ 26.350,27	\$ 27.421,40	\$ 28.536,45	\$ 29.697,22	\$ 30.905,58	\$ 32.163,49
III. (I-II) FLUJO OPERACIONAL		\$ 18.720,58	\$ 34.899,21	\$ 69.697,32	\$ 105.218,02	\$ 141.464,98	\$ 138.141,63	\$ 134.559,64	\$ 130.706,77	\$ 126.570,25	\$ 122.136,77
IV. INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 224.363,24	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 124.051,91
Aporte accionistas	\$ 123.399,78										
Crédito	\$ 100.963,46										
Recuperación de activos fijos											\$ 106.783,51
Recuperación capital de trabajo											\$ 17.268,41
V. EGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 224.363,24	\$ 15.150,00	\$ 15.150,00	\$ 29.029,33	\$ 42.894,59	\$ 51.418,88	\$ 127.135,27	\$ 64.083,86	\$ 58.433,42	\$ 55.829,49	\$ 56.267,44
Inversiones Tangibles - Activos Fijos	\$ 204.852,11	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.144,70	\$ -	\$ 61.541,41	\$ 3.144,70	\$ -	\$ -	\$ 3.144,70
Inversiones Intangibles - Activos no corrientes	\$ 2.242,72	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.242,72	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Capital de trabajo	\$ 17.268,41	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gasto financiero	\$ 15.150,00	\$ 15.150,00	\$ 15.150,00	\$ 15.150,00	\$ 13.256,25	\$ 11.362,50	\$ 9.468,75	\$ 7.575,00	\$ 5.681,25	\$ 3.787,50	\$ 1.893,75
Pago de amortización de capital del crédito		\$ -	\$ -	\$ 12.625,00	\$ 12.625,00	\$ 12.625,00	\$ 12.625,00	\$ 12.625,00	\$ 12.625,00	\$ 12.625,00	\$ 12.625,00
Participación trabajadores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 519,03	\$ 5.738,75	\$ 11.350,92	\$ 17.072,02	\$ 16.857,58	\$ 16.604,35	\$ 16.310,48	\$ 15.974,06
Impuesto a la renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 735,29	\$ 8.129,89	\$ 16.080,46	\$ 24.185,37	\$ 23.881,57	\$ 23.522,82	\$ 23.106,51	\$ 22.629,92
VI. (IV-V) FLUJO NO OPERACIONAL	\$ -	\$ (15.150,00)	\$ (15.150,00)	\$ (29.029,33)	\$ (42.894,59)	\$ (51.418,88)	\$ (127.135,27)	\$ (64.083,86)	\$ (58.433,42)	\$ (55.829,49)	\$ 67.784,48
VII. (III+VI) FLUJO NETO GENERADO	\$ -	\$ 3.570,58	\$ 19.749,21	\$ 40.667,99	\$ 62.323,43	\$ 90.046,10	\$ 11.006,36	\$ 70.475,78	\$ 72.273,35	\$ 70.740,76	\$ 189.921,25
VIII SALDO INICIAL DE CAJA	\$ -	\$ -	\$ 3.570,58	\$ 23.319,79	\$ 63.987,78	\$ 126.311,21	\$ 216.357,31	\$ 227.363,67	\$ 297.839,45	\$ 370.112,80	\$ 440.853,56
IX SALDO FINAL DE CAJA	\$ -	\$ 3.570,58	\$ 23.319,79	\$ 63.987,78	\$ 126.311,21	\$ 216.357,31	\$ 227.363,67	\$ 297.839,45	\$ 370.112,80	\$ 440.853,56	\$ 630.774,81

Fuente: Estudio Propio
Autor: Mauricio Guamba T.

CAPITULO VII

EVALUACIÓN FINANCIERA

7.1.- Costo de Oportunidad

Es el costo de los recursos propios y ajenos que forman parte de la tasa de descuento y que debe utilizarse para actualizar los flujos de caja del proyecto.

$$CO = (\% \text{ RecursoPropio} * TPR) + [\% \text{ Recursoajeno} * TAR(1 - T)] + TLR$$

TRL = Tasa Pasiva Referencial

TAR = Tasa Activa Referencial

TRL = Tasa Libre Riesgo

T = 15% pago trabajadores + 20% Impuesto a la Renta

Participación Trabajadores	\$ 0,25
----------------------------	---------

Impuesto a la Renta	\$ 0,25
---------------------	---------

(=) T	\$ 0,50
-------	---------

$$CO = (55\% * 4,53\%) + [(45\% * 15\%(1 - 0,50))] + 7,03\%$$

$$CO = 12,90\%$$

7.2.- Valor Actual Neto (van)

“El valor actual neto significa traer a valores de hoy los flujos futuros y se calculan sacando la diferencia entre todo los ingresos y los egresos o en u defecto el flujo neto de caja expresado en moneda actual a través de una tasa de descuento especifica. En función de estos resultados este criterio sugiere que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN), es igual o superior a cero.”(Barreno Luis, 2004, Pag. 121)

$$VAN = \sum \frac{Yt}{(1 + i)^n}$$

Y = FNC = Flujo Neto de Caja

t = Periodo de Estudio

n = Periodo

i = Tasa de Descuento

Los parámetros principales a tomar en cuenta son:

Si el VAN es ≥ 0 Se acepta el Proyecto

Si el VAN es = 0 Es indiferente

Si el VAN es ≤ 0 Se Rechaza el Proyecto

Cuadro # 7.1
Valor Actual Neto

	Flujos Netos Generados	FSA	Flujos Netos Generados Actualizados
PREOPERATIVO	\$ (123.399,78)	1,000	\$ (123.399,78)
2013	\$ 3.576,07	0,886	\$ 3.167,56
2014	\$ 19.754,69	0,785	\$ 15.499,20
2015	\$ 40.676,05	0,695	\$ 28.268,15
2016	\$ 62.330,80	0,616	\$ 38.369,03
2017	\$ 90.053,04	0,545	\$ 49.101,64
2018	\$ 11.012,86	0,483	\$ 5.318,84
2019	\$ 70.481,85	0,428	\$ 30.151,85
2020	\$ 72.278,98	0,379	\$ 27.388,50
2021	\$ 70.745,95	0,336	\$ 23.745,28
2022	\$ 189.926,01	0,297	\$ 56.465,04
VAN Inversionista			\$ 154.075,31

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

$$\text{Factor Simple de Actualizacion FSA} = \frac{1}{(1 + CO)^n}$$

CO = Costo de oportunidad

N = Periodo

El valor del VAN representa lo que el inversionista habrá acumulado después de haber recuperado la inversión del proyecto traído a valor presente. Este Resultado además determina que el VAN es positivo, lo que permite determinar que el proyecto es factible.

7.2.- TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La Tasa Interna de Retorno es un indicador que señala el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista durante el ciclo de vida del proyecto.

Cuadro # 7.2
TASA INTERNA DE RETORNO

Flujos Netos Generados		29%	33%
PREOPERATIVO	\$ (123.399,78)	\$ (123.399,78)	\$ (123.399,78)
2013	\$ 3.576,07	\$ 24.138,62	\$ 23.412,64
2014	\$ 25.176,11	\$ 30.222,77	\$ 28.432,19
2015	\$ 40.676,05	\$ 33.036,04	\$ 30.144,09
2016	\$ 62.330,80	\$ 35.332,04	\$ 31.269,51
2017	\$ 90.053,04	\$ 36.679,56	\$ 31.485,78
2018	\$ 13.255,58	\$ 11.352,77	\$ 9.452,15
2019	\$ 70.481,85	\$ 18.553,16	\$ 14.982,51
2020	\$ 72.278,98	\$ 14.716,94	\$ 11.527,15
2021	\$ 70.745,95	\$ 11.333,29	\$ 8.609,91
2022	\$ 189.926,01	\$ 18.137,33	\$ 13.364,54

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

\$ 110.102,75	\$ 79.280,69
---------------	--------------

7.2.1.- Cálculo manual

$$tir = r1 + (r2 - r1) \frac{van +}{(van +) - (van -)}$$

$$r1 = 29\%$$

$$r2 = 33\%$$

$$van+ = 110,102.75$$

$$van- = -79,280.69$$

$$tir = 29\% + (33\% - 29\%) \frac{110,102.75}{110,102.75 - (-79,280.69)}$$

$$tir = 31,32\%$$

7.3.- PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

“Este indicador presenta cuando al inversionista el tiempo en el cual podrá recuperar su dinero invertido.”(Barreno Luis, 2004, Pag. 125).

Cuadro # 7.3
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

	Flujos Netos Generados	FSA	Flujos Netos Generados Actualizados	PRI
PREOPERATIVO	\$ (123.399,78)	1,000	\$ (123.399,78)	\$ (123.399,78)
2013	\$ 3.576,07	0,886	\$ 3.167,56	\$ (120.232,22)
2014	\$ 19.754,69	0,785	\$ 15.499,20	\$ (104.733,02)
2015	\$ 40.676,05	0,695	\$ 28.268,15	\$ (76.464,87)
2016	\$ 62.330,80	0,616	\$ 38.369,03	\$ (38.095,84)
2017	\$ 90.053,04	0,545	\$ 49.101,64	\$ 11.005,80
2018	\$ 11.012,86	0,483	\$ 5.318,84	\$ 16.324,64
2019	\$ 70.481,85	0,428	\$ 30.151,85	\$ 46.476,49
2020	\$ 72.278,98	0,379	\$ 27.388,50	\$ 73.864,99
2021	\$ 70.745,95	0,336	\$ 23.745,28	\$ 97.610,27
2022	\$ 189.926,01	0,297	\$ 56.465,04	\$ 154.075,31
	VAN Inversionista		\$ 154.075,31	\$ (63.568,24)

Fuente: Estudio Propio

Autor: Mauricio Guamba T.

Como se observa en el cuadro anterior en el año 2016, es decir en el cuarto año se recuperará la inversión.

CONCLUSIONES

La conclusión más importante que arroja el proyecto es la siguiente: No es necesaria la creación de una gran empresa para el desarrollo de una actividad económica, en el presente proyecto demuestro que una persona natural con el financiamiento correcto y con la búsqueda de un excelente proveedor puede emprender una actividad económica que ayude al desarrollo en un lapso de tiempo a la creación de una gran empresa.

Ecuador es uno de los principales proveedores de atún enlatado no solo para el mercado francés si no para varios países del mundo y la exportación de dicho producto representa uno de los ingresos más importantes para el país.

De acuerdo al estudio de mercado realizado se determina que existe oferta exportable al mercado francés de atún enlatado, a su vez se demuestra que la demanda insatisfecha en el periodo de tiempo analizado tendrá una tendencia creciente por lo que su consumo nacional aparente también tiene una tendencia creciente lo que indica que el proyecto es factible.

La evaluación técnica del proyecto refleja que la funcionalidad del negocio y su dinamismo nos permitirán ahorrar ciertos costos operativos que mejoran el precio final ofertado haciéndonos más competitivos.

El Incoterm que se utiliza en el proyecto es DDP debido a la facilidad que este Incoterm posee, se cancela todos los gastos hasta llegar a las bodegas del cliente, nos da como resultado el costo final del producto en destino.

Básicamente este proyecto es desarrollado como una microempresa, con un poder de adquisición pequeño, sin embargo se llega a demostrar que es el proyecto es factible, se determina un VAN positivo, una Tasa Interna de Retorno mayor al Costo de Oportunidad.

De acuerdo al Periodo de Recuperación de la Inversión se estima que al tercer año se recuperará lo invertido.

RECOMENDACIONES

La principal recomendación que arroja el proyecto es que existe un gran nicho de mercado en Francia, el cual no está siendo aprovechado de la mejor manera, el presente proyecto se realizó no como una empresa sino más bien como un una persona natural con que resulto como un proyecto factible por lo que recomiendo que se debe dictar capacitaciones continuas para que los pequeño productores extiendan sus operaciones hacia el mercado internacional.

Otro punto importante es el financiamiento, se debería realizar un estudio del plan de financiamiento a los pequeños productores el cual ayude a desarrollar este tipo de proyectos, los cuales ayudarían en la economía del país y en un corto periodo de tiempo en el desarrollo de fuentes de trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

BARRENO LUIS, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Quito 2004

BACA URBINA, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Segunda Edición, Año 1992

Carlos Sabino, Diccionario de Economía

Código del Trabajo Codificado; Capítulo VI De los salarios, de los sueldos, de las utilidades y de las bonificaciones y remuneraciones adicionales

ESTRADA, Patricio; ESTRADA Raúl; Lo que se debe conocer para exportar “Exportar es el Reto”, Producciones Abya – Yala, Quito – Ecuador

MENESES, Edilberto, Preparación y evaluación de Proyectos

MINO LOPEZ, Patricio: ELEMENTOS DE ECONOMIA, Sexta Edición, Quito

MIRANDA, Juan José, Gestión de Proyectos, Editorial MM, Quinta Edición

Registro Oficial No. 58: Decreto Ejecutivo No. 49, Abril del 2003

<http://www.regmurcia.com>

<http://www.lacamaradequito.com>

<http://www.trademap.org>

<http://faostat3.fao.org>

<http://cienciasempresariales.info>

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

<http://www.gestiopolis.com>

<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>

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

<http://www.proecuador.gob.ec>

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

<http://casce.camaras.org>

<http://tramites.ecuadorlegalonline.com>

<http://www.aduana.gob.ec>

<http://sharkpacific.com>

<http://www.europalet.com>

ANEXOS

1. Indicadores Básicos de Francia

DEMOGRAFÍA	CAPITAL	PARIS
Población (Julio 2013 est)		65,951,611
Tasa de crecimiento poblacional anual (est 2013)		0.47%
Índice de GINI - Distribución del Ingreso (2008)		32.7
Puesto 100		0.892 (Puesto 21)
Índice de Desarrollo Humano (2013)		Desarrollo Humano Muy Alto
PIB (billones* de dólares americanos, est. 2012)		2,609.00
PIB per cápita (dólares, est. 2012)		36,100
Crecimiento del PIB (tasa de crecimiento real, est. 2012)		0.0%
PRODUCCIÓN	Composición del PIB por sector (2012):	
	Agricultura	2.0%
	Industria	18.8%
	Servicios	79.2%
PRECIOS	Inflación anual (est. 2012)	2.2%
MONEDA	Moneda	Euro (EUR)
EMPLEO	Tasa de Desempleo (% del total de la fuerza de trabajo) 2012 est.	0.78
		10.3%

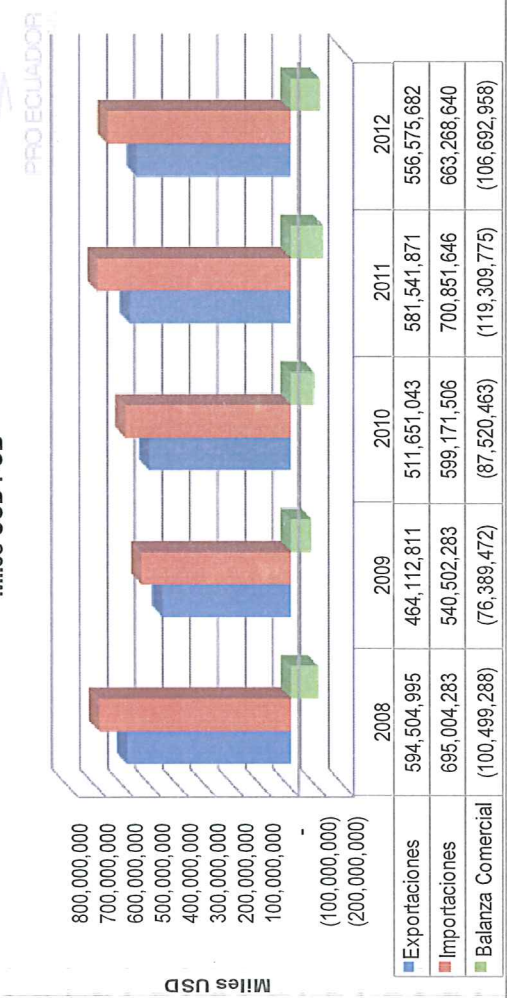
Gini entre 136 países

*Traducción de la palabra inglesa trillion=10¹².

IDH (Índice compuesto que mide el promedio de los avances en tres dimensiones básicas del desarrollo humano: vida larga y saludable, conocimiento y nivel de vida digno) Ranking entre 180 países. IDH es calculado por las Naciones Unidas a través de su programa PNUD Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

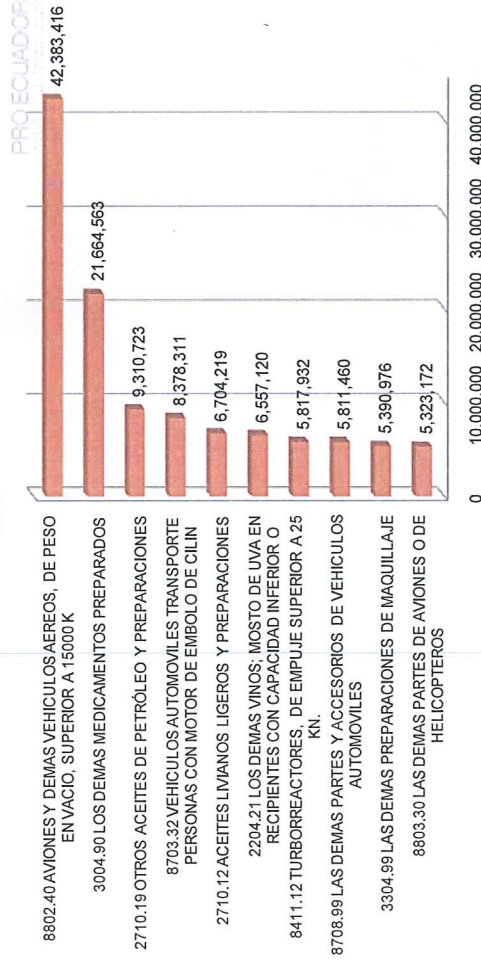
Fuente: The World Fact Book, actualización al 16 de septiembre del 2013, FMI

BALANZA COMERCIAL TOTAL FRANCIA - MUNDO
Miles USD FOB

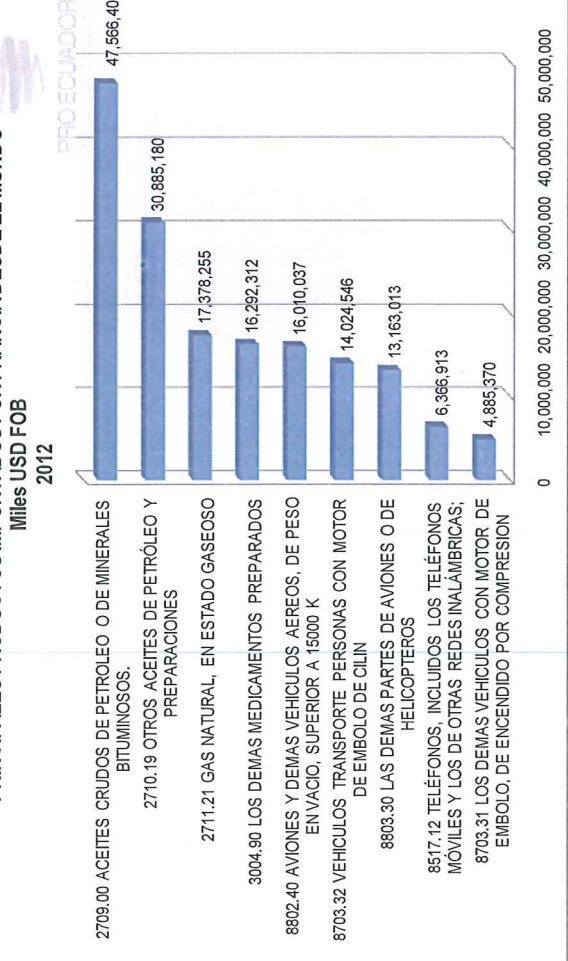


2. Relación Comercial Francia-Mundo

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR FRANCIA AL MUNDO
Miles USD FOB
2012

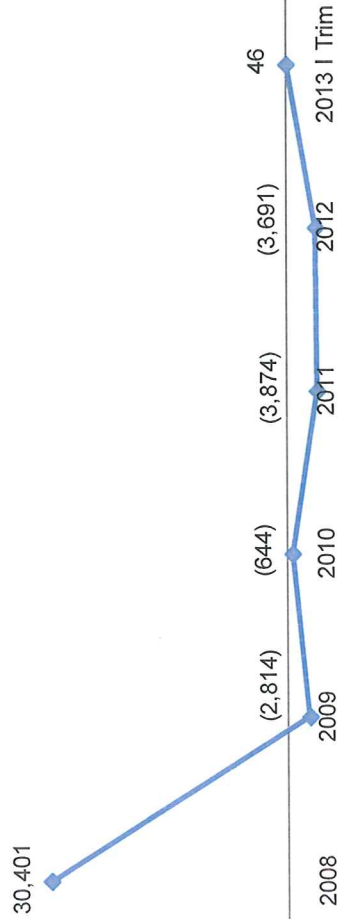


PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR FRANCIA DESDE EL MUNDO
Miles USD FOB
2012



4. Inversiones
Inversiones Francia-Ecuador

FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE FRANCIA EN ECUADOR
Miles USD

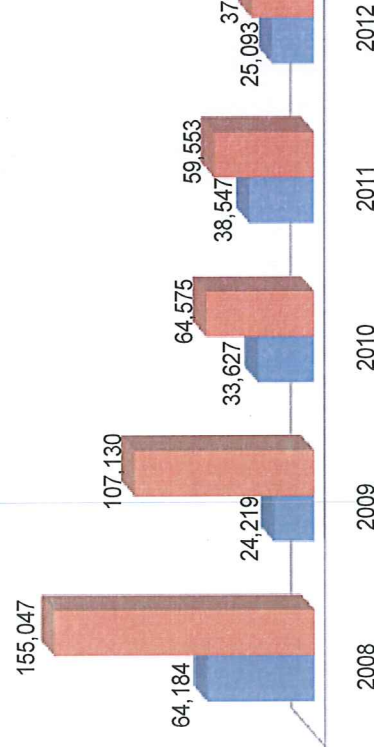


FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE FRANCIA EN ECUADOR POR SECTORES

Sectores	Miles USD					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013 I Trim
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	1	1,508	1	-	-	-
Comercio	(7)	65	7,820	(97)	(92)	2
Construcción	-	-	-	1	-	-
Electricidad, gas y agua	-	-	-	160	-	-
Explotación de minas y canteras	(103)	(4,697)	(4,842)	-	-	-
Industria manufacturera	30,504	300	(3,943)	(3,942)	(3,614)	33
Servicios comunales, sociales y personales	7	10	1	-	0.2	-
Servicios prestados a las empresas	0.4	1	300	4	9	12
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	-	-	20	-	6	-
Total	30,401	(2,814)	(644)	(3,874)	(3,691)	46

FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE FRANCIA
Millones USD

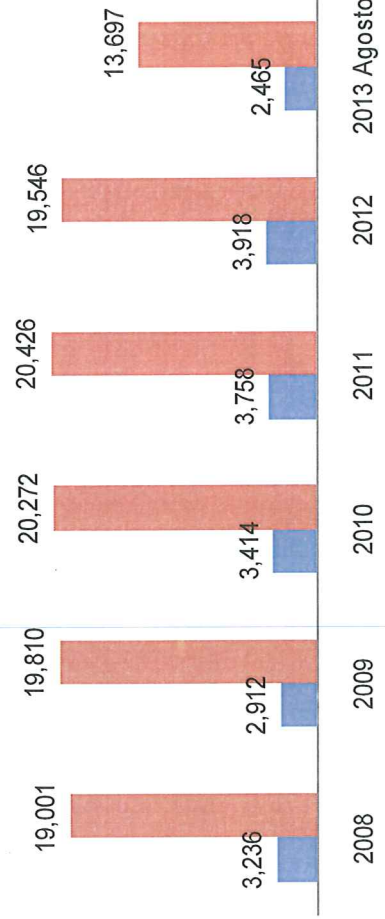
■ IED en Francia ■ IED al Mundo



5. Turismo

FLUJO DE ENTRADAS Y SALIDAS ECUADOR - FRANCIA
N° Personas

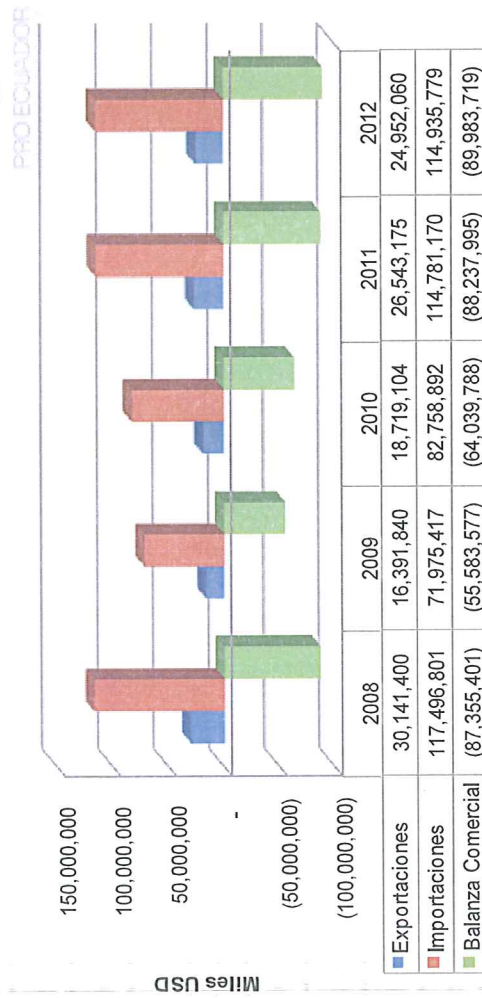
■ Ecuatorianos a Francia ■ Franceses a Ecuador



6. Anexos

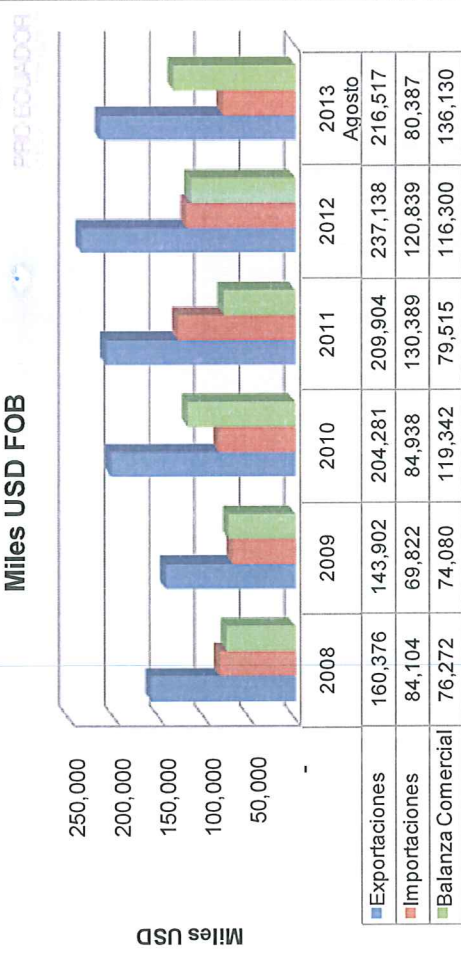
Balanza Comercial Francia - Mundo

BALANZA COMERCIAL PETROLERA FRANCIA - MUNDO
Miles USD FOB

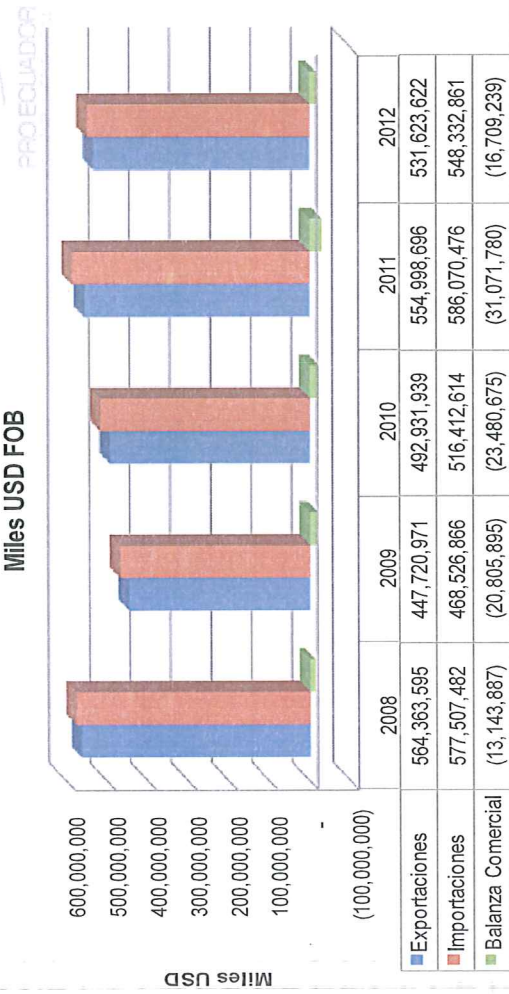


Balanza Comercial Ecuador-Francia

BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA ECUADOR - FRANCIA
Miles USD FOB



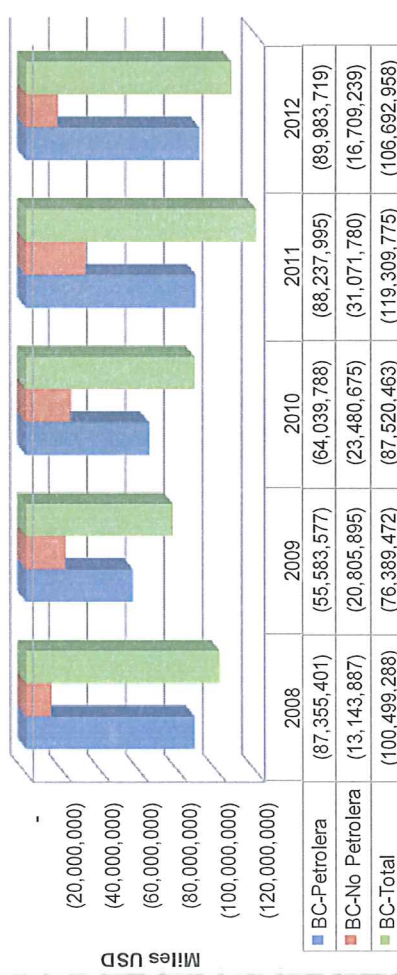
BALANZA COMERCIAL NO PETROLERA FRANCIA - MUNDO
Miles USD FOB



BALANZA COMERCIAL PETROLERA ECUADOR - FRANCIA
Miles USD FOB



**SALDOS DE BALANZA COMERCIAL TOTAL, PETROLERAY NO
PETROLERA FRANCIA - MUNDO**
Miles USD FOB



Productos Dilema: ocupan una posición en el mercado que abarca una parte relativamente pequeña, pero compiten en una industria de gran crecimiento (existe poca participación y un gran crecimiento del mercado). Por regla general, estos productos necesitan mucho apoyo en promoción, pero generan poco efectivo (sus exportaciones son pequeñas aún). A estos productos se les debe poner especial atención y decidir si se los refuerza mediante una estrategia intensiva (penetración en el mercado, desarrollo del mercado o desarrollo del producto).

Productos Estrellas: representan las mejores oportunidades para el crecimiento y la rentabilidad a largo plazo. Esta posición, que tiene una considerable parte relativa del mercado y una tasa elevada de crecimiento para la industria, debe captar inversiones para conservar o reforzar sus posiciones dominantes (realizar eventos de promoción). Estos productos deberían considerar la conveniencia de las estrategias de la integración hacia adelante, hacia atrás y horizontal; la penetración en el mercado; el desarrollo del mercado; el desarrollo del producto y las empresas de riesgo compartido (socios en el país de destino).

Vacas: generan más dinero del que necesitan y, con frecuencia son "ordeñadas". Muchas de las vacas de efectivo de hoy fueron estrellas con anterioridad. Los productos considerados vacas de efectivo se deben administrar de manera que se pueda conservar su sólida posición durante el mayor tiempo posible (Presencia en feria en mercados maduros, efecto arrastre). En este sentido hay que aprovechar su posición para que ingresen otros productos, mientras mantenga un parte grande del mercado.

Potenciales

PRODUCTOS POTENCIALES PARA EL MERCADO DE FRANCIA			Valoración
Subpartida	Descripción		
0803.00	bananas o plátanos, frescos o secos.		Dilemas
2009.80	jugo de las demás frutas o de legumbres u hortalizas		Dilemas
4421.90	las demás manufacturas de madera.		Dilemas
0603.90	flores y capullos, para ramos o adornos, secos, blanqueados, teñidos		Dilemas
2001.90	las demás legumbres y hortalizas preparadas o conservadas en vinagre		Dilemas
0302.70	hígados, huevas y lechas fresca o refrigeradas		Dilemas
3203.00	materias colorantes de origen vegetal o animal		Dilemas
3824.90	las demás preparaciones aglutinantes para moldes		Dilemas
0306.13	camarones, langostinos, quisquillas		Estrellas
1604.14	atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos		Estrellas
3214.90	las demás masillas, cementos de resinas y otros mastiques (enduidos)		Estrellas
2008.99	las demás frutas preparadas o en conserva, al natural o en almibar .		Estrellas
1604.20	las demás preparaciones y conservas de pescados		Estrellas
2007.99	las demás compotas, jaleas, mermeladas, pures y pastas de frutas		Estrellas
0303.79	los demás pescados congelados, excluidos filetes, hígados, huevas y lechas		Estrellas
0804.30	piñas, frescas o secas		Estrellas
6504.00	sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados por unión de bandas		Estrellas
0710.29	otras legumbres desvainadas, cocidas, congeladas.		Estrellas
0901.21	café tostado sin descafeinar		Estrellas
9403.60	los demás muebles de madera		Estrellas
0811.90	otras frutas congeladas		Estrellas
0710.80	las demás legumbres y hortalizas		Estrellas



PRODUCTOS POTENCIALES PARA EL MERCADO DE FRANCIA		
Subpartida	Descripción	Valoración
0810.90	otros frutos frescos.	Estrellas
0807.20	papayas frescas.	Estrellas
6502.00	cascos para sombreros, trenzados o fabricados por unión de bandas	Estrellas
6505.90	los demás sombreros y tocados, de punto, encaje, fieltro o de otros	Estrellas
6506.99	los demás sombreros y tocados, de las demás materias	Estrellas
7117.90	la demás bisutería	Estrellas
2009.90	mezclas de jugos, sin fermentar y sin alcohol, incluso azucarados.	Estrellas
9403.50	muebles de madera del tipo de los utilizados en los dormitorios	Estrellas
2005.60	espárragos preparados o conservados (excepto en vinagre o en ácido)	Estrellas
6110.30	suéteres, jerséis, pullovers, cardigans, chalecos y artículos similares	Estrellas
1604.19	preparaciones y conservas de los demás pescados enteros o en trozos.	Estrellas
4420.10	estatuillas y demás objetos de adorno, de madera	Estrellas
6205.20	camisas de algodón, para hombres o niños	Estrellas
0305.49	los demás pescados ahumados, incluidos filetes.	Estrellas
6117.10	chales	Estrellas
0303.80	hígados, huevas y lechas de pescados, congelados.	Estrellas
4419.00	artículos de mesa o de cocina de madera	Estrellas
0602.90	las demás plantas vivas (incluidas sus raíces), esquejes e injertos	Estrellas
6204.42	vestidos de algodón, para mujeres o niñas	Estrellas

Fuentes:

- The World FactBook, para los indicadores Básicos
- Naciones Unidas, para el Índice de Desarrollo Humano.
- United Nations Commodity Trade Statistics Database UN COMTRADE para indicadores Relaciones Comerciales con el Mundo
- Banco Central del Ecuador, para los indicadores de Relaciones Comerciales Bilaterales e Inversiones.
- UNCTAD World Investment Report 2013, para datos de inversiones con el mundo
- Ministerio de Turismo del Ecuador MINTUR, para los datos de Turismo

AONV/SG

Elaborado por: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones.
Fecha de Elaboración: Octubre-2013

ORIGINAL

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)		Reference N° 0885032		
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A		
3. Means of transport and route (as far as known)		Issued in _____ (country) <i>See notes overleaf</i>		
4. For official use				
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages, description of goods	8. Origin criterion (see Note overleaf)	9. Gross weight
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.		12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in _____ (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the Generalized System of Preferences for goods exported to _____ (importing country)		
Buenos Aires, _____ Place and date, signature and stamp of certifying authority		_____ Place and date, signature of authorized signatory		

MODELO

NOTAS (2007)

I. Países que aceptan el certificado de Origen forma "A" para los propósitos del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP):

Australia*	Unión Europea:		
Bielorusia	Alemania	Estonia	Luxemburgo
Canadá	Austria	Finlandia	Malta
Federación Rusa	Bélgica	Francia	Países Bajos
Japón	Bulgaria	Grecia	Polonia
Noruega	Chipre	Hungría	Portugal
Nueva Zelanda**	Dinamarca	Irlanda	Reino Unido
Suiza incluido Liechtenstein***	Eslovaquia	Italia	República Checa
Turquía	Eslovenia	Latvia	Rumania
	España	Lituania	Suecia

Los pormenores de los reglamentos referentes a las preferencias arancelarias en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias en estos países, pueden ser obtenidos de las autoridades designadas por los países exportadores beneficiarios o de la administración aduanera de los países otorgantes arriba citados. Una nota de información puede ser igualmente obtenida en la Secretaría de la UNCTAD.

II. CONDICIONES GENERALES

Para acogerse al beneficio de las preferencias, las mercancías deben:

- Corresponder con la descripción de productos elegibles para la preferencia en el país de destino. La descripción que se indique en el formulario deberá ser lo suficientemente detallada para que las mercancías puedan ser identificadas por el agente aduanal que las examina;
- Cumplir con las reglas de origen del país de destino. Cada artículo de un mismo envío debe responder a las condiciones prescrites; y
- Cumplir con las condiciones especificadas por el país de destino. En general, las mercancías deben ser expedidas directamente desde el país de exportación al país de destino; sin embargo, la mayoría de los países otorgantes de preferencias, aceptan, bajo ciertas condiciones, el tránsito por países intermediarios (para Australia, la expedición directa no es necesaria).

III. Indicaciones para completar la casilla 8

Para beneficiarse de las preferencias, las mercancías deben haber sido, ya sea, enteramente obtenidas o suficientemente manufacturadas o transformadas conforme a las reglas de origen de los países destinatarios.

- Mercancías totalmente obtenidas: para la exportación a todos los países que figuran en la lista de la Sección I, se deberá indicar letra "P" en la casilla 8 (para Australia y Nueva Zelanda, la casilla 8 se puede dejar en blanco).
- Mercancías suficientemente manufacturadas o transformadas: para la exportación hacia los países que figuran más adelante, las indicaciones que deberán marcarse en la casilla 8 deberán ser las siguientes:
 - Canadá: Se deberá inscribir en la casilla 8 la letra "G" para las mercancías que cumplen con los criterios de origen después de la manufactura o la transformación en varios de los países menos desarrollados; caso contrario se deberá inscribir la letra "F".
 - Japón, Noruega, Suiza incluido Liechtenstein, Turquía y la Unión Europea; inscriba la letra "W" en el casillero 8, seguida por el código arancelario a nivel de los cuatro primeros dígitos del producto exportado en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las mercancías (Sistema Armonizado) (ejemplo: "W" 96.18).
 - La Federación Rusa: para productos con valor agregado en el país exportador beneficiario de las preferencias, incluya la letra "Y" en el casillero 8, seguido del valor de materiales y componentes importados expresado en porcentaje del precio FOB de los productos exportados (ejemplo: "Y" 45%); para productos obtenidos en un país beneficiario de las preferencias y manufacturados o procesados en uno o varios de los otros países beneficiarios, incluya las letras "PK".
 - Australia y Nueva Zelanda: completar el casillero 8 no se requiere. Es suficiente una declaración apropiada en el casillero 12.

* Para Australia, el requisito principal es una declaración del exportador en la factura comercial normal. El formulario "Forma A", acompañado por la factura comercial normal, es una alternativa aceptable, pero no se requiere la certificación oficial.

** La certificación oficial no es requerida.

*** Según el Tratado del 29 marzo de 1923, el Principado de Liechtenstein, forma una unión aduanera con Suiza.

Mauricio Guamba - SIATIGROUP

De: Adriana Cahuatijo - SIATIGROUP [mailto:pricing@siatigroup.com]
Enviado el: lunes, 06 de mayo de 2013 9:15
Para: 'Mauricio Guamba - SIATIGROUP'
Asunto: RE: FORMATO

Mauri
Detalle los solicitado.

De: Hervé [mailto:aracil.cdg@philcofrance.com]
Enviado el: lunes, 06 de mayo de 2013 8:51
Para: pricing@siatigroup.com
CC: 'PHILIPPE COADOU'
Asunto: RE: FORMATO

Dear adriana

Here the price

Handling	324.00 euros
Import clearance	150.00 euros
Veterinary inspection	110.00 euros
Delivery	145.00 euros

Also i would like to know who will pay for local taxes due to French customs .(vat + duties and others etc)

Also pls be sure that cnee have all paper before the departure of goods (veterinary certificate in accordance with the one valid on European economic community)

b.rgds / hervé

HERVE ARACIL

PHILCO INTERNATIONAL
2 RUE DU PAVE - ZONE DE FRET 5
B. P. 17695
95725 ROISSY CDG
TEL (+33) 0 1. 48. 16. 48. 15
FAX (+33) 0 1. 48. 16. 47. 90
MOBILE 06. 71. 15. 20. 10
E-MAIL aracil.cdg@philcofrance.com

De : PHILIPPE COADOU [mailto:coadou.leh@philcofrance.com]
Envoyé : lundi 6 mai 2013 10:20
À : Hervé
Objet : Fw: FORMATO

Mauricio Guamba - SIATIGROUP

PHILIPPE COADOU
PHILCO INTERNATIONAL
Franklin Building
35 rue du 129 eme
76600 LE HAVRE
FRANCE
tel : (33) 0 23519 65 63
fax : (33) 0 235 22 53 39
coadou.leh@philcofrance.com

" De l'exceptionnel, PHILCO fait une habitude"
----- Original Message -----
From: [Adriana Cahuatijo - SIATIGROUP](mailto:Adriana.Cahuatijo@SIATIGROUP)
To: coadou.leh@philcofrance.com
Sent: Friday, May 03, 2013 11:37 PM
Subject: RE: FORMATO

Dear Philippe

My customer changed weight please confirm if this rates change too. I send request again with new weight

TYPE OF SHIPMENT	AEREO
CARRIER	LUFTANSA
DESTINATION	PARIS - FRANCIA
CODE	1604.14.18
TOTAL INVOICE	FOB 8522.88 FLETE :7711.20 SEGURO:52.57 TOTAL: 16286.65

TOTAL GROSS WEIGHT (KG) :	2160.00 KG
CARGO TYPE:	GENERAL
COMMODITY:	ATUN EN CONSERVA

ADRESS DELIVERY

Mauricio Guamba - SIATIGROUP

3 RUE DE-L'ERMITAJE -92140 CLAMART

PACKING DETAILS

PACKAGES NUMBER	PACKAGES TYPE	LARGE (cm)	WIDTH (cm)	HIGH (cm)
5	PALLETS	120	90	150

Thanks in advance

Best Regards / Saludos Cordiales,

Adriana Cahuatijo

Pricing Executive

PBX: 593 2 5122 199 ext. 151

Address: Yasuní N44-284 y Av. El Inca.

Quito - Ecuador

www.siatigroup.com



IMPORTANT:

- Nowadays ecuadorian government is applying customs fines for wrong AWB/BL; wrong packing style; weight difference or marks/labels missing. Each fine will be USD 159.00 + administration fee.
 - Documents like AWB/BL draft, cargo manifest and labels of packages must be have our approval before the shipment, so the pre-alert must be sent to us 24 hours before the arrive in order to avoid fines.
 - The prealert must be sent 24 hours before the arrive in order to avoid the fines.
- val before the shipment, so the pre-alert must be sent to us

Mauricio Guamba - SIATIGROUP

De: "Adriana Cahuatijo - SIATIGROUP" <pricing@siatigroup.com>
Para: "Mauricio Guamba - SIATIGROUP" <traficocarga@siatigroup.com>
Fecha: 03/05/2013 15:48
Asunto: RE: FORMATO

Mauri
Detalle lo solicitado.

Adriana Cahuatijo
Pricing Executive
PBX: 593 2 5122 199 ext. 151
Address: Yasuní N44-284 y Av. El Inca.
Quito - Ecuador
www.siatigroup.com
(Embedded image moved to file: pic00440.jpg) Descripción: PieDeFirma.jpg

IMPORTANT:

-Nowadays ecuadorian government is applying customs fines for wrong AWB/BL; wrong packing style; weight difference or marks/labels missing. Each fine will be USD 159.00 + administration fee.
-Documents like AWB/BL draft, cargo manifest and labels of packages must be have our approval before the shipment, so the pre-alert must be sent to us 24 hours before the arrive in order to avoid fines.

-----Mensaje original-----

De: Jorge.Paz@schryver.com [<mailto:Jorge.Paz@schryver.com>] Enviado el: viernes, 03 de mayo de 2013 14:34
Para: Adriana Cahuatijo - SIATIGROUP
Asunto: RE: FORMATO

Estimada

La tarifa que aplicaria es

LINEA AEREA LUFTHANSA

La tarifa para más de 100 KGS a CDG es de \$1.35 ALL IN \$30 CHC

TT: +2 días

Salidas: Martes, jueves y sábados

Ruta: UIO-BQN-FRA-CDG

Slds,

Mauricio Guamba - SIATIGROUP

De: "Adriana Cahuatijo - SIATIGROUP" <pricing@siatigroup.com>
Para: <jorge.paz@schryver.com>
Fecha: 03/05/2013 13:05
Asunto: RE: FORMATO

Estimado Jorge
Alguna novedad sobre lo solicitado ?

Best Regards / Saludos Cordiales,

Adriana Cahuatijo
Pricing Executive
PBX: 593 2 5122 199 ext. 151
Address: Yasuní N44-284 y Av. El Inca.
Quito - Ecuador
www.siatigroup.com
(Embedded image moved to file: pic00440.jpg) Descripción: PieDeFirma.jpg

IMPORTANT:

-Nowadays ecuadorian government is applying customs fines for wrong AWB/BL; wrong packing style; weight difference or marks/labels missing. Each fine will be USD 159.00 + administration fee.
-Documents like AWB/BL draft, cargo manifest and labels of packages must be have our approval before the shipment, so the pre-alert must be sent to us 24 hours before the arrive in order to avoid fines.

De: Adriana Cahuatijo - SIATIGROUP [<mailto:pricing@siatigroup.com>] Enviado el: jueves, 02 de mayo de 2013 10:46
Para: 'jorge.paz@schryver.com' (jorge.paz@schryver.com)
Asunto: RE: FORMATO

Estimado Jorge

Por favor envíeme su mejor oferta para el siguiente embarque. Se debe incluir:

- Tarifas Netas
- TT
- Frecuencia
- Ruta
- Línea
- Vigencia

2

Mauricio Guamba - SIATIGROUP

ORIGIN | QUITO-ECUADOR | TOTAL GROSS WEIGHT | 2160.00
KG
CITY-COUNTRY: | | (KG) : |

-----+
-----+-----+-----
| DESTINATION CITY: | PARIS-FRANCIA | CARGO TYPE: | GENERAL

|-----+
|-----+-----+-----+-----
|-----+ --
| INCOTERM: | FOB | COMMODITY: | ATUN EN
CONSERVA |

|-----+
|-----+-----+-----+-----
|-----+ -- |
| PICK UP ADDRESS: |

|-----+
|-----+-----+-----
PACKING DETAILS

PACKAGES NUMBER | PACKAGES TYPE | LARGE (cm) | WIDTH (cm) |
HIGH (cm)
-----+-----+-----+-----+-----

150 5 | PALLETS | 120 | 90 |

Gracias por su pronta respuesta
Best Regards / Saludos Cordiales,

Adriana Cahuatijo
Pricing Executive
PBX: 593 2 5122 199 ext. 151
Address: Yasuní N44-284 y Av. El Inca.

Mauricio Guamba - SIATIGROUP

Quito - Ecuador

www.siatigroup.com

(Embedded image moved to file: pic21113.jpg)Descripción: PieDeFirma.jpg

IMPORTANT:

-Since December 2010 Ecuadorian government is applying new customs regulations. Customs fines for wrong AWB/BL; wrong packing style; weight difference or marks/labels missing will be USD 146.00 + Adm fee.

-Documents like AWB/BL draft, cargo manifest, commercial invoice, labels must be have our approval before the shipment.

-The prealert must be sent 24 hours before the arrive in order to avoid the fines.

WB/BL draft, cargo manifest and labels of packages must be have our approval before the shipment, so the pre-alert must be sent to us 24 hours before the arrive in order to avoid fines