

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR E INTEGRACIÓN



Tesis:

PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO
EXTERIOR E INTEGRACIÓN

TEMA:

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CEBOLLA
COLORADA AL MERCADO BRASILEÑO”**

AUTOR: GONZÁLEZ ACOSTA DANIEL ALEJANDRO

DIRECTOR DE TESIS: ING. GUSTAVO BEJARANO

QUITO – MARZO 2014

DECLARACIÓN

Yo, Daniel Alejandro González Acosta declaro bajo juramento que el trabajo aquí escrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondiente a este trabajo, a la Universidad Tecnológica Equinoccial, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

Daniel Alejandro González Acosta

CERTIFICACIÓN

En calidad de Director de Tesis Certifico:

**Que la presente tesis ha sido desarrollada por el señor Daniel Alejandro
González Acosta.**

Ing. GUSTAVO BEJARANO

DIRECTOR

AGRADECIMIENTO

En primer lugar le doy gracias a Dios porque me ha dado la fuerza para culminar con mi carrera siendo el pilar fundamental y principal en mi vida, así también agradezco a mis padres por ser las personas que me educaron, cuidaron, se esforzaron y esfuerzan para que pueda seguir adelante cumpliendo mis metas, por darme todo lo que he necesitado y en especial valores esenciales para el diario vivir, a mi hermana por compartir alegrías y penas junto a mí, a mis profesores que durante toda mi Carrera supieron darme consejos y herramientas para desenvolverme en el campo laboral, a mi Director de Tesis que con paciencia supo guiarme y corregirme para lograr la culminación de la misma, a todos mis familiares que compartieron conmigo la Carrera y estuvieron presentes en todo momento, y por último, pero no menos importantes, a mis amigos que vivieron el día a día de la Universidad, compartieron sus conocimientos, aprendimos los unos de los otros y logramos terminar esta parte tan importante de nuestras vidas. Sin la ayuda y compañía de todos ustedes no hubiese podido lograrlo.

Muchas gracias.

DEDICATORIA

A mi padre y a mi madre que han sido mi apoyo, ayuda incondicional y han estado conmigo en todo momento.

ÍNDICE

ÍNDICE DE TABLAS	5
CAPÍTULO I	7
ESTRUCTURA METODOLÓGICA	7
1.1 Planteamiento del problema	7
1.2 Formulación y sistematización del problema.....	8
1.3 Objetivos	8
1.3.1 Objetivo General.....	8
1.3.2 Objetivos Específicos	8
1.4 Justificación e importancia	9
1.5 Delimitación	11
1.6 Metodología de la investigación	11
1.6.1 Tipos de investigación	11
1.6.2 Métodos de investigación	12
CAPÍTULO II.....	14
MARCO REFERENCIAL.....	14
2.1 Antecedentes	14
2.2 Marco teórico	16
2.3 Marco legal.....	22
CAPÍTULO III	27
EL MERCADO	27
3.1 Investigación de Mercados.....	27
3.1.1 Objetivos del estudio de mercado.....	27
3.1.2 Objetivos específicos.....	27
3.2 Metodología para la cuantificación de la demanda	27
3.2.1 Consumo aparente	27

3.2.2	Importaciones Brasil.....	31
3.2.3	Exportaciones de Brasil	33
3.2.4	Consumo nacional aparente de Brasil.....	36
3.2.5	Población en Brasil económicamente activa.....	37
3.2.6	Consumo per cápita de cebolla colorada Brasil.....	39
3.2.7	Consumo per cápita	39
3.2.8	Déficit total.....	40
3.3	Determinación de la demanda insatisfecha.....	41
3.3.1	Oferta del Proyecto	42
3.4	Descripción del mercado brasileño	42
	Sector agrícola brasilero	44
3.4.1	Acuerdos Comerciales	52
3.4.2	Barreras arancelarias y no arancelarias a la entrada de productos	53
3.5	Precios	57
CAPÍTULO IV.....		59
LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO		59
DEFINICIÓN DE CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN O DE OPERACIÓN DEL NEGOCIO		59
4.1	Tamaño del Proyecto	59
4.1.1	Capacidad del Proyecto.....	59
4.1.2	Factores Condicionantes del Tamaño	61
4.1.3	Tecnología	63
4.2	Localización del Proyecto.....	63
4.2.1	Macro Localización	64
4.2.2	Micro Localización.....	65
4.2.3	Factores Locacionales.....	65
4.3	Ingeniería del Proyecto	66
4.3.1	Diagrama de flujo	67
4.3.2	Programa de Producción.....	68
4.3.3	Descripción de Procesos	68
4.4	Requerimiento de Recursos Humanos	70
4.4.1	Requerimiento de Maquinarias	72
CAPÍTULO V.....		74
COMERCIO EXTERIOR.....		74

5.1 Ficha técnica del Producto	74
5.2 Tramitación de las Exportaciones	74
5.3 Proceso de Exportación.....	76
5.4 Documentación y trámites relacionados con la Exportación.....	78
5.4.1 Declaración aduanera.....	81
5.4.2 Regímenes aduaneros de exportación	83
5.5 Determinación del Término de Negociación	85
 CAPÍTULO VI.....	 92
 LA ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA JURÍDICA	 92
6.1 Análisis Organizacional	92
6.2 Estructura Organizacional.....	97
6.2.1 La Empresa	97
6.2.2 Logotipo	98
6.2.3 Eslogan	98
6.2.4 Visión	98
6.2.5 Misión.....	99
6.2.6 Principios y Valores.....	99
6.3 Estructura Legal	104
6.3.1 Titularidad de la propiedad de la empresa (persona natural o jurídica)	104
6.3.2 Requisitos	104
6.3.3 Trámites de legalización	106
 CAPÍTULO VII.....	 108
 ANÁLISIS FINANCIERO DEL NEGOCIO.....	 108
7.1 Presupuestos.....	108
7.1.1 Presupuesto de Inversión	108
7.1.2 Activos Fijos.....	110
7.1.3 Activos Intangibles	114
7.1.4 Capital de Trabajo.....	116
7.2 Presupuesto de Operación.....	118
7.2.1 Presupuesto de Ingresos.....	119
7.2.2 Presupuesto de Egresos.....	119
7.2.3 Estructura de Financiamiento	121
7.3 Estados Financieros Proforma	124

7.3.1	Estado de Resultados	125
7.3.2	Flujos Netos de Fondos.....	127
7.4	Indicadores de Rentabilidad	130
7.4.1	Costo de Oportunidad	130
7.4.2	Valor Actual Neto (VAN).....	131
7.4.3	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	133
7.4.4	Período de Recuperación	133
7.4.5	Método de la Relación BENEFICIO/COSTO (B/C)	134
7.5	Puntos de Equilibrio.....	135
CAPITULO VIII.....		139
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		139
8.1	Conclusiones.....	139
8.2	Recomendaciones	140
BIBLIOGRAFIA		141
ANEXOS		145

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Producción de cebolla colorada Brasil.....	28
Tabla 2: Proyección de la producción de cebolla colorada Brasil	29
Tabla 3: Cifras proyectadas de la producción de cebolla colorada Brasil	30
Tabla 4: Importaciones de cebolla colorada - Brasil.....	31
Tabla 5: Importaciones de cebolla colorada - Brasil.....	31
Tabla 6: Cifras proyectadas de las importaciones de cebolla colorada Brasil	33
Tabla 7: Exportaciones de cebolla colorada – Brasil.....	34
Tabla 8: Exportaciones de cebolla colorada - Brasil.....	34
Tabla 9: Cifras proyectadas para las exportaciones	35
Tabla 10: Consumo aparente.....	36
Tabla 11: Población económicamente activa.....	37
Tabla 12: Proyección de población económicamente activa	38
Tabla 13: Consumo per cápita.....	39
Tabla 14: Déficit por habitante	40
Tabla 15: Déficit Total	41
Tabla 16: Producción de Cebolla Colorada	59
Tabla 17: Proyección de la Producción.....	61
Tabla 18: Ubicación de Proveedores de cebolla a industrializar	62
Tabla 19: Macro localización de la Empresa	64
Tabla 20: Sueldo Desglosado Trabajadores.....	71
Tabla 21: Sueldo Personal.....	72
Tabla 22: Maquinaria y Equipos	73
Tabla 23: Ficha técnica	74
Tabla 24: Matriz Síntesis FODA.....	93
Tabla 25: Matriz FODA	94
Tabla 26: Matriz FODA	95
Tabla 27: Inversiones del Proyecto	109
Tabla 28: Inversiones en muebles y enseres	110
Tabla 29: Equipos de oficina	111
Tabla 30: Equipos de computación.....	111

Tabla 31: Inversión en vehículos	112
Tabla 32: Inversión en maquinaria.....	112
Tabla 33: Inversión en montaje e instalaciones	113
Tabla 34: Inversión en activos fijos	113
Tabla 35: Inversión en activos diferidos	115
Tabla 36: Servicios Básicos	116
Tabla 37: Costos de Materia Prima.....	117
Tabla 38: Inversión en Capital de Trabajo u Operación	118
Tabla 39: Presupuesto de Ingresos	119
Tabla 40: Presupuesto de Egresos.....	120
Tabla 41: Financiamiento.....	121
Tabla 42: Depreciación Amortización	123
Tabla 43: Tabla de Amortización.....	124
Tabla 44: Estado de pérdidas y ganancias.....	126
Tabla 45: Flujo de Caja	128
Tabla 46: Costo de Oportunidad	130
Tabla 47: Valor Actual Neto VAN	132
Tabla 48: Relación costo / beneficio	135
Tabla 49: Costos Variables	136
Tabla 50: Costos Fijos.....	137
Tabla 51: Punto de Equilibrio	138

CAPÍTULO I

ESTRUCTURA METODOLÓGICA

1.1 Planteamiento del problema

La actividad agropecuaria es el sustento en gran medida del desarrollo económico y social del Ecuador, solo superada por la actividad petrolera. Contribuye de una manera importante a la generación del PIB (Producto Interno Bruto), empleo y divisas, constituyéndose además un eje estratégico para la seguridad alimentaria.

En este contexto la producción de cebolla colorada en el país ha sufrido un repunte, lo que ha permitido satisfacer la demanda interna y sustituir en gran parte las cantidades del producto que ingresan desde el Perú, la mayoría de las veces en forma de contrabando. La actividad se ha constituido un cultivo típico de la región interandina donde “se siembran aproximadamente alrededor de 4 mil hectáreas, con una producción anual de 30 mil toneladas métricas que satisface principalmente la demanda interna.” (Agroecuador, 2012). La cebolla se encuentra ubicada entre las hortalizas más importantes y más cultivadas del Mundo.

En la actualidad en la provincia de Santa Elena y en la provincia de Manabí se puede encontrar sembríos de esta hortaliza que han empezado a cultivarse como una buena alternativa de producción agropecuaria.

Brasil se ha convertido en un importador de cebolla colorada, ya que su producción local no abastece las necesidades internas de consumo. Su principal abastecedor históricamente ha sido La Republica de Argentina y también Uruguay. Esto debido a las trabas existentes con los demás países de América del Sur, pero en la actualidad se han suscrito varios acuerdos en el Marco de la ALADI, se suscribió el Acuerdo de Complementación Económica N°59, CAN-MERCOSUR a éste mercado muy atractivo para la importación de cebolla colorada de origen ecuatoriano.

1.2 Formulación y sistematización del problema

¿Existe una demanda insatisfecha de Cebolla colorada en el mercado brasileño?

¿Existe una producción de cebolla colorada en el país que pueda ser exportada hacia el mercado brasileño?

¿La cebolla colorada ecuatoriana cumplirá con las expectativas de los consumidores brasileños?

¿Los precios del producto en el mercado brasileño harán que la exportación del mismo sea rentable para los productores nacionales?

¿Los índices de este negocio son aceptables para un inversionista?

¿La cebolla colorada producida en el Ecuador cumple con los requisitos de calidad solicitados por las autoridades brasileñas del ramo?

La cebolla tiene preferencias arancelarias en el ACE 59?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Desarrollar un plan de negocios para la exportación de cebolla colorada al mercado brasileño, que permita demostrar la rentabilidad de la inversión a realizarse

1.3.2 Objetivos Específicos

- Analizar la producción actual de cebolla colorada, establecer las zonas y formas apropiadas de cultivo, identificar las zonas en el mercado brasileño que demanden éste producto, con sus potencialidades o tendencias y definir el tamaño óptimo de la explotación y el método de producción más adecuado que garantice calidad y un abastecimiento oportuno, suficiente y rentable.

- Investigar los requisitos necesarios para la exportación de cebolla colorada a Brasil.
- Investigar los beneficios alimenticios del producto.
- Evaluar la capacidad de endeudamiento y solvencia de la empresa para con los costos de exportación.
- Analizar y cuantificar la producción y demanda interna de cebolla en Ecuador.
- Realizar un estudio de factibilidad económica - financiera de la empresa exportadora.
- Ayudar al fomento y diversificación de las exportaciones del Ecuador.
- La cebolla se acoge al cronograma de desgravación arancelaria ACE 59
- El Ecuador tiene algún beneficio arancelario.

1.4 Justificación e importancia

Como la alternativa más válida, la exportación de productos agrícolas es la tendencia actual de los productores nacionales que les permitirá establecer planes de negocios más estables de largo plazo.

La cebolla es una de las especies hortícolas más importantes en el mundo y sobre todo en el país, debido al ritmo creciente que ha tomado en los últimos siete años, desde que se inició la producción de cultivares de cebolla colorada para la exportación, varios mercados extranjeros prefieren este producto ecuatoriano por su característico sabor y aroma para la preparación de condimentos, encurtidos, consumo en forma fresca y natural entre otras.

Ecuador presenta una ventaja competitiva, que es la contra estacionalidad del producto, esto gracias a las condiciones climáticas que presenta el país; y es una

ventaja competitiva que se debe aprovechar para alcanzar la ventaja favorable de precios durante las épocas de menor abastecimiento de los mercados extranjeros.

Por lo antes expuesto se debe seguir probando nuevos cultivares que permitan permanecer vigentes, competitivos y llegar a nuevos mercados.

El Ecuador es un país netamente agrícola por lo que la cebolla colorada es un producto de suma importancia desde el punto de vista económico ya que ésta se adapta a diversos pisos ecológicos, posibilitando a un gran número de productores desarrollar estos cultivos.

El grupo meta son los productores de pequeña escala, minifundistas que se encuentran vinculados con sistemas de comercialización tradicionales, a los cuales se plantearán propuestas para la exportación de este producto agrícola a nuevos mercados siendo este el caso de Brasil.

La actividad de la exportación fomenta la necesidad de desarrollar tecnologías nuevas que permitan optimizar la producción, es decir obtener más cantidad de productos por área cultivada.

Los beneficios de contar con un mercado seguro al cual vender su producción y minimizar el riesgo de la variación de los precios ante el juego de la oferta y la demanda.

Además toda exportación genera ingreso de divisas al país, que siempre son necesarias y que ayudan a fortalecer la economía.

El beneficio no solo es para los exportadores sino también a todo el entorno que se desarrolla alrededor de este tipo de actividades, se puede citar los transportadores, los productores de cebolla colorada, los comercializadores de insumos que se utilizan en la actividad agrícola. Por lo tanto, se puede asegurar que alrededor de la producción, comercialización y exportación de cebolla colorada, existe una cadena de actividades que dependen directa e indirectamente de esta actividad.

1.5 Delimitación

El presente plan de negocios irá hasta la estructuración del pre proyecto. Para ello, necesitará de un análisis de mercado, un estudio de factibilidad financiera y un análisis técnico y operativo.

La propuesta que se plantea, consiste en desarrollar un plan de negocios para la exportación de cebolla colorada al mercado brasileño en épocas de poco abasto local, con el fin de incentivar las exportaciones de productos no tradicionales.

La propuesta beneficia dos partes: ayuda a reducir la pérdida ocasionada por la no comercialización de cebolla roja en el mercado interno y por el otro lado, permite al importador adquirir cebolla colorada de buena calidad a un menor valor. Con esta investigación lo que se busca es implementar un método con el cual los productores mejoren sus ingresos y el producto tenga nuevos destinos meta.

1.6 Metodología de la investigación

1.6.1 Tipos de investigación

Puesto que es necesario acudir a fuentes de carácter documental como los datos históricos de exportaciones de cebolla roja hacia otros países de la región, a los tratados vigentes de Comercio Exterior, los precios a los cuales se comercializa el producto a nivel internacional. También se necesitará investigar la documentación pertinente a los requisitos para la exportación de cebolla roja desde el Ecuador hacia Brasil.

La investigación descriptiva permite conocer cuál es la relación entre dos o más variables, ésta se utilizará en el conocimiento de las situaciones y costumbres de los habitantes del Brasil, especialmente, la producida en nuestro país. Como afecta la productividad de los cultivos de cebolla colorada en nuestros campos, el proceso de producción y su influencia en la calidad del producto final.

“La investigación cuantitativa es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables” (Pita Fernández, 2002). Este tipo de investigación ayudará a conocer y analizar las tendencias referentes a las cantidades exportadas de cebolla roja desde Ecuador hasta el Brasil. También los precios y su evolución a través del tiempo de las exportaciones en estudio.

1.6.2 Métodos de investigación

La utilización de los diferentes métodos de investigación es necesaria para obtener los datos, procesarlos y sacar las conclusiones que se necesitan como objetivo del presente trabajo

Mediante la aplicación del método científico se logrará alcanzar el objetivo general y los objetivos específicos planteados para la realización de la investigación de la exportación de cebolla roja, hacia el Brasil. La necesidad de abaratar costos hará que los productores busquen nuevas tecnologías que les permitan aumentar la eficiencia en el proceso productivo.

“Método inductivo.- Este método será utilizado en el estudio de mercado principalmente, además en los procesos de exportación. Tomando como referencia las investigaciones directas se pueden sacar conclusiones para determinar la manera más aproximada, las preferencias de las personas que consumen cebolla colorada. También de acuerdo al estudio del comportamiento del mercado en lo referente a precios de los productos de la competencia se puede disponer de una referencia cierta para el producto estudiado.

Método deductivo. Este método es muy utilizado puesto que se analiza los diferentes parámetros que influyen en los procesos del marketing. Se debe tomar en cuenta la tendencia de las importaciones que ha realizado Brasil durante los últimos 5 años para tomar como referencia la tendencia de las importaciones de la cebolla colorada.

También se debe analizar la producción de cebolla colorada en el Ecuador, desde dos frentes: El consumo nacional y las cantidades necesarias para exportar.

Método analítico. En los procesos de exportación de productos agrícolas el método analítico es muy importante, pues permite tomar decisiones acertadas sobre el producto y los mercados receptores del mismo. Este método también es aplicable a los diferentes procesos del comportamiento del mercado objetivo, tomando en cuenta que se debe realizar una buena segmentación del mismo.

El método analítico al ser empleado en los análisis financieros es la base para determinar la factibilidad de la exportación de cebolla colorada hacia la república del Brasil, pues los diferentes índices de rentabilidad demostraron que el plan de negocios es rentable.

También es importante realizar un análisis de los diferentes requisitos que son necesarios para obtener las respectivas licencias para exportar cebolla colorada.

CAPÍTULO II

Marco referencial

2.1 Antecedentes

El origen de la cebolla se localiza en Asia Central, y como centro secundario el Mediterráneo, fue introducida en América Latina por los primeros colonizadores; pues se trata de una de las hortalizas de consumo más antigua. Las primeras referencias se remontan hacia 3.200 a.c. pues fue muy cultivada por los egipcios, griegos y romanos. Durante la Edad Media su cultivo se desarrolló en los países mediterráneos donde se seleccionaron las variedades de bulbo grande que dieron origen a las variedades moderna.

“En el Ecuador la Asociación Nacional de Productores de Cebolla confirma que se ha dado una disminución de la superficie de cultivo en el primer trimestre del 2013, sobre todo incentivado por el marcado ingreso de la cebolla peruana, asimismo, registra que solo en la sierra el área disminuyó de 4.500 a 1.700 hectáreas cultivadas entre 2007 y 2010, lo cual afectó los niveles de productividad mientras que en cuestión de niveles productivos, se pasó de 98.500 toneladas métricas producidas a 35 mil, es decir 63.500 toneladas menos” (Solagro, 2011).

Propiedades de la cebolla colorada

“La cebolla estimula el apetito y regulariza las funciones del estómago, es diurética, por lo tanto es un medio importante, como depurativo del organismo. También es muy buena para todas las afecciones respiratorias, cuando tenemos tos, catarro, resfrío, gripe, bronquitis, si nos preparamos el jugo de 1 cebolla junto con el jugo de 1 limón y 2 cucharadas de miel y lo tomamos caliente nos ayudará a recuperarnos. No debemos olvidar que las cebollas crudas o cocidas o también su jugo, funcionan muy bien en caso de estreñimiento. Es un gran desinfectante, por lo tanto comerla sobre todo cruda, nos ayuda a protegernos contra las enfermedades infecciosas. Otras

de sus propiedades es que nos ayuda a combatir la caspa y la caída del cabello, haciéndonos fricciones en la cabeza, con su jugo frecuentemente. Contiene vitaminas y sales minerales, azufre, fósforo, hierro, calcio, sodio, magnesio, etc..... Para aquellos que son diabéticos, incorporar la cebolla a su tratamiento es muy importante ya que ellos necesitan depurar su sangre y la cebolla ayuda a depurarla, desinfectándola, ya que actúa eliminando las impurezas de la sangre, tornándola más limpia y pura y por lo tanto con más defensas”. (Alimentación sana, 2011)

“Estos grupos de azufre ayudan a producir cisteína dentro del cuerpo que ayuda en la pérdida de peso y en la desintoxicación, también los compuestos de azufre en las cebollas rojas reducen el colesterol LDL y los triglicéridos, mientras que aumentan los niveles de HDL. Están asociados con la mejora de la función de la membrana celular de los glóbulos rojos y mejoran la utilización del oxígeno esto mejora la función cardiovascular, así como el metabolismo de la grasa. Estas cebollas rojas son también una fuente rica de la flavonoide antioxidante quercetina y del polifenol antioxidante antocianina, estos antioxidantes previenen la oxidación de ácidos grasos y son muy potentes eliminadores de radicales libres que neutralizan el crecimiento de células cancerosas y reducen dramáticamente la inflamación de todo el cuerpo. Las cebollas rojas también son una fantástica fuente de cromo, que reduce el azúcar en la sangre y mejora la sensibilidad a la insulina celular” (Solagro, 2009).

Variedades de cebolla para exportación

“Cebolla Híbrida El Valle RS: tiene forma aglobada, tamaño uniforme y de color amarillo claro; especial para Colombia y Venezuela.

Cebolla Híbrida Lara: tiene forma aglobada, tamaño de mediano a grande y de color amarillo dorado claro; exportación para Estados Unidos, Colombia y Venezuela” (PAUCAR, 2008).

Cebolla Híbrida La Pegasus: tiene forma aglobada, tamaño de mediana a grande y amarillo dorado claro

Cebolla Híbrida Duquesa: tiene forma aglobada, tamaño de mediano agrande y de color amarillo dorado tiene gran aceptación en el mercado colombiano y venezolano.

Cebolla Híbrida Linda Vista: tiene forma aglobada, tamaño de mediano a grande y de color amarillo claro, con buena aceptación en el mercado de Estados Unidos y Colombia.

Zonas de cultivo de la cebolla colorada

“El cultivo de la cebolla se puede adaptar a la mayoría de climas que existen en el mundo. A pesar de ello no todos los países cubren sus necesidades y por esta razón importan una parte de su consumo del exterior. Las zonas productoras de cebolla colorada, que más se destacan en el país son la provincia del Carchi, en el Cantón Bolívar; en Ambato, Tisaleo y Panzaleo en la provincia de Tungurahua; Pimampiro, Chota y Concepción en la provincia de Imbabura” (PAUCAR, 2008).

2.2 Marco teórico

De acuerdo a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas CIIU (Clasificación Internacional Industrial Uniforme) REV. 4.0, emitida por INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INEC), Unidad de Análisis de Síntesis de Junio del 2012. La cebolla roja se encuentra en el segmento:

A0113.- CULTIVO DE HORTALIZAS Y MELONES, RAÍCES Y TUBÉRCULOS.

La exportación es el término que se utiliza con el significado de enviar las mercancías y servicios fuera del puerto de un país. El vendedor de tales bienes y servicios se refiere como un "exportador" que tiene su sede en el país de exportación, mientras que el comprador basado en el extranjero se conoce como un "importador"

“La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas que se introducen a la

exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de ventas” (Jhon D. Daniels, 2044). Exportar simplemente significa vender en otros mercados ajenos al nacional los bienes o servicios que se producen para el consumo de las personas que habitan en ellos. El objetivo del presente trabajo es exportar cebolla colorada hacia el mercado de Brasil, por lo que de acuerdo a la definición anterior se desea que las personas que consumen este producto en Brasil, puedan degustar de la cebolla producida en nuestro país. Al mismo tiempo, se desea que los productores puedan incrementar su producción en cantidad y calidad para ser vendidos en un mercado más grande y cuya demanda justifica el esfuerzo de aumentar la producción.

Para llevar a cabo el proceso de exportación las empresas pueden hacerlo de varias formas:

1.- Exportación Directa.- “Es aquella en la cual la empresa toma la iniciativa de buscar oportunidad de exportación, la cual puede deberse a varias causas, entre las que destacan: Contracción del mercado interno, el empresario se da cuenta de la importación de varios mercados, el empresario considera importantes riesgos comerciales a través de la exportación” (Bancomex, 2012).

2.- La exportación indirecta la realizan las empresas que no tiene mucha experiencia o bien están al inicio de realizar transacciones en los mercados internacionales. “Es decir que es el uso por un exportador de otro exportador como intermedio.” (Bancomex, 2012) Esta es una forma de ganar mercados internacionales aprovechando la experiencia de un exportador o distribuidor conocido como bróker.

El comercio exterior se rige por el principio de libertad comercial y solo para algunas mercancías se aplica una vigilancia estadística previa. Para determinar el régimen comercial aplicable a cada producto es preciso conocer su partida arancelaria y su país de destino. El arancel de aduanas está integrado por la nomenclatura arancelaria (compuesta por capítulos, partidas y subpartidas) y la trifa arancelaria (el gravamen asignado a cada una de las partidas y subpartidas).

“Ante la creciente demanda y complejidad del comercio exterior, las empresas exportadoras necesitan un planteamiento cada vez más técnico y profesional para determinar las mejores fórmulas de competir en los mercados exteriores. Por ello es necesario recurrir a las técnicas de comercialización, a los métodos de organización y a los principios de gestión empresarial que nos brinda toda estrategia de marketing, orientada al mercado exterior.” (Gonzalez Rafael, 2011)

Para que la empresa pueda acceder a un mercado diferente al que realiza sus actividades comunes se debe analizar de una manera clara y racional las verdaderas posibilidades de que el producto sea aceptado en el nuevo mercado. Los gustos y preferencias de los consumidores son diferentes y su análisis y conocimiento permitirá la introducción del producto en este mercado.

La globalización ha permitido que los países puedan vender sus productos a otros en los cuales su producción es deficiente o simplemente no se producen, pero así como un país pueden ofertar su producción también existen otros que pueden ofertar el mismo producto a un precio diferente por varias razones propias de cada productor.

Las estrategias de marketing a utilizarse tendrán que ser adaptadas a este tipo de mercado para que pueda posicionarse y mantener la preferencia por parte de los consumidores.

“Michael Porter describió la estrategia competitiva, como las acciones ofensivas o defensivas de una empresa para crear una posición defendible dentro de una industria, acciones que eran la respuesta a las cinco fuerzas competitivas que el autor indicó como determinantes de la naturaleza y el grado de competencia que rodeaba a una empresa y que como resultado, buscaba obtener un importante rendimiento sobre la inversión” (Porter, 2005 pág. pag.154).

El posicionamiento de un producto en el mercado va a depender directamente de cómo la empresa pueda aplicar de forma eficiente lo recomendado por Porter en lo referente a la ventaja competitiva. La estructura del sector industrial en el cual se desenvuelve la empresa, tiene una influencia importante al determinar las reglas del juego así como las posibilidades estratégicas potencialmente disponibles para la empresa. Las fuerzas externas al sector industrial son de importancia principalmente

en un sentido relativo; dado que las fuerzas externas por lo general afectan a todas las empresas del sector industrial, la clave se encuentra en las distintas habilidades de las empresas para enfrentarse a ellas.

Luego de identificar una oportunidad y decidir explotarla es de vital importancia elaborar un plan de negocios que permitirá determinar los recursos necesarios para la puesta en marcha de la empresa. “En esta etapa el empresario mostrará toda su capacidad para identificar las fuentes de suministro de los recursos y además su capacidad para negociar buenas condiciones para su adquisición” (Weinberger Karen, 2012).

“El plan de negocios, es el documento escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación” (Weinberger Karen, 2012). Este plan de negocios, sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollarán para alcanzarlos. Lo que busca este documento es combinar la forma y el contenido.

El plan de negocios es una herramienta de comunicación escrita que tiene esencialmente dos funciones: una que se puede llamar Administrativa o interna y otra que es conocida como financiera o externa.

Desde el punto de vista interno, el plan de negocios sirve para:

- Conocer en detalle el entorno en el cual se desarrollarán las actividades de la empresa.
- Precisar las oportunidades y amenazas del entorno, así como las fortalezas y debilidades de la empresa.
- Estar atentos a los cambios que pudieran representar una amenaza para la empresa y así anticiparse a cualquier contingencia que disminuirá la probabilidad de éxito de la empresa.
- Dar a conocer como se organizarán los recursos de la empresa en función a los objetivos y visión del empresario.
- Atraer a las personas que se requieran para el equipo empresarial y el equipo ejecutivo.

- Evaluar el potencial real de la demanda y las características del mercado objetivo.
- Determinar las variables críticas de la empresa y aquellas que exigen un control permanente, como los puntos críticos del proceso.
- Evaluar varios escenarios y hacer un análisis de sensibilidad en función a los factores de mayor variación, como podrían ser la demanda, el tipo de cambio, el precio de los insumos de mayor valor, entre otros.
- Establecer un plan estratégico para la empresa y planes de acción de corto y mediano plazo para cada una de sus áreas funcionales. En este sentido, busca asignar responsabilidades y coordinar soluciones ante posibles problemas.
- Tomar decisiones con información oportuna, confiable y veraz, y no solo sobre la base de la intuición, lo que reduce el riesgo del negocio.
- Tener un presupuesto maestro y presupuesto por áreas funcionales, que permitan evaluar el desarrollo de la empresa en términos económicos y prever los requerimientos de capital.
- Mostrar la capacidad empresarial del empresario.
- Mostrar los posibles resultados de la empresa, en función a simulaciones hechas para probar distintos escenarios y estrategias.

“En resumen el plan de negocios sirve a nivel interno, como una guía para las operaciones de la empresa y como un punto de referencia para la evaluación del desempeño.” (Weinberger Karen, 2012).

En otro lado, la función financiera o externa de un plan de negocios está orientada a:

- La búsqueda y consecución de los recursos del proyecto, especialmente los financieros.
- Informar a posibles inversionistas, sean entidades de crédito o cualquier otra persona natural o jurídica, acerca de la rentabilidad esperado y el periodo de retorno de la inversión.
- Buscar proveedores y clientes, con quienes establecer relaciones confiables y de largo plazo, que generen compromisos entre los interesados.

“La teoría neoclásica del comercio internacional postula que éste se explica a través de la ventaja comparativa. Cada nación producirá aquellos bienes en los que goce de una ventaja relativa y mediante el intercambio los distintos países se complementarán, sacarán provecho de sus diferencias. De este modo las diferencias de recursos, capacidades de la fuerza laboral y características del factor capital de los distintos países determinarán los patrones del comercio internacional.

Las predicciones que se desprenden de esta teoría son, por ejemplo, que los países más desarrollados exportarán manufacturas e importarán productos no elaborados, mientras que los países en vías de desarrollo importarán manufacturas y exportarán productos no elaborados (materias primas y alimentos) debido al diferente precio relativo de sus factores” (Steinberg Federico, 2004).

A pesar que los economistas suelen ser muy cautos a la hora de hacer consideraciones sobre el bienestar, la teoría tradicional afirma sin lugar a dudas que el intercambio internacional mejora el bienestar mundial. El comercio internacional permite que muchos de los bienes que se demandan en un país, porque forman parte de las funciones de utilidad de los ciudadanos, lleguen a sus manos. Sin este intercambio, como ningún país es capaz de satisfacer completamente la demanda de bienes que hacen sus ciudadanos, especialmente en el caso de las economías más desarrolladas, el bienestar sería menor.

De la anterior reflexión se deduce inmediatamente que una política comercial que obstruya el libre cambio perjudica el bienestar de los ciudadanos porque no permite que la economía alcance un óptimo de Pareto (Steinberg Federico, 2004)

Como ya mencionamos anteriormente, una exportación es un producto vendido por un país a otro y una importación es un producto comprado a otro país. Cuando pensamos en comercio exterior, nos vienen a la mente los bienes transportados de un país a otro, pero no es necesariamente así en el caso de los servicios. Los servicios de construcción, por ejemplo, son ejecutados “in situ” en el país importador. Los viajes y el turismo también son dos grandes categorías de exportaciones que se producen en el país importador: la entrada que paga un estadounidense por visitar la Torre Eiffel

es un exportación francesa de un servicio mientras que la visita de un turista chino al Gran cañón del Colorado aumenta las exportaciones estadounidenses de servicios.

La balanza comercial de un país es la diferencia entre el valor total de sus exportaciones y el valor total de sus importaciones (en general se incluyen tanto los bienes como los servicios). (Robert, y otros, 2011)

Tanto el análisis teórico como la evidencia histórica parecen sugerir que la apertura económica es, en general, buena en términos de eficiencia y, probablemente, de crecimiento.

La existencia de regímenes abiertos puede, además, contribuir a la calidad de las instituciones y al buen gobierno, reduciendo los fenómenos de discrecionalidad, arbitrariedad y corrupción. Adicionalmente, posibilita un más fácil acceso al flujo de conocimientos existente a escala internacional y activa estímulos que favorecen los procesos de innovación y aprendizaje. Son todos factores positivos de notable trascendencia que deben ser considerados

La experiencia revela que no basta con reducir aranceles y liberalizar la cuenta de capital para que los beneficios de la integración económica se manifiesten: es necesaria una política de acompañamiento, un cierto activismo público en ámbitos muy diversos. Como sugiere Rodrik (1997), la globalización será sostenible solamente si es acompañada por políticas que equipen a las personas para acceder a los beneficios de la globalización. Erigir esas políticas es responsabilidad de los poderes públicos, correspondiéndole al sistema internacional generar las condiciones para que esas políticas se hagan posibles.

2.3 Marco legal

- Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO). La misión del Ministerio de Industrias y Productividad es: “Impulsar el desarrollo del sector productivo industrial y artesanal, a través de la formulación y ejecución de políticas públicas, planes, programas y proyectos especializados, que

incentiven la inversión e innovación tecnológica para promover la producción de bienes y servicios con alto valor agregado y de calidad, en armonía con el medio ambiente, que genere empleo digno y permita su inserción en el mercado interno y externo.” (MIPRO Ministerio de Industrias y Productividad, 2013)

- “El Ministerio de Comercio Exterior. Es el rector de la política de comercio exterior y, en virtud, el encargado de formular, planificar, dirigir, gestionar y coordinar la política de comercio exterior, la promoción comercial, la atracción de inversiones, las negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales, la regulación de importaciones y la sustitución selectiva y estratégica de importaciones” (MCE, 2012).
- Consejo de Comercio Exterior (COMEX). La Misión del COMEX es “generar, coordinar, articular, impulsar y evaluar las políticas, programas, proyectos y estrategias de producción, empleo y competitividad del Consejo Sectorial de la Producción, orientados al cambio de la matriz productiva del Ecuador.”
- La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (AGROCALIDAD) Promueve en las diversas cadenas de producción agropecuaria, procesos sustentados en sistemas de gestión de la calidad, a fin de mejorar la producción, productividad y garantizar la soberanía alimentaria, para lograr la satisfacción de los requerimientos nacionales y el desarrollo de la competitividad internacional” (AGROCALIDAD, 2012)
- El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) Es la institución rectora del multisector, para regular, normar, facilitar, controlar, y evaluar la gestión de la producción agrícola, ganadera, acuícola y pesquera del país; promoviendo acciones que permitan el desarrollo rural y propicien el crecimiento sostenible de la producción y productividad del sector impulsando al desarrollo de productores, en particular representados por la agricultura familiar campesina, manteniendo el incentivo a las actividades productivas en general” (El Ministerio de Agricultura & accione, 2010)

- Banco Central del Ecuador (BCE) tiene como función “instrumentar las políticas monetaria, financiera, crediticia y cambiaria del Estado, administrar el Sistema de Pagos, actuar como depositario de los fondos públicos y como agente fiscal y financiero del Estado, administrar las reservas, proveer información y estadística de síntesis macroeconómica” (Ecuador, 2010)
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SANA E) Es una empresa estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio. Son parte activa del quehacer nacional e internacional, facilitadores del Comercio Exterior, con un alto nivel profesional, técnico y tecnológico. El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador está en constante innovación, y perfeccionamiento de los procesos, con el objetivo de brindar la mejor calidad en el servicio al usuario.” (Ecuador S. N., 2010)
- Instituto de Promoción de Exportaciones. (PROECUADOR) “La misión de PROECUADOR es: Promover la oferta exportable de bienes y servicios del Ecuador con énfasis en la diversificación de productos, mercados y actores; y la atracción de inversión extranjera, cumpliendo con los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir. (PROECUADOR, 2013)
- Federación de Exportadores (FEDEXPOR) “Fue creada por Acuerdo Ministerial publicado el 29 de abril de 1976, como una entidad civil, privada, con finalidad social y pública, sin ánimo de lucro. Sus miembros son personas naturales o jurídicas, dedicadas a la actividad de exportación, a la comercialización de bienes y/o servicios exportables o que potencialmente puedan hacerlo, así como aquellas que presten servicios conexos al comercio exterior. Su misión es el impulso de la actividad exportadora de valor agregado, el liderazgo en el desarrollo competitivo y sustentable del sector exportador ecuatoriano. FEDEXPOR desarrolla su actividad buscando la satisfacción de sus clientes” (FEDEXPOR, 2010)
- Superintendencia de Compañías Art. 430.-La Superintendencia de Compañías es el organismo técnico y con autonomía administrativa, económica y financiera, que vigila y controla la organización, actividades, funcionamiento,

disolución y liquidación de las compañías y otras entidades, en las circunstancias y condiciones establecidas por la ley” (Ecuador I. C., 1999).

- Servicios de Rentas Internas (SRI) “Es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes” (Internas, 2009)
- Corporación Financiera Nacional (CFN) “Busca a través de mecanismos de crédito financieros y no financieros alineados al Plan Nacional del Buen vivir, impulsar el desarrollo de los sectores prioritarios y estratégicos del país.” (Ecuador C. F., 2013)
- Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) “Es el mayor grupo latinoamericano de integración. Sus trece países miembros comprenden a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, representando en conjunto 20 millones de kilómetros cuadrados y más de 510 millones de habitantes” (ALADI, 2010)
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión (COPCI) “La Ley Orgánica de Aduanas es el instrumento fundamental de los Operadores de Comercio Exterior ya que allí encontramos todas las bases legales para proceder en Comercio Exterior” (comercioexterior.com.ec, 2010)
- Arancel “El sistema <Arancel Importaciones Ecuador> le brinda información actualizada de: Impuestos y tasas aduaneras vigentes, Preferencias, Negociaciones, Exoneraciones, Restricciones y toda la información que usted requiere para sus procesos de importar mercancías hacia el Ecuador” (comercioexterior.com.ec, 2009)
- Comunidad Andina de Naciones (CAN) Es una organización subregional con personalidad jurídica internacional. Está formada por Bolivia, Colombia,

Ecuador, Perú y por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). Sus antecedentes se remontan a 1969 cuando se firmó el Acuerdo de Cartagena, también conocido como Pacto Andino. La CAN inició sus funciones en agosto de 1997” (americaeconomica.com, 2010).

Ley de Sanidad Vegetal “La exportación de material vegetal no industrializado, cuya salida del país no estuviere prohibida por las leyes, requerirá de Certificado Fitosanitario, extendido por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, con sujeción a los Convenios Internacionales vigentes y al Reglamento respectivo” (Ganadería, 2009).

CAPÍTULO III

EL MERCADO

3.1 Investigación de Mercados

3.1.1 Objetivos del estudio de mercado

Determinar las características del mercado brasileño y la posibilidad de comercialización de cebolla colorada al mencionado país.

3.1.2 Objetivos específicos

- Determinar la demanda
- Determinar la oferta
- Estimación del volumen de producción.

3.2 Metodología para la cuantificación de la demanda

3.2.1 Consumo aparente

El método del consumo aparente ayuda a determinar el consumo de los hogares de un producto de una forma rápida y confiable, sin tener que recurrir al método de las encuestas.

En el presente estudio no es posible determinar la demanda de forma directa, por lo que empleará el método descrito anteriormente.

Para este cálculo se tomará las cantidades de producción nacional, las importaciones y las exportaciones que Brasil realiza en lo referente a cebolla colorada.

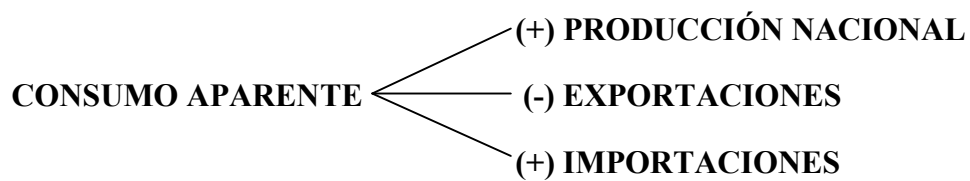


Tabla 1: Producción de cebolla colorada Brasil

BRASIL	
Producción de cebolla colorada	
AÑO	MILES DE TONELADAS
2006	1.174.746
2007	1.360.300
2008	1.367.070
2009	1.511.850
2010	1.753.310

Fuente: FAO, 2013. Internet: <http://faostat.fao.org/>

Elaborado por: Daniel González

Tabla 2: Proyección de la producción de cebolla colorada Brasil

Año	Y	X - x	X cuad.	XY
2006	1.174.746	-2	4	-2.349.492
2007	1.360.300	-1	1	-1.360.300
2008	1.367.070	0	0	0
2009	1.511.850	1	1	1.511.850
2010	1.753.310	2	4	3.506.620
Total	7.167.276		10	1.308.678
Media	1.433.455			261.736

Elaborado por: Daniel González

$$Y = a + bx$$

$$A = \frac{\sum Y}{n}$$

$$A = 1.433.455,2$$

$$B = \frac{\sum XY}{\sum x^2}$$

$$B = 130.868$$

$$Y_{\text{proy}2011} = 1.695.191$$

$$Y_{\text{proy}2012} = 1.826.059$$

$$Y_{\text{proy}2013} = 1.956.926$$

$$Y_{\text{proy}2014} = 2.087.794$$

Yproy2015= 2.218.662

Yproy2016= 2.349.530

Yproy2017= 2.480.398

Yproy2018= 2.611.265

Yproy2019= 2.742.133

Yproy2020= 2.873.001

Tabla 3: Cifras proyectadas de la producción de cebolla colorada Brasil

AÑO	PRODUCCIÓN EN TONELADAS
2011	1.695.191
2012	1.826.059
2013	1.956.926
2014	2.087.794
2015	2.218.662
2016	2.349.530
2017	2.480.398
2018	2.611.265
2019	2.742.133
2020	2.873.001

Elaborado por: Daniel González

3.2.2 Importaciones Brasil

Las importaciones de cebolla colorada en los últimos años se han mantenido en un nivel inferior a las exportaciones, debido a que Brasil tiene una gran producción de cebolla.

Tabla 4: Importaciones de cebolla colorada - Brasil

BRASIL	
Total Importaciones de Cebolla colorada	
AÑO	IMPORTACIONES TONELADAS MÉTRICAS
2008	38.510
2009	48.216
2010	73.520
2011	75.930
2012	69.190

Fuente: PROECUADOR

Elaborado por: Daniel González

Tabla 5: Importaciones de cebolla colorada - Brasil

AÑO	Y	X - x	X cuad	XY
2008	38.510	-2	4	-77.020
2009	48.216	-1	1	-48.216
2010	73.520	0	0	0
2011	75.930	1	1	75.930
2012	69.190	2	4	138.380
TOTAL	305.366		10	89.074

Elaborado por: Daniel González

$$Y = a + bx$$

$$A = \frac{\sum Y}{n}$$

$$A = 61.073$$

$$B = \frac{\sum XY}{\sum x^2}$$

$$B = 8.907$$

$$Y_{\text{proy2013}} = 78.888$$

$$Y_{\text{proy2014}} = 87.795$$

$$Y_{\text{proy2015}} = 96.703$$

$$Y_{\text{proy2016}} = 105.610$$

$$Y_{\text{proy2017}} = 114.518$$

$$Y_{\text{proy2018}} = 123.425$$

$$Y_{\text{proy2019}} = 132.332$$

$$Y_{\text{proy2020}} = 141.240$$

$$Y_{\text{proy2021}} = 150.147$$

$$Y_{\text{proy2022}} = 159.055$$

Tabla 6: Cifras proyectadas de las importaciones de cebolla colorada Brasil

AÑO	IMPORTACIONES TONELADAS
2013	78.888
2014	87.795
2015	96.703
2016	105.610
2017	114.518
2018	123.425
2019	132.332
2020	141.240
2021	150.147
2022	159.055

Elaborado por: Daniel González

3.2.3 Exportaciones de Brasil

Brasil exporta cebolla colorada en pequeñas cantidades pues su producción no abastece las necesidades de consumo locales.

Tabla 7: Exportaciones de cebolla colorada – Brasil

AÑO	EXPORTACIONES TONELADAS MÉTRICAS
2008	8.880
2009	15.230
2010	10.940
2011	8.320
2012	14.640

Fuente. FAO 2013

Elaborado por: Daniel González

Tabla 8: Exportaciones de cebolla colorada - Brasil

AÑO	Y	X - x	x^2	XY
2008	8.880	-2	4	-17.760
2009	15.230	-1	1	-15.230
2010	10.940	0	0	0
2011	8.320	1	1	8.320
2012	14.640	2	4	29.280
TOTAL	58.010		10	4.610

Elaborado por: Daniel González

$$Y = a + bx$$

$$A = \frac{\sum Y}{n}$$

$$A = 11.602$$

$$B = \frac{\sum XY}{\sum x^2}$$

$$B = 461$$

$$Y_{\text{proy}2014} = 12.985$$

Yproy2015= 13.446

Yproy2016= 13.907

Yproy2017= 14.368

Yproy2018= 14.829

Yproy2019= 15.290

Yproy2020= 15.751

Yproy2021= 16.212

Yproy2022= 16.673

Tabla 9: Cifras proyectadas para las exportaciones

AÑO	EXPORTACIONES TONELADAS
2013	12.524
2014	12.985
2015	13.446
2016	13.907
2017	14.368
2018	14.829
2019	15.290
2020	15.751
2021	16.212
2022	16.673

Elaborado por: Daniel González

3.2.4 Consumo nacional aparente de Brasil

$$CA = C + M - X$$

Tabla 10: Consumo aparente

Años	Producción	Importaciones	Exportaciones	Consumo Aparente
	(C)	(M)	(X)	(TM)
2013	1.956.926	78.888	12.524	2.023.290
2014	2.087.794	87.795	12.985	2.162.604
2015	2.218.662	96.703	13.446	2.301.919
2016	2.349.530	105.610	13.907	2.441.233
2017	2.480.398	114.518	14.368	2.580.548
2018	2.611.265	123.425	14.829	2.719.861
2019	2.742.133	132.332	15.290	2.859.175
2020	2.873.001	141.240	15.751	2.998.490

Fuente: FAO

Elaborado por: Daniel González

El consumo aparente para la cebolla colorada en Brasil como se puede observar en el cuadro anterior tiene una tendencia al crecimiento, lo que beneficia al proyecto. Las importaciones y la producción de la cebolla colorada tienen un crecimiento sostenido.

3.2.5 Población en Brasil económicamente activa

La población activa total comprende a personas de 15 años o más que satisfacen la definición de la Organización Internacional del Trabajo de población económicamente activa: todas las personas que aportan trabajo para la producción de bienes y servicios durante un período específico. Incluye tanto a las personas con empleo como a las personas desempleadas. Si bien las prácticas nacionales varían en el tratamiento de grupos como las fuerzas armadas o los trabajadores estacionales o a tiempo parcial, en general, la población activa incluye a las fuerzas armadas, a los desempleados, a los que buscan su primer trabajo, pero excluye a quienes se dedican al cuidado del hogar y a otros trabajadores y cuidadores no remunerados

Tabla 11: Población económicamente activa

AÑOS	PEA (MILES)
2009	100.031.799
2010	101.813.317
2011	103.193.816
2012	104.745.358

Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Daniel González

Tabla 12: Proyección de población económicamente activa

AÑO	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA
2014	114.518.098
2015	117.967.249
2016	121.416.399
2017	124.865.549
2018	128.314.699
2019	131.763.849
2020	135.213.000

Elaborado por: Daniel González

El crecimiento aproximado de la población económicamente activa en la Brasil es de 2.6% en los últimos cinco años, que representa el crecimiento normal de la población.

3.2.6 Consumo per cápita de cebolla colorada Brasil

Tabla 13: Consumo per cápita

AÑOS	CONSUMO APARENTE	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA	CONSUMO PER CÁPITA
	(TM)	PROMEDIO (MILES)	(KG)
2014	2.162.604	114.518.098	1,89
2015	2.301.919	117.967.249	1,95
2016	2.441.233	121.416.399	2,01
2017	2.580.548	124.865.549	2,07
2018	2.719.861	128.314.699	2,12
2019	2.859.175	131.763.849	2,17
2020	2.998.490	135.213.000	2,22

Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Daniel González

3.2.7 Consumo per cápita

El consumo recomendado es la cantidad de un producto que puede ingerir una persona a los largo de un año, tomando como referencia directamente la cebolla colorada, basándose en indicadores nutricionales del consumo de proteínas, vitaminas y valores energéticos que contiene la cebolla colorada, para mantener una vida según datos de la Organización Mundial de la Salud es recomendable el consumo de 25 Kg. De cebolla colorada al año.

Tabla 14: Déficit por habitante

AÑOS	CONSUMO PER CÁPITA (KG)	CONSUMO RECOMENDADO (KG)	DÉFICIT PER CÁPITA (KG)
2014	1,89	25	-23,11
2015	1,95	25	-23,05
2016	2,01	25	-22,99
2017	2,07	25	-22,93
2018	2,12	25	-22,88
2019	2,17	25	-22,83
2020	2,22	25	-22,78

Elaborado por: Daniel González

3.2.8 Déficit total

En cuadro siguiente se puede observar como el déficit total se va incrementando año a año ya que la población económicamente activa va creciendo.

Tabla 15: Déficit Total

AÑOS	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA	DÉFICIT PER CÁPITA (TM)	DÉFICIT TOTAL POBLACIÓN
	PROMEDIO (MILES)		(TM)
2014	114.518.098,28	0,0231	2.645.368,07
2015	117.967.248,50	0,0230	2.713.246,72
2016	121.416.398,72	0,0229	2.780.435,53
2017	124.865.548,94	0,0229	2.859.421,07
2018	128.314.699,17	0,0228	2.925.575,14
2019	131.763.849,39	0,0228	3.004.215,77
2020	135.212.999,61	0,0227	3.069.335,09

Elaborado por: Daniel González

Los resultados obtenidos en los cálculos realizados demuestran que existe una demanda insatisfecha, lo que es positivo para el presente estudio.

3.3 Determinación de la demanda insatisfecha

La producción de cebolla colorada en el Brasil no es suficiente para cubrir la demanda del mercado interno, por lo que se deduce que existe una demanda insatisfecha

3.3.1 Oferta del Proyecto

El proyecto ofertará 360 Toneladas de cebolla colorada al año, lo que significa 30 toneladas mensuales. Esto se debe a que la capacidad de producción limita la oferta al momento. Pero durante los próximos años el precio de compra a los agricultores nacionales y los volúmenes a exportar será un incentivo para mejorar la oferta del producto.

3.4 Descripción del mercado brasileño

Brasil Datos generales

Brasil, oficialmente República Federativa del Brasil (en portugués: República Federativa do Brasil), es un país soberano de América del Sur que comprende la mitad oriental del subcontinente y algunos grupos de pequeñas islas en el Océano Atlántico.

La economía brasileña es la mayor de América Latina y del hemisferio Sur, la sexta mayor del mundo por PIB nominal y la séptima mayor por paridad del poder adquisitivo (PPC). Brasil es una de las principales economías con más rápido crecimiento económico en el mundo y las reformas económicas dieron al país un nuevo reconocimiento internacional, tanto en el ámbito regional como global. El país es miembro fundador de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), G20, Comunidad de Países de Lengua Portuguesa (CPLP), Unión Latina, Organización de los Estados Americanos (OEA), Organización de los Estados iberoamericanos (OEI), Mercado Común del Sur (Mercosur) y de la Unión de Naciones Sudamericanas (Unasur), además de ser uno de los países BRIC.

Situación Geográfica

Con una superficie estimada en más de 8,5 millones de km², es el quinto país más grande del mundo en área total (equivalente a 47% del territorio sudamericano). Delimitado por el océano Atlántico al este, Brasil tiene una línea costera de 7491 km.

Al norte limita con el departamento ultramarino francés de la Guayana Francesa, Surinam, Guyana y Venezuela; al noroeste con Colombia; al oeste con Perú y Bolivia; al sureste con Paraguay y Argentina, y al sur con Uruguay. De este modo tiene frontera con todos los países de América del Sur, excepto Ecuador y Chile. En su mayor parte, el país está comprendido entre los trópicos terrestres, por lo que las estaciones climáticas no se sienten de una manera radical en gran parte del mismo. La selva amazónica cubre 3,6 millones de km² de su territorio. Gracias a su vegetación y a su clima, es uno de los países con más especies de animales en el mundo.

Población

La población de Brasil, conforme a lo registrado en el censo de población de 2010, es de más de 190 millones de habitantes —22,31 habitantes por kilómetro cuadrado—, con una proporción de hombres y mujeres de 0,95:1 y 84,36% de la población definida como urbana. La población está fuertemente concentrada en las regiones Sudeste (80,3 millones de habitantes) y Noreste (53,0 millones de habitantes), mientras que las dos regiones más extensas, el Centro-Oeste y el Norte que conforman el 64,12% del territorio brasileño, cuentan con apenas 29,8 millones de habitantes

La población de Brasil aumentó significativamente entre 1940 y 1970, debido a un declive en la tasa de mortalidad, al mismo tiempo que la tasa de natalidad también presentó un ligero descenso en el mismo periodo. En la década de 1940, la tasa de crecimiento demográfico anual fue de 2,4%, subiendo a 3,0% en 1950 y permaneciendo en 2,9% en 1960; la esperanza de vida subió de 44 a 54 años y hasta 72,6 años en la década de 2010. La tasa de crecimiento demográfico tendió a disminuir desde 1960, de 3,04% entre los años 1950–1960 a 1,13% en 2011, y probablemente caerá hasta un valor negativo, de -0,29%, en 2050,11 266 completando así la transición demográfica.²⁶⁴

Las áreas metropolitanas más grandes son las de São Paulo, Río de Janeiro y Belo Horizonte —todas en la región Sureste— con 20,8, 12,1 y 5,7 millones de habitantes,

respectivamente. Casi todas las capitales estatales son las ciudades más grandes de sus respectivos estados, con excepción de Vitória, capital de Espírito Santo, y Florianópolis, la capital de Santa Catarina. También existen varias áreas metropolitanas importantes que no pertenecen a la capital de algún estado, como Campinas, Santos, Vale do Paraíba (en São Paulo), Vale do Aço (en Minas Gerais) y Vale do Itajaí (en Santa Catarina).

El natural de Brasil se denomina brasileño o brasileña, aunque en el habla corriente de varios países hispanos limítrofes con Brasil, también se usa con carácter de sinónimo tanto brasilero como brasilera, así como también se usan estos dos términos en otros diferentes contextos, al utilizarlos por ejemplo como adjetivo o como sustantivo.

Sector agrícola brasileiro

“El 2011 ha sido una año record en lo referente a las cosechas, de cereales, legumbres y oleaginosas, con una producción de 159,9 millones de toneladas.” (Monleón Fernando Garcia, 2012)

La agricultura creció un 3,9% en el 2011 gracias al aumento de la productividad y la mejora en el rendimiento de los cultivos. Entre los productos que más influencia tuvieron en el sector cabe destacar los cultivos de algodón, tabaco, arroz, soja y yuca. Pese a este buen dato de crecimiento, el impacto del sector agropecuario en el PIB nacional es escaso ya que su peso es de solo un 5,5%.

“Brasil es el principal productor mundial. Sin embargo, su producción no le alcanza para satisfacer el consumo interno, debiendo importar cebolla para completar su mercado principalmente de Marzo a Junio, su principal abastecedor es Argentina” (Ing. Agr. Iurman Daniel, 2012)

La importación de los últimos años ronda las 200 mil toneladas. La producción en Brasil ha presentado un aumento pasando de producir 1.2 a 1.4 millones de toneladas (el doble que Argentina). La exportación no representa volúmenes importantes, siendo ocasional en función de la necesidad de los mercados vecinos principalmente.

Grupos étnicos

De acuerdo con el censo de 2010, 47,3% de la población (cerca de 91 millones) se definió como blanco, 43,1% (cerca de 82 millones) como pardo, 7,6% (cerca de 14 millones) como negros, 2,1% (cerca de 4 millones) como asiático y 0,3% (cerca de 572 mil) como indígena, mientras que el 0,07% (cerca de 133 mil) no declararon su raza. En 2007, la Fundación Nacional do Índio reveló la existencia de 67 diferentes tribus aisladas, en comparación con las 40 que habían en 2005, lo que convierte a Brasil en el país con mayor número de pueblos aislados en el mundo.

La mayoría de los brasileños descienden de los pueblos indígenas del país, colonos portugueses, inmigrantes europeos y esclavos africanos. Desde la llegada de los portugueses en 1500, se realizaron un número considerable de uniones entre estos tres grupos. La población parda es una categoría amplia que incluye caboclos (descendientes de blancos e indios), mulatos (descendientes de blancos y negros) y zambos (descendientes de negros e indios). Los pardos y mulatos conforman la mayor parte de la población de las regiones Norte, Noreste y Centro-Oeste. La población mulata se concentra generalmente en la costa este de la región Nordeste, desde Bahía hasta Paraíba, en el norte de Maranhãoel sur de Minas Gerais y el este de Río de Janeiro. En el siglo XIX Brasil abrió sus fronteras a los inmigrantes, y entre 1808 y 1972, cerca de cinco millones de personas de más de 60 países emigraron hacia Brasil, la mayoría procedente de Portugal, Italia, España, Alemania, Japón y Medio Oriente.

Economía

De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, Brasil es la mayor economía de América Latina y la segunda del continente, detrás de los Estados Unidos, la sexta economía más grande del mundo según su PIB nominal y la séptima más grande en términos de paridad de poder adquisitivo (PPA). El país cuenta con varios sectores económicos grandes y desarrollados como el agrícola, minero, manufacturero y el de servicios, así como un gran mercado de trabajo. En años recientes las exportaciones brasileñas han estado creciendo, creando una nueva generación de empresarios magnates. Los principales productos de exportación

incluyen aeronaves, equipos electrónicos, automóviles, alcohol, textiles, calzado, hierro, acero, café, jugo de naranja, soya. El país ha venido expandiendo su presencia en los mercados financieros internacionales y en los mercados de commodities y forma parte de un grupo de cuatro economías emergentes llamadas BRIC (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica).

En 1994 se fijó una tasa de cambio fija con respecto al dólar estadounidense para la moneda de Brasil, el real brasileño. Sin embargo, después de la crisis financiera asiática de 1997, la crisis rusa de 1998 y de una serie de eventos adversos que le siguieron, el Banco Central de Brasil alteró temporalmente su política monetaria hacia un régimen de fluctuación administrada, mientras atravesaba la crisis monetaria, hasta que se definió la modificación del régimen de cambio libre fluctuante en enero de 1999. A mediados de 2002, el país recibió un pago de rescate de US\$ 30,4 mil millones de Fondo Monetario Internacional. El Banco Central de Brasil pagó el préstamo al FMI en 2005, aunque el plazo para pagar la deuda no vencía hasta 2006. Una de las cuestiones con la que el Banco Central de Brasil recientemente trató fue un exceso de flujos especulativos de capital de corto plazo, lo que pudo haber contribuido a una caída en el valor del dólar frente al real durante este período. No obstante, la inversión extranjera directa (IED) a largo plazo, menos la inversión especulativa en producción, se estimó en US\$ 193,8 mil millones para 2007. El monitoreo y control de la inflación actualmente desempeña un papel importante en las funciones del Banco Central para fijar las tasas de interés a corto plazo como una medida de su política monetaria.

Entre las empresas brasileñas más importantes se encuentran: Brasil Foods, Perdigão, Sadia y JBS (sector alimenticio); Embraer (sector aéreo); Havaianas y Calçados Azaleia (calzado); Petrobras (sector petrolero); Companhia Vale do Rio Doce (minería); Marcopolo y Busscar (automóviles); Gerdau (siderúrgica) y Organizações Globo (comunicaciones). Brasil es visto por muchos economistas como un país con un gran potencial de desarrollo, al igual que Rusia, India y China —los países BRIC—. Algunos especialistas en economía, como el analista Peter Gutmann, afirman que en 2050 Brasil podrá alcanzar el nivel de vida estadísticamente obtenido en 2005 en los países de la Zona Euro. De acuerdo con datos de Goldman Sachs, en

ese mismo año Brasil contará con un PIB de US\$ 11 366 000 y una renta per cápita de US\$ 49 759, transformándose en la cuarta economía más importante del planeta.

La economía brasileña recientemente clasificada como «grado de inversión» es diversa, y abarca la agricultura, la industria y un número variado de servicios. Actualmente el país ha conseguido imponer su liderazgo global gracias al desarrollo de su economía. La fuerza económica que ha demostrado se debe, en parte, al boom mundial en los precios de las commodities y de los mercados para su exportación, como la carne bovina y la soya. Las perspectivas de la economía brasileña también mejoraron gracias al descubrimiento de enormes reservas de petróleo y gas natural en la cuenca de Santos. Al convertirse en una potencia mundial en la agricultura y en recursos naturales, Brasil alcanzó su mayor auge económico de las últimas tres décadas.

En 2007, la agricultura y los sectores asociados, como la silvicultura, explotación forestal y pesca, contabilizaron el 6,1% del producto interno bruto, un desempeño que pone la agroindustria en una posición destacada en la balanza comercial, a pesar de las barreras comerciales y de las políticas de subsidios adoptadas por los países desarrollados. Según un documento publicado en 2010 por la OMS, Brasil es el tercer exportador más importante de productos agrícolas del mundo, sólo por detrás de Estados Unidos y la Unión Europea.

La industria automovilística, del acero, petroquímica, de las computadoras, aeronáutica y de bienes de consumo duraderos contabilizan el 30,8 % del PIB. La actividad industrial está concentrada geográficamente en las áreas metropolitanas de São Paulo, Río de Janeiro, Curitiba, Campinas, Porto Alegre, Belo Horizonte, Manaus, Salvador de Bahía, Recife y Fortaleza.²³⁰ El país es responsable de tres quintos de la producción industrial de la economía sudamericana y participa en diversos bloques económicos, como Mercosur, el G-20 y el Grupo de Cairns.

Brasil comercializa regularmente con más de una centena de países y el 74% de los bienes exportados son manufacturas o semimanufacturas. Sus mayores socios comerciales son: la Unión Europea (26%), Mercosur y América Latina (25%), Asia (17%) y Estados Unidos (15%). Posee cierto grado de sofisticación tecnológica, ya que en el país se desarrollan máquinas que van desde submarinos a aeronaves,

además de estar presente en la carrera espacial con un Centro de Lanzamiento de Vehículos Ligeros y siendo el único país del hemisferio sur en integrar un equipo de construcción a la Estación Espacial Internacional (EEI). También es pionero en la búsqueda de petróleo en aguas profundas, en donde se encuentra el 73% de sus reservas. Además, fue la primera economía capitalista en reunir en su territorio las diez mayores empresas ensambladoras de automóviles.

Tasa de crecimiento

Producto Interno Bruto (PIB): \$2.282 billones (2011 est.)

\$2.222 billones (2010 est.)

\$2.067 billones (2009 est.)

Nota: Los datos del 2011 son dólares americanos

Definición: Esta variable da el producto interno bruto (PIB) o el valor de todos los bienes y servicios finales producidos dentro de una nación en un año determinado. El PIB al tipo de cambio de paridad del poder adquisitivo (PPA) de una nación es la suma de valor de todos los bienes y servicios producidos en el país valuados a los precios que prevalecen en los Estados Unidos. Esta es la medida que la mayoría de los economistas prefieren emplear cuando estudian el bienestar per cápita y cuando comparan las condiciones de vida o el uso de los recursos en varios países. La medida es difícil de calcular, ya que un valor en dólares americanos tiene que ser asignado a todos los bienes y servicios en el país, independientemente de si estos bienes y servicios tienen un equivalente directo en los Estados Unidos (por ejemplo, el valor de un buey de carreta o equipo militar no existente en los Estados Unidos). Como resultado, estimaciones PPA para algunos países se basan en una canasta pequeña de bienes y servicios. Además, muchos países no participan formalmente en el proyecto PPA del Banco Mundial que calcula estas medidas, por lo que el resultado de las estimaciones del PIB de estos países pueden carecer de precisión. Para muchos países en desarrollo, las estimaciones del PIB basados en PPA son

múltiples del PIB al tipo de cambio oficial (PIB TCO). La diferencia entre los valores del PIB TCO y los valores del PIB PPA es mucho más pequeña para la mayoría de los países ricos industrializados.

Producto Interno Bruto (PIB) per capita: \$11,600 (2011 est.)

\$11,300 (2010 est.)

\$10,800 (2009 est.)

Nota: Los datos del 2011 son dólares americanos.

Recientemente, se tuvo conocimiento de que la economía brasileña se había frenado y, según el gobierno se debe al mal comportamiento del sector financiero, que ha llevado en buena parte al estancamiento del sector de servicios.

Entre los años 1998-2002 la economía brasileña sólo crecía al 1,7% anual. Fue el ex presidente Luiz Inácio Lula da Silva, el que impulsó la economía de Brasil, logrando entre 2003-2010 un crecimiento anual del 4,1% del PBI. La gran virtud de Lula fue lograr la estabilidad económica, lo que permitió crecer a un ritmo sostenido y pagar toda la deuda al Fondo Monetario Internacional (FMI) y, sobre todo, lograr bajar el desempleo que pasó del 10,5% en diciembre de 2002 al 5,7 % en noviembre de 2010.

La inclusión social estuvo dentro de las prioridades del gobierno brasileño de Lula y, actualmente, en el de Dilma Rousseff, con el Programa “Bolsa Familia”, distribuyó a 12,7 millones de familias una renta mensual aproximada de 80 dólares consiguiendo que 29 millones de personas salgan de la pobreza, a la vez que, clase media pasó a ser del 51% de la población. Se triplicó el presupuesto en la educación desde 2003, creando más de 14 nuevas universidades y permitiendo que 1.300.000 alumnos puedan acceder al sistema universitario. Otro de los objetivos del ex presidente Lula da Silva, también continuado por Rousseff, fue consolidar a Brasil como uno de los mayores exportadores de Petróleo, creando el mayor plan de exploración de petróleo del mundo.

El gobierno de la presidenta Dilma Rousseff, en 2012 logró mejorar el ingreso medio de las personas ocupadas con un aumento en términos reales de 2,9% anual. La

recuperación del salario duplica la cifra registrada en el gobierno de Lula da Silva, donde la renta laboral crecía el 1,3% anual. La recuperación del poder del salario fue posible pese al bajo crecimiento del 1% del Producto Bruto Interno (PBI) en 2012. También el gobierno de Dilma Rousseff logró bajar la tasa de desempleo a 4,6 % en diciembre de 2012, la más baja en una década, con un promedio anual para 2012, del 5,5%, el menor desde 2003.

Ahora, el problema es el crecimiento de la economía. Para ello, la presidenta brasileña ha puesto en marcha una serie de medidas para este año, entre ellas, la reducción de impuestos sobre Productos Industrializados, básicamente para coches y electrodomésticos, y la disminución de otros impuestos para la industria. Estas medidas también apuntan a fortalecer el consumo del mercado interno brasileño, además de la exportación de materia prima. Los especialistas son optimistas y creen que con estas medidas la recuperación ya está en marcha y se estima un aumento del Producto Interno Bruto (PIB) del 3,5 % para el año 2013.

Indicadores económicos

Brasil fue el primer país en recuperarse de la crisis internacional iniciada en 2008 y el que mostró una recuperación más intensa. De hecho, esta recuperación se transformó en un robusto crecimiento económico, de nada menos que de un 7,5% en 2010. La economía del país pasó entonces a mostrar fuertes síntomas de recalentamiento, lo que obligó al Gobierno a adoptar medidas de restricción de la demanda.

El efecto combinado de las restricciones adoptadas y el recrudescimiento de la crisis internacional acabó reflejándose en un crecimiento más modesto en 2011, de un 2,7%, desaceleración que se acentuó en 2012, con un 0,9%. Se trata de una tasa muy baja para una economía emergente como Brasil y que le situaba como la séptima economía mundial. Los dos primeros trimestres de 2013 muestran una ligera recuperación, con un 1,9% acumulado de aumento del PIB en los últimos 12 meses y una previsión de cierre del año en el entorno del 2,5% de crecimiento. Una excepcional cosecha, la vuelta al crecimiento de las inversiones y una menor caída de las exportaciones, gracias a la depreciación del tipo de cambio del real, son los

responsables de este crecimiento. En cambio, tanto el consumo público como, sobre todo, el privado, están teniendo crecimientos muy próximos a cero, lastrados por la necesidad de contener el déficit público, el primero, y por la elevada inflación, el segundo. En efecto, la alta inflación (del 5,84% interanual en octubre, pero que llegó a ser del 6,7% en marzo) está obligando al Banco Central de Brasil a elevar los tipos de interés, estando situado actualmente el tipo básico (tasa SELIC) en el 9,5%. El mejor dato de la economía brasileña es un desempleo en mínimos históricos, en concreto en el 5,4% en septiembre.

Política comercial

Para hablar de Brasil como de un país de gran capacidad de exportación, es necesario tener en cuenta la diversidad de razas, religiones y recursos naturales que existen en su territorio.

Es esa variedad la que da a los empresarios brasileños la capacidad para ser tan versátiles en el mercado internacional, ofreciendo productos y servicios innovadores y creativos.

Creada en 1998, la Agencia de Promoción de las Exportaciones (APEX-Brasil) es un instrumento fundamental en la divulgación mundial de la marca Made in Brazil. Ante un mercado internacional moderno y competitivo, las pequeñas y medianas empresas brasileñas están logrando exhibir sus productos y servicios, originalidad, eficiencia y belleza y con el apoyo técnico y financiero del Gobierno brasileño que, por medio de programas dinámicos como el desarrollado por la APEX, viene intensificando el trabajo (APEX-Brasil).

Así pues, a pesar de que el proceso de apertura comercial se inició hace ya casi una década, Brasil es hoy en día un país en el que el comercio exterior, tanto de exportación como de importación, tiene todavía un gran potencial de crecimiento.

Los datos vienen corroborados por un informe publicado por el Banco Mundial en 2008, en el que se afirma que Brasil tiene una de las economías más cerradas del mundo. En un ranking de 125 países, en el que fueron analizadas las barreras que cada uno aplica a las importaciones, Brasil se situó en el puesto 92. De acuerdo con el informe, aunque el país ha promovido una apertura considerable desde el inicio de

esta década, el régimen tarifario brasileño, con una media arancelaria de 8,7%, sigue siendo el más proteccionista de América Latina y Caribe (media de 8,2%). Con las barreras no arancelarias - como la exigencia de licencias de importación no automáticas, el mantenimiento de precios mínimos de importación, las estrictas reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias, las reglamentaciones técnicas y normas de calidad, barreras relacionadas con la propiedad intelectual y restricciones al transporte marítimo - sucede lo mismo.

Según el informe, este tipo de barreras se aplica al 46,1% de las partidas arancelarias del país, porcentaje más elevado que la media regional, situada en el 35,7%.

3.4.1 Acuerdos Comerciales

El Brasil tiene la convicción de que los acuerdos comerciales bilaterales y regionales pueden ser un complemento útil para el sistema multilateral, al profundizar la integración de los mercados, reforzar el papel del comercio en el crecimiento económico y promover aumentos de escala para las empresas nacionales. Desde esa perspectiva, y de acuerdo con las disciplinas de la OMC sobre acuerdos comerciales regionales, el Brasil sigue considerando el MERCOSUR como la piedra angular de su política comercial.

El Brasil participa también en otros acuerdos regionales dentro de la ALADI. En su condición de miembro de la unión aduanera del MERCOSUR, ha venido negociando una serie de acuerdos comerciales preferenciales (ACP) y de libre comercio (ALC) con interlocutores extra regionales. El MERCOSUR firmó un ALC con Israel en 2007 y un ACP con la India en 2004. También ha finalizado las negociaciones de un ACP con la Unión Aduanera del África Meridional (SACU).

La negociación de un acuerdo de asociación entre el MERCOSUR y la Unión Europea, que englobe un acuerdo de libre comercio birregional, sigue figurando en el programa del MERCOSUR. El Brasil concede gran importancia a la nueva ronda del Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC), que ofrece la oportunidad de incrementar el comercio del Sur con el Sur.

Otros acuerdos y tratados:

Acuerdos multilaterales

- Miembros de la OMC

Acuerdos de libre comercio

- MERCOSUR-Israel
- MERCOSUR-Bolivia (ACE 36)
- MERCOSUR-Chile (ACE 35)

Acuerdos marco

- MERCOSUR-Perú (ACE 58)
- MERCOSUR-Colombia, Ecuador y Venezuela (ACE 59)
- MERCOSUR-India
- MERCOSUR-Comunidad Andina (ACE 56)
- MERCOSUR-México (ACE 54)
- MERCOSUR- SACU

Acuerdos de alcance parcial

- Surinam
- MERCOSUR-México -Sector automotor (ACE 55)
- México
- Guyana
- Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela (ACE 39)
- Argentina (ACE 14)
- Uruguay (ACE 2)

3.4.2 Barreras arancelarias y no arancelarias a la entrada de productos

Barreras arancelarias

A pesar de la apertura de los últimos años, Brasil continúa siendo un país con numerosos obstáculos al comercio.

Si bien en el pasado existió todo tipo de trabas a la importación, como listas de productos cuya importación estaba prohibida, aranceles de hasta el 85%,..., a partir de marzo de 1990 se produjo una liberalización gradual del régimen de comercio exterior. En la actualidad el proceso de apertura continúa, aunque persisten todavía barreras arancelarias y no arancelarias que dificultan la entrada de determinados productos.

Arancel de Aduanas

Los principales aranceles aduaneros, entretanto, no eran cobrados en Brasil, ya que solamente las mercancías provenientes de Portugal podían entrar aquí. (No se debe criticar excesivamente esa política una vez que todos los países colonialistas de la época la adoptaban; Inglaterra la mantuvo hasta el siglo XX, en India y otras colonias). Los impuestos cobrados en las aduanas brasileñas incidían sobre las exportaciones hacia fuera del reino y sobre las importaciones realizadas por comerciantes extranjeros. Algunos tributos adicionales, entretanto, eran cobrados sobre las importaciones y exportaciones, a título de "donativos" o "subsidios".

Impuestos a las importaciones

En la actualidad se aplica únicamente a los productos / mercaderías que están encuadrados dentro de la TARIFA EXTERNA COMÚN (países que no forman parte del MERCOSUR), ya que desde el 31.12.98 concluyó el régimen de Adecuación (productos que salvaguardados por Brasil pagaban derechos de importación aunque fueran originarios en alguno de los países socios del MERCOSUR).

Impuesto a Productos industrializado - I.P.I.

Incide en la circulación de los bienes en el ciclo de producción nacional, variando su porcentaje de acuerdo a la importancia del producto para la sociedad.

Se trata de un Impuesto Federal no acumulativo, tributable en la operación de compra de un producto industrializado.

Impuesto a la Circulación de Mercaderías y Servicios (ICMS)

Es similar con el IVA Argentino, siendo un impuesto exigido en las varias fases de la circulación de una mercadería, desde la producción hasta su venta al consumidor final. Es similar al I.P.I., en lo que se refiere a ser selectivo en función de la importancia del producto para la sociedad.

Se trata de un Impuesto Estadual (Provincial), tributable en cada operación relativa a la circulación de mercaderías entre las empresas, equivalente a lo que en nuestro país, sería una simple operación de compra – venta.

Impuestos Internos: Antes de entrar en el análisis de cada impuesto participante en la importación de productos en Brasil, es importante mencionar que por tradición, el mercado brasileño se maneja con precios de venta, impuestos incluidos.

Impuesto de importación:

En la actualidad se aplica únicamente a los productos / mercaderías que están encuadrados dentro de la TARIFA EXTERNA COMÚN (países que no forman parte del MERCOSUR), ya que desde el 31.12.98 concluyo el régimen de Adecuación (productos que salvaguardados por Brasil pagaban derechos de importación aunque fueran originarios en alguno de los países socios del MERCOSUR.)

Es oportuno recordar que para poder determinar el impuesto de importación de un producto para ingresos del producto a Brasil, es necesario contar con el NCM del referido producto.

En lo que a las importaciones extrazona se refiere, el impuesto de importación se calcula sobre el valor CIF de la operación. (Valor FOB + Flete + Seguro).

Se debe considerar que para el cálculo del impuesto de importación, caso corresponda, la aduana considera apenas, la parte internacional del flete, aunque el mismo sea contratado de "puerta a puerta".

Sistema de Licencias de Importación

Barreras a la Importación

1) Licencias de Importación.

Como regla general, las importaciones brasileñas están exentas de control administrativo (licencias), los importadores sólo deben proporcionar el registro de la declaración de importación (DI) en el Sistema Integrado de Comercio Exterior (Siscomex), con el objetivo de iniciar un procedimiento despacho de aduana por la Unidad Local de FSR dónde encontrar mercancía.

Para algunos productos (como los productos agrícolas y medicamentos) o de operaciones especiales (tales como las importaciones de equipos usados o productos de países con restricciones contenidas en las resoluciones de las Naciones Unidas), que están sujetos a controles especiales, las licencias de la operación de importación debe prestarse también a través de Siscomex regla general, antes del embarque de la mercancía en el extranjero, bajo pena de una multa por falta de certificado de importación (LI) o la licencia concedida con posterioridad al envío de mercancías.

Al igual que en la exportación, incluso aquellos no registrados en las operaciones de Siscomex pueden estar sujetos a licencias de importación, por el tipo de mercancía importada. En cualquier caso, el importador debe consultar siempre Siscomex a fin de comprobar la tramitación administrativa que hace la operación.

Transporte y Comunicaciones

Carreteras: Desde 1970 el gobierno ha dado prioridad a la financiación de carreteras y autopistas.

São Paulo, Río de Janeiro y otras grandes ciudades cuentan con modernos autopistas metropolitanas. Prácticamente todas las capitales de los estados unidos por caminos pavimentados.

Carreteras brasileñas del diseño moderno; Red de carreteras más desarrolladas, pero el mantenimiento sigue siendo problema. El transporte por carretera de pasajeros y carga principal forma de transporte en Brasil, con sistema de carreteras 1.670.148 kilómetros de largo (aumento de más del 300 por ciento desde 1970), de los cuales 161.503 kilómetros pavimentados. Al menos tres cuartas partes de la población de Brasil y las mercancías transportadas por carretera.

Aunque las fronteras de Brasil todos menos dos países de América del Sur, sólo en las regiones del sur son enlaces a los países colindantes adecuada, en las carreteras

del Norte y Centro-Oeste, hacia los países limítrofes apenas transitable o previstas solamente. Grandes áreas siguen siendo inaccesibles. En parte debido a la falta de consideración general de las leyes de tránsito, las colisiones de automóviles cobrándose vidas de unos 50.000 brasileños al año, y los conductores responsables de accidentes rara vez rinden cuentas. Nuevo Código de Transito entró en vigor en enero de 1998, sujeta a una serie nueva y enérgica de las leyes de tránsito.

Transporte Aéreo y Aeropuertos: Gran red de servicios aéreos en vigor desde 1930. Conexiones aéreas directas con todos los demás países de América del Sur, varios en Centroamérica, y los tres en América del Norte, así como a todos los continentes. Rutas - tanto en la de cercanías y de mediano a nivel de largo alcance - operados por diferentes aerolíneas comerciales, utilizando cada vez más aviones diseñados y fabricados en Brasil. Todas las líneas aéreas registradas en el Brasil son las empresas privadas, algunas que permite la participación extranjera en capital. Las principales compañías aéreas incluyen Río Grande do Sul Líneas Aéreas (Viação Aérea Rio Grande do Sul - Varig) y São Paulo Líneas Aéreas (Viação Aérea São Paulo - VASP). Diez aeropuertos internacionales en pleno funcionamiento.

Características logísticas e infraestructura

Es el segundo país con mayor número de aeropuertos en el mundo, sólo detrás de Estados Unidos.

Brasil tiene 4263 aeropuertos de los cuales 721 están pavimentados.

Principales aeropuertos: Guarulhos, Viracopos, Manaus, Belo Horizonte y Río de Janeiro.

3.5 Precios

El precio en el mercado nacional de acuerdo los datos obtenidos de la publicación de la Fundación M.A.R.C.O con fecha Enero 30 del 2014 en el mercado de Riobamba es el siguiente:

El saco de 78.5 libras cuesta 14 dólares, esto equivale a \$0,40 centavos por kilo referencial.

El precio internacional de acuerdo a ASERCA, en el mercado de DALLAS, con fecha 29 de Enero del 2014 es de: 1.67 dólares la bolsa de 25 libras, esto equivale a: \$0,14 centavos el kilo.

CAPÍTULO IV

LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO

DEFINICIÓN DE CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN O DE OPERACIÓN DEL NEGOCIO

4.1 Tamaño del Proyecto

4.1.1 Capacidad del Proyecto

“La capacidad del proyecto expresa la cantidad de producto por unidad de tiempo. El tamaño de la empresa es la producción normal del conjunto de equipos instalados, con relación a la unidad de tiempo”. Para el caso específico del presente proyecto, significa el señalar el volumen de procesamiento de cebolla colorada, en un período de tiempo determinado. (Minuto, hora, día, mes, año) (Norman Gaither, 2001).

Tabla 16: Producción de Cebolla Colorada

PRODUCTO	CANTIDAD SEMANAL KILOS	CANTIDAD MENSUAL KILOS	CANTIDAD ANUAL KILOS
CEBOLLA	7.500	30.000	360.000
TOTAL	7.500	30.000	360.000

Elaborado por: Daniel González

De acuerdo al cuadro anterior la empresa procesará 7.500 kilos de cebolla colorada a la semana, 30.000 Kilos mes y 360.000 Kilos anuales.

Capacidad diseñada

“Es la capacidad o volumen de producción que puede llegar a tener la maquinaria y que al momento de ser fabricada, su productor, la diseñó para llegar a operar a ese nivel máximo de producción y de ninguna manera se puede incrementar de ese nivel” (Cámara, 2008). En éste caso en particular, la maquinaria y equipo necesario para el

procesamiento de cebolla colorada, motivo del presente estudio, cuenta con una capacidad máxima de diseño, por turno de ocho horas, la cual, es la siguiente:

1.700 Kilos diarios

8.500 Kilos semanales

34.000 Kilos mensuales

408.000 Kilos anuales

Márgenes de capacidad utilizada

“Significan los porcentajes a los que trabajará la planta, es decir, los porcentajes de utilización de la capacidad de operación a la cual trabajará la maquinaria y equipo existentes” (Cámara, 2008).

La planta propuesta en el presente proyecto empezará trabajando con la utilización del 88% de su capacidad instalada

Reservas y capacidad ociosa

“Se puede comentar que está estrechamente relacionada con el margen de capacidad utilizada de la planta, y representa, la capacidad ociosa, la diferencia entre la capacidad diseñada y la utilizada realmente.

Durante el año de inicio, se menciona en el inciso anterior, que la planta, operará al 88% de su capacidad diseñada, por lo tanto su capacidad ociosa será del 12% y éste porcentaje será su reserva de capacidad, de la cual podrá disponer a lo largo de su período de vida útil.

La empresa se ha puesto como meta aumentar sus ventas en un 10% anual, este factor se tomará como base para las proyecciones de la producción

Tabla 17: Proyección de la Producción

PRODUCCIÓN		
AÑO	FACTOR	PROYECCIÓN KILOS
2013	10,00%	360.000
2014	10,00%	396.000
2015	10,00%	435.600
2016	10,00%	479.160
2017	10,00%	527.076

Elaborado por: Daniel González

Igualmente, la evolución de la capacidad ociosa a lo largo de los 5 años del proyecto, se puede observar en el cuadro anterior, que se llegará al 100% de su capacidad de diseño en el tercer año, por lo que de acuerdo a las proyecciones de venta se tendrá que ampliar las instalaciones de la planta.

4.1.2 Factores Condicionantes del Tamaño

a) “Tamaño del mercado. Dependerá de la interrelación de algunos factores, que en conjunto permitirán su determinación y fundamentalmente, el volumen de producción que habrá de tener la planta” (Norman Gaither, 2001).

De acuerdo a los datos del estudio de mercado la importación de cebolla colorada por parte de la república de Brasil tiene un déficit de 1’316.958 Toneladas, lo que la presente producción representa el 1% de las necesidades actuales.

La producción inicial esperado para el nuevo proyecto será de 360.000 Kilos de cebolla colorada, equivalentes a 360 toneladas. El dinamismo del crecimiento de la demanda que habrá de observar el nuevo proyecto de la exportación de cebolla colorada, es importante, ya que no solo este país necesita importar este producto.

b) Capacidad financiera. Este factor no se considera tan decisivo, por lo que no se contempla como una limitante para la capacidad del proyecto, ya que se cuenta con

la mayor parte de los recursos monetarios necesarios para poder realizar la inversión en la empresa exportadora de cebolla colorada.

Estos, provendrán de la aportación de los socios, en un 57%, \$70.000 dólares por lo que el capital restante requerido, el 43%, 52.141,40 que será necesario obtenerlo a través de créditos bancarios, dentro del sistema bancario nacional. El monto total de la inversión, es de 122.141,40 dólares

c) Disponibilidad de insumos. La materia prima necesaria para el procesamiento y posterior exportación de cebolla colorada, se obtendrán de las asociaciones de cultivadores de cebolla colorada, especialmente de las provincias de Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo. Es importante señalar que también se realizarán contactos con los productores de la zona de Imbabura, tomando en cuenta que el costo del flete es mayor debido a la distancia

La materia prima deberá estar regida a un control de calidad tipo exportación, por lo que se tendrá que crear incentivos para estos casos.

Tabla 18: Ubicación de Proveedores de cebolla a industrializar

UBICACIÓN	CANTIDAD KILOS	PORCENTAJE
COTOPAXI	100.000	28%
CHIMBORAZO	100.000	28%
TUNGURAHUA	100.000	28%
PICHINCHA	60.000	16%
TOTAL	360.000	100%

Elaborado por: Daniel González

d) Problemas de transporte. La planta de procesamiento se ubicará en la Panamericana Sur Km. 3, Santa Rosa de Uyumbicho, frente al Camposanto "Jardines Santa Rosa". En este sector las carreteras son de primer orden y hay facilidad de transporte, por lo que este tópico no representa ningún tipo de problemas.

e) Problemas institucionales. El único que se pudiera llegar a presentar, sería el de la no observancia de los reglamentos de la Secretaría del Medio Ambiente, en cuanto al manejo de aguas residuales y desechos tóxicos, los cuales no se visualizan, puesto que en el primer caso, se manejarán de acuerdo a los lineamientos marcados por la propia Secretaría y sobre los desechos tóxicos, éstos no existirán en la planta de tratamiento de cebolla colorada, se utilizarán productos biodegradables, no contaminantes del agua, suelos y medio ambiente.

f) Capacidad administrativa. Para el presente proyecto, ésta no puede significar limitante alguna o restricción para el tamaño y la capacidad de la planta, puesto que se tiene contemplado, el seleccionar el personal debidamente capacitado sobre la base de sus estudios profesionales y de postgrado, de excelencia, aunado a la experiencia en ésta industria, para los puestos importantes dentro de la estructura organizacional de la empresa y poder ser administrada exitosamente.

4.1.3 Tecnología

Los equipos necesarios para la implementación del presente proyecto son fáciles de encontrar en el mercado local ya sea de fabricación nacional o importada, El desarrollo tecnológico de la metalmecánica en el país es muy significativo. Los procesos para el tratamiento de la cebolla colorada para exportar no son muy complicados, puesto que no requieren de un tratamiento muy significativo, en cuanto a tecnología.

4.2 Localización del Proyecto

“La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social)” (Baca Urbina, 1997)

En este punto, es importante analizar cuál es el sitio idóneo donde se puede instalar el proyecto, incurriendo en costos mínimos y en mejores facilidades de acceso a recursos, equipo, etc.

El objetivo que persigue la localización de un proyecto es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio. Esta parte es fundamental y de consecuencias a largo plazo, ya que una vez emplazada la empresa, no es cosa simple cambiar de domicilio.

En el presente capítulo se determinará la macro y micro localización óptima que permita los mejores resultados.

Es importante aclarar que la planta de procesamiento se ubicará en la zona de Uyumbicho, y las oficinas principales y administrativas en la ciudad de Quito, en la Zona Norte, sector de la Plaza de Toros

4.2.1 Macro Localización

La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto.

La Macro Localización contiene aspectos acerca de la enumeración de los lugares posibles o regiones para localizar el proyecto.

El proyecto se localizará en la Provincia de Pichincha

Tabla 19: Macro localización de la Empresa

REGION	PROVINCIA	CANTON	ZONA
SIERRA	PICHINCHA	Mejía	Uyumbicho

Elaborado por: Daniel González

4.2.2 Micro Localización

La planta de procesamiento de cebolla colorada para exportación se ubicará en la Panamericana Sur Km. 3, Santa Rosa de Uyumbicho, frente al Camposanto "Jardines Santa Rosa", pues en este lugar uno de los socios posee un terreno en el cual puede funcionar la planta de producción. El análisis de micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida.

Las ventajas de la micro localización estriban en que los proveedores y los contenedores no tienen que entrar en la ciudad de Quito. Además a los contenedores les queda más cerca el desvío hacia la costa que se halla en Aloag.

4.2.3 Factores Locacionales

“En general la localización de plantas industriales se basa esencialmente en las mismas consideraciones que las que se toman en cuenta para decidir su tamaño, y tiene como objetivo obtener un costo mínimo unitario de operación, o la más alta tasa de rentabilidad” (Alegre, 2006).

La determinación del lugar donde se ha de instalar la planta industrial se suele llevar a cabo en dos etapas: en la primera se selecciona el área general en que se estima conviene localizar dicho sistema productivo, y en la segunda, se elige la ubicación precisa para efectuar su instalación.

La mejor manera de determinar la micro y la macro localización es mediante el método del puntaje o la matriz de localización. Pero en este caso no se lo utilizó por la razón expuesta anteriormente.

4.3 Ingeniería del Proyecto

“En la ingeniería del proyecto la empresa deberá determinar el proceso productivo que entregue al proyecto el mayor valor presente, en un contexto de mediano y largo plazo.














Para abordar este estudio se deben revisar las diferentes decisiones tomadas en las etapas anteriores y, a partir de éstas, analizar las alternativas tecnológicas disponibles, ya que cada una tendrá un efecto distinto en el flujo de caja del proyecto.” (Baca Urbina, 1997).

El estudio de ingeniería está relacionado con los aspectos técnicos del proyecto. Para comenzar este estudio, se necesita disponer de cierta información. Esta información proviene del estudio de mercado, del estudio del marco regulatorio legal, de las posibles alternativas de localización, del estudio de tecnologías disponibles, de las posibilidades financieras, de la disponibilidad de personal idóneo y del estudio del impacto ambiental.

“Es necesario destacar que el estudio de Ingeniería del Proyecto, de la misma manera que las demás etapas que comprenden la elaboración de un proyecto, no se realiza de forma aislada al resto sino que necesitará constante intercambio de información e interacción con las otras etapas” (Baca Urbina, 1997).

4.3.1 Diagrama de flujo

Grafico 1: DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE TRATAMIENTO DE CEBOLLA COLORADA

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	TIEMPO
	Llegada del producto a la planta	
	Toma de muestra para ensayos de calidad	15 min.
	Pesar	40 min.
	Almacenar en el cuarto frio	48 horas
	Llevar a la planta de tratamiento	30 min.
	Dejarlas por tres horas en la tinas de remojo	3 horas
	Trasportar al sector de tratamiento a vapor	15 min.
	Tratamiento térmico	60 min.
	Llevar a la zona de reposo	30 min.
	Poner en sacos de yute de 50 Kilos	5 min.
	Cerrarlos (coserlos)	3 min.
	Llevarlos al cuarto frio	10 min.
	Reposo hasta cargarlos al contenedor	

Elaborado por: Daniel González

4.3.2 Programa de Producción

El programa de producción es la planificación de las operaciones que deberán realizarse para asegurar el cumplimiento de los objetivos propuestos para el área; el programa de producción se divide en dos partes:

a) Actividades pre operativas:

- Compra de equipo, herramientas, etc.
- Acondicionamiento de áreas de trabajo
- Contratación y adiestramiento de personal operativo
- Selección de proveedores
- Adquisición de Producto (Materia Prima)

b) Actividades operativas:

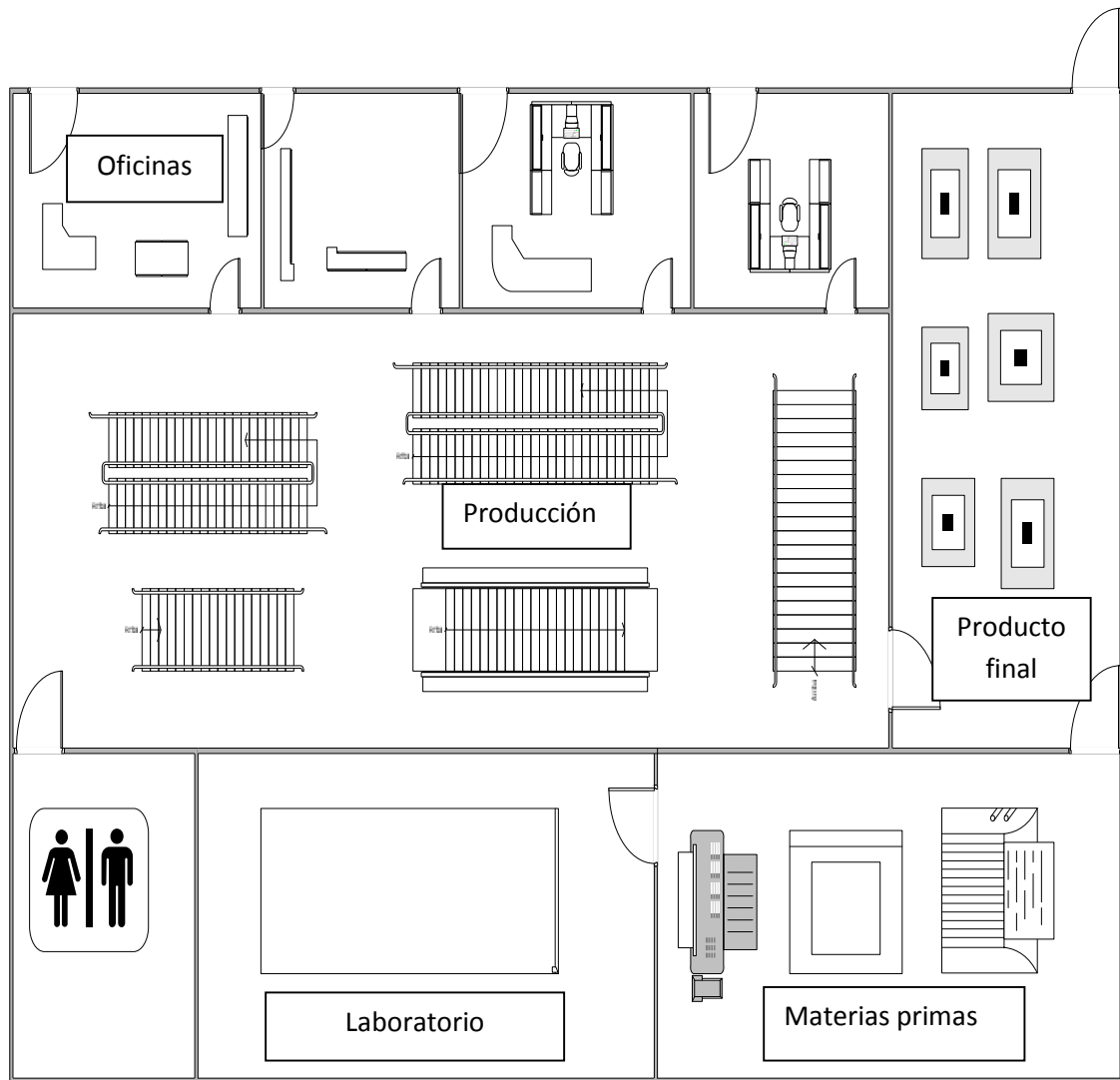
- Tratamiento de la cebolla colorada
- Entrega en el contenedor

4.3.3 Descripción de Procesos

- La cebolla colorada que es entregada en la planta de procesamiento, deberá cumplir con los requisitos de calidad exigidos por la empresa y previamente determinados en el contrato de compra – venta. Por esta razón todos los proveedores también deberán poseer certificados de calidad total, esto garantiza la calidad de la materia prima y por ende del producto final.
- A la llegada a la planta de procesamiento se tomarán muestras para los análisis respectivos.
- Se comprobará el peso de la cebolla entregada, para su posterior liquidación.
- El siguiente paso consiste en llevar el producto hasta el cuarto frío, en el cual debe reposar por lo menos tres días, a temperaturas de -10°C.
- Luego se lo lleva a la planta de tratamiento
- Se deja el producto en tinas con agua que contiene cloro a 3 p.p.m.

- Luego se procede a hacer pasar por vapor de agua para un lavado final.
- Se deja en reposo por tres horas.
- Se pesa en envases de 50 kilos
- Se cosen los sacos de yute
- Se los lleva al cuarto
- Se mantiene en reposo hasta ser cargados en los contenedores para su exportación.

Grafico 2: DIAGRAMA DE PLANTA



Elaborado por: Daniel González

4.4 Requerimiento de Recursos Humanos

El requerimiento de recursos humanos para poner en marcha el proyecto lo detallamos a continuación:

Las personas que laboraran en la empresa estarán afiliadas al Seguro Social y gozarán de todos los beneficios de ley.

Tabla 20: Sueldo Desglosado Trabajadores

CARGO	SUELDO MEN- SUAL	DECIMO TERCE- RO	DECIMO CUARTO	VACACIO NES	IEES PATRONAL	FONDOS DE RESERVA	TOTAL
GERENTE GENERAL	\$ 1.200	\$ 100,00	\$ 20,42	\$ 50,00	\$ 145,80	\$ 100,00	\$ 1.616,22
SECRETARIA	\$ 350	\$ 29,17	\$ 20,42	\$ 14,58	\$ 42,53	\$ 29,17	\$ 485,86
JEFE DE PRODUCCIÓN	\$ 500	\$ 41,67	\$ 20,42	\$ 20,83	\$ 60,75	\$ 41,67	\$ 685,33
JEFE FINANCIERO	\$ 500	\$ 41,67	\$ 20,42	\$ 20,83	\$ 60,75	\$ 41,67	\$ 685,33
OBREROS	\$ 350	\$ 29,17	\$ 20,42	\$ 14,58	\$ 42,53	\$ 29,17	\$ 485,86
JEFE DE COMERCIO EXTERIOR	\$ 500	\$ 41,67	\$ 20,42	\$ 20,83	\$ 60,75	\$ 41,67	\$ 685,33
BODEGUERO	\$ 350	\$ 29,17	\$ 20,42	\$ 14,58	\$ 42,53	\$ 29,17	\$ 485,86
CONTADOR	\$ 500	\$ 41,67	\$ 20,42	\$ 20,83	\$ 60,75	\$ 41,67	\$ 685,33
TOTAL	\$ 4.250	\$ 354,17	\$ 4.604,17	\$ 177,08	\$ 516,38	\$ 693,46	\$ 5.815,13

Elaborado por: Daniel González

Tabla 21: Sueldo Personal

CARGO	SUELDO MENSUAL	NUMERO PERSONAS	SUELDO ANUAL
GERENTE GENERAL	1.616,22	1	19.394,60
SECRETARIA	485,86	1	5.830,30
JEFE DE PRODUCCIÓN	685,33	1	8.224,00
JEFE FINANCIERO	685,33	1	8.224,00
OBREROS	485,86	4	23.321,20
JEFE DE COMERCIO EXTERIOR	685,33	1	8.224,00
BODEGUERO	485,86	1	5.830,30
CONTADOR	685,33	1	8.224,00
TOTAL	5.815,13	11	87.272,40

Elaborado por: Daniel González

Como se puede observar en los cuadros anteriores el número de personal necesario para el normal funcionamiento de la empresa es de once personas. Todos serán seleccionados de acuerdo a las necesidades y su preparación académica de acuerdo al cargo a desempeñar

4.4.1 Requerimiento de Maquinarias

Las maquinarias y equipos pueden ser adquiridos de fabricación nacional, los necesarios son los siguientes:

Tabla 22: Maquinaria y Equipos

MAQUINARIA Y EQUIPOS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
CUARTO FRIO	1	5.000,00	5.000,00
BALANZA GRANDE Kilos	3	1.200,00	3.600,00
BALANZAS gramos	2	450,00	900,00
COSEDORA	3	850,00	2.550,00
EQUIPOS DE LABORATORIO	1	2.500,00	2.500,00
TINAS PARA PRODUCTO	5.000	2,50	12.500,00
MONTACARGAS	2	5.000,00	10.000,00
CALDERO	1	5.500,00	5.500,00
EQUIPO DE TRATAMIENTO	1	10.000,00	10.000,00
	TOTAL		52.550,00

Elaborado por: Daniel González

CAPÍTULO V

COMERCIO EXTERIOR

5.1 Ficha técnica del Producto

Tabla 23: Ficha técnica

FICHA TÉCNICA	
Producto	Cebolla Colorada
Subpartida arancelaria en Ecuador	0703.10.00.00
País exportador	Ecuador
País Importador	Brasil
Empresa exportadora	GONZALEZ EXPORT

Elaborado por: Daniel González

Se puede exportar: Como cebollas, frescas o refrigeradas (Partida Arancelaria 0703.10.00.00) y como cebollas secas, cortadas en trozos o rodajas (Partida Arancelaria 0712.20.00.00)

5.2 Tramitación de las Exportaciones

Pueden realizar exportaciones tanto los ecuatorianos como los extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas. Para poder exportar es necesario cumplir los siguientes requisitos para ser exportador ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador SENA:

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

Una vez registrado como exportador, es necesario conocer que todas las exportaciones deben presentar una Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarla según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones en el distrito aduanero donde se trasmite y tramita la exportación.

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Documento de Transporte

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

Paso 1

Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>

Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

Paso 2

Registrarse en el portal de ECUAPASS:(<http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>)

- Aquí se podrá:

1. Actualizar base de datos
2. Crear usuario y contraseña
3. Aceptar las políticas de uso
4. Registrar firma electrónica

El Consejo Nacional de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) estableció que los exportadores adicionalmente se registren con el Ministerio de Industrias y Competitividad cuando se refieran a:

Exportaciones de chatarra y desperdicios metales ferrosos y no ferrosos. Resolución 400 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial Suplemento 233 del 17 de diciembre de 2007.

Exportaciones de cueros y pieles. Resolución 402 del 13 de septiembre de 2007 y publicada en el Registro Oficial 222 del 29 de noviembre de 2007.

5.3 Proceso de Exportación

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que 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)

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. En lo cual 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.

5.4 Documentación y trámites relacionados con la Exportación

Autorizaciones Previas

La exportación de ciertos productos requiere autorización previa de las siguientes entidades:

- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) para la exportación de ganado y productos o subproductos de origen animal.
- Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (AGROCALIDAD) para la exportación de animales de compañía.
- Certificados Sanitarios.- Adicionalmente se requiere la obtención de, entre otros, los siguientes certificados sanitarios o registros:
- Certificado fitosanitario de la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (AGROCALIDAD) del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) para la exportación de material vegetal o productos agrícolas en cualquiera de sus formas, excepto industrializados, para fines de propagación.
- Marca que garantiza el tratamiento de los embalajes de madera y para los países que lo establezcan como requisito, certificado fitosanitario de Agrocalidad.

Certificado de origen

“Documento que certifica el país de origen de la mercancía que en él se detalla, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país. Se utiliza sólo para exportaciones e importaciones con países extracomunitarios, de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles que les corresponden” (PRO ECUADOR, 2014).

El certificado de origen es el documento que acredita que un producto de exportación cumple los criterios de origen, según el destino, para ser considerado originario de un territorio y obtener un trato arancelario preferencial. Esto quiere decir que el Certificado de origen no es obligatorio para todas las exportaciones. El Certificado de origen se podrá utilizar solo para los mercados que le dan una preferencia arancelaria a las mercancías ecuatorianas.

El Certificado de Origen debe ser llenado cuidadosamente, pues un error puede significar su nulidad en el país de destino, con importantes consecuencias para los distintos operadores que intervienen, tanto de naturaleza comercial como administrativa, e incluso penal.

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

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

- Cambio Arancelario.
- Valor de Contenido Regional.
- Porcentaje de Insumos No Originarios Máximos permitidos.

Por último, el producto originario a exportar, debe ser directamente remitido desde territorio ecuatoriano hacia el país importador e integrante del SGP, CAN, ALADI, CAN-MERCOSUR, para poder acogerse a la preferencia arancelaria (expedición directa). Sólo se permiten operaciones de trasbordo o aquellas necesarias para la buena conservación de las mercancías; siempre y cuando se mantengan bajo la vigilancia de la autoridad aduanera competente.

Mercados que dan preferencias arancelarias a mercancías originarias de Ecuador

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

CAN: Bolivia, Colombia y Perú.

ALADI: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, México, Paraguay, Perú, Uruguay Y Venezuela

MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

Entidades que emiten certificados de Origen

MIPRO: Quito, Guayaquil, Manta: SGP.

MIPRO: Cuenca y Ambato: SGP, CAN, ALADI, MERCOSUR.

5.4.1 Declaración aduanera

Declaración Aduanera de Exportación.- El propietario, consignatario o consignante, en su caso, personalmente o a través de un agente de aduana presentara en el formulario correspondiente, la declaración de las mercancías con destino al extranjero, en la que solicitara el régimen aduanero al que se someterán.

En las exportaciones, la declaración se presentara en la aduana de salida, desde siete días antes hasta 15 días hábiles siguientes al ingreso de las mercaderías a zona primaria aduanera. En la exportación a consumo, la declaración comprenderá la autoliquidación de los impuestos correspondientes.

Documentos de Acompañamiento.- A la declaración aduanera se acompañaran los siguientes documentos:

- Original o copia negociable del conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte.
- Factura comercial.
- Certificado de origen cuando proceda.
- Los demás exigibles por las regulaciones expedidas por el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) y/o por el Directorio del Servicio de Aduanas del Ecuador (SENAE), en el ámbito de sus competencias.

Así también, el Certificado de Origen (OIC), emitido por el Consejo Cafetalero Nacional (COFENAC), exigibles a las declaraciones aduaneras que amparan exportaciones de café clasificadas en las subpartidas arancelarias: 0901.11.90.00, 0901.12.00.00, 0901.21.10.00, 0901.21.20.00, 0901.22.00.00 y 2101.11.00.00.

Trámite a realizarse

Presentada la declaración, el distrito aduanero verificará que esta contenga los datos que contempla el formulario respectivo, los cotejara con los documentos de acompañamiento y comprobará el cumplimiento de todos los requisitos exigibles para el régimen. Si no hay observaciones, se aceptará la declaración fechándola y otorgándole un número de validación para continuar su trámite. Una vez aceptada, la declaración es definitiva y no podrá ser enmendada.

En caso de existir observaciones a la declaración, se devolverá al declarante para que la corrija dentro de los tres días hábiles siguientes. Corregida ésta el distrito la aceptará. Si el declarante no acepta las observaciones, la declaración se considerará firme y se sujetará en forma obligatoria al aforo físico. La declaración aduanera no será aceptada por el distrito cuando se presente con borrones, tachones o enmendaduras.

Aforo

Es el acto administrativo de determinación tributaria a cargo de la administración aduanera que consiste en la verificación física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, medida y clasificación arancelaria de la mercadería.

Participación del Agente de Aduana Obligatorio

Es obligatoria la intervención del agente de aduanas en los despachos de importaciones de mercancías cuyo valor sobrepase los \$ 2000; para los regímenes especiales, salvo los casos que el Directorio de la SENAÉ exceptúe; y, para importaciones y exportaciones efectuadas por entidades del sector público.

5.4.2 Regímenes aduaneros de exportación

A continuación se describen varios regímenes aduaneros que guardan relación con el proceso de exportación:

Exportación a Consumo.- Régimen aduanero por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior.

Exportación temporal para reimportación en el mismo estado.- Es el Régimen Aduanero que permite la salida temporal del territorio aduanero de mercancías en libre circulación con un fin y plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna.

Para acogerse a este régimen, las mercancías deberán ser susceptibles de identificación, de manera tal que la autoridad aduanera pueda constatar que la mercancía que salió del territorio aduanero es la misma que será reimportada al país. La reimportación de las mercancías admitidas a este régimen podrá realizarse en cualquier distrito de aduana, y estará exento del cumplimiento de medidas de defensa comercial, así como de la presentación de documentos de control previo y de soporte, a excepción del documento de transporte.

Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo.- Es el Régimen Aduanero por el cual las mercancías que están en libre circulación en el territorio aduanero pueden ser exportadas temporalmente fuera del territorio aduanero o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro de dicho territorio para su transformación, elaboración o reparación y luego reimportarlas como productos compensadores.

El régimen de exportación temporal para perfeccionamiento pasivo se podrá autorizar para el cumplimiento, en el exterior, de alguno de estos fines:

- a) La reparación de mercancías, incluidas su restauración o acondicionamiento;
- b) La transformación de las mercancías; y,
- c) La elaboración de las mercancías, incluidos su montaje, ensamble o adaptación a otras mercancías.

Devolución Condicionada de tributos aduaneros (drawback).- Régimen por el cual se permite obtener la devolución total o parcial de los impuestos pagados por la importación de las mercancías que se exporten dentro de los plazos establecidos, en los siguientes casos: las sometidas en el país a un proceso de transformación; las incorporadas a la mercancía; y los envases o acondicionamientos.

Para acogerse a este régimen, el exportador deberá presentar una declaración aduanera simplificada, y como documento de soporte presentará la matriz insumo producto de los bienes de exportación, de conformidad con lo que establezca el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá realizar la devolución de tributos a través de nota de crédito o mediante acreditación bancaria, según lo solicite el exportador, y de acuerdo a los procedimientos específicos dictados para el efecto. Sin embargo, previo a la devolución, se compensará total o parcialmente las deudas tributarias firmes que el exportador mantuviere con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, de acuerdo a las disposiciones que determine el Director General.

Zona Franca.- Régimen liberatorio que, por principio de extraterritorialidad, permite el ingreso de mercancías libre del pago de impuestos, a espacios autorizados y delimitados del territorio nacional. Las mercancías ingresadas a zona franca no están sujetas al control de la administración aduanera.

Las zonas francas son:

- Comerciales, aquellas en las cuales las mercancías admitidas permanecen sin transformación alguna, en espera de su destino ulterior.
- Industriales, aquellas en las que la mercancía se admiten para someterlas a operaciones autorizadas de transformación y perfeccionamiento, en espera de su destino ulterior.

Maquila.- Régimen suspensivo del pago de impuestos que permite el ingreso de mercancías por un plazo determinado, para luego de un proceso de transformación ser reexportadas.

5.5 Determinación del Término de Negociación

En el comercio internacional se ha establecido una gama de procedimientos para realizar la entrega y pago final por las exportaciones de mercadería.

Una de las formas que se aplican para regular las responsabilidades de las diferentes partes involucradas en el proceso de exportación se conoce como los Incoterms que regulan tanto el comprador como al vendedor a nivel internacional. Estas responsabilidades se establecen tanto al transporte, como pago de impuestos, despacho aduanero entre otros.

Establece un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos utilizados en el comercio internacional, el momento del traspaso de riesgos del vendedor al comprador. Además determina las obligaciones documentales de los vendedores y compradores y el alcance del precio.

Se clasifican de acuerdo con el grado de responsabilidad del comprador y vendedor. Entre éstos se puede mencionar al EXW, Ex Works, En lugar de Fábrica (lugar

convenido), donde el exportador asume todos los riesgos de pérdida o daño de la mercadería hasta que lo entrega al comprador.

Antes de iniciar la operación de exportación, debe establecerse claramente con el importador las condiciones y medios de pago a los que se sujetarán el contrato de compraventa internacional.

El propósito de los Incoterms es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional.

Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

Los Incoterms utilizados se los describe a continuación

EXW (Ex-Works) - En Fábrica (lugar convenido)

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de transporte, de igual manera no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar un contrato de seguro. Sin embargo el vendedor debe proporcionar la información pertinente de seguro o de transporte para facilitar la contratación de los mismos por parte del comprador.

El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola a disposición del comprador en el punto acordado, y no cargada en ningún vehículo de recogida. El vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.

El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya puesto a disposición del comprador en el punto acordado, excepto si el comprador no da aviso suficiente de ir a retirar la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del contrato, siempre y cuando la mercancía sea objeto del contrato.

El vendedor debe pagar todos los costos hasta que la mercancía se haya entregado al comprador, incluidos los del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador no tiene ninguna obligación ante el vendedor de formalizar un contrato de transporte, ni de seguro.

El comprador debe pagar todos los costos relativos a la mercancía posterior a su recepción, pagar costos en el caso de que no haya dado aviso suficiente al vendedor de retirar la mercancía, pagar costos relativos a los trámites aduaneros que conlleva una exportación y reembolsar los gastos en que haya incurrido el vendedor posterior a la entrega relativos a trámites para la exportación.

FCA (Franco Porteador)

El vendedor debe contratar el transporte en las condiciones usuales a riesgos y expensas del comprador, en el caso de que lo solicite el comprador, o de ser una práctica comercial del país del exportador; de igual manera el vendedor deberá asumir los costos para el trámite de exportación. Si este no es el caso, el comprador deberá llevar a cabo la contratación del transporte desde el lugar de entrega designado.

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de contratar el seguro, sin embargo si es de interés para el comprador, el vendedor debe proporcionar la información necesaria para que se lleve a cabo esta contratación.

El vendedor debe entregar la mercancía al transportista o a la persona designada por el comprador en el punto acordado y dentro del plazo acordado.

El vendedor corre con todos los riesgos y pérdida de la mercancía hasta que se haya entregado.

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador corre con todos los riesgos y pérdida de la mercancía desde que ha recibido la misma. En el caso de que el comprador no haya notificado si éste iba a realizar el contrato de transporte o la persona designada, o en el caso de que la persona designada no se quiera hacer cargo de la mercancía, el comprador tendrá que asumir los riesgos y costos siempre y cuando la mercancía sea objeto del contrato.

El comprador debe notificar al vendedor el nombre del transportista o la persona designada con el tiempo suficiente para permitir al vendedor entregar la mercancía.

CIP (Transporte y Seguro Pagado Hasta)

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor debe contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el lugar de destino designado. Hay que tomar en cuenta que en éste término, se considera que la mercancía ha sido entregada cuando se la ha entregado al transportista, desde éste

punto el riesgo corre por cuenta del comprador. Sin embargo, el vendedor paga el transporte hasta el punto de destino designado. Cabe recalcar que la ruta deberá ser la más usual, y en el caso de que no se haya designado una ruta en específico deberá ser la que más le convenga al vendedor.

El vendedor deberá realizar la contratación del seguro al menos con la cobertura mínima. El mismo deberá cubrir como mínimo el precio dispuesto en el contrato más un 10%. Asegurará la mercancía desde el punto de entrega al menos hasta el punto del lugar designado. El seguro deberá contratarse con una Compañía de Seguros de buena reputación y dar derecho al comprador o cualquier persona que tenga interés asegurable sobre la mercancía a reclamar directamente sobre el asegurador.

El vendedor debe proporcionar al comprador el documento de transporte, el mismo debe de permitir al comprador realizar algún reclamo al transportista, al igual que vender la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento.

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador deberá asumir los costos de seguro adicional a la cobertura mínima que es pagada por el vendedor.

El comprador deberá asumir los costos desde el punto de entrega (es decir desde que se ha entregado la mercancía al transportista) hasta el lugar de destino designado (salvo que se haya designado lo contrario en el contrato de transporte).

FOB (Franco a Bordo)

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor no tiene ninguna obligación con el comprador de formalizar el contrato de transporte, sin embargo, si así lo solicita el comprador, el vendedor deberá contratar el transporte pero a riesgos y expensas del comprador. Se considerará la mercancía entregada cuando el vendedor coloca la misma a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos el vendedor deberá entregar la mercancía dentro del plazo acordado. Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor podrá elegir el punto de carga que mejor le convenga en el puerto de embarque designado.

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar el contrato de seguro, sin embargo si el comprador va a contratar el mismo, el vendedor debe brindar la información necesaria para que se lleve a cabo.

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador deberá asumir los costos en el caso de que el buque designado por él no llega a tiempo, o no puede hacerse cargo de la mercancía, siempre y cuando la mercancía se haya declarado como mercancía objeto del contrato. El comprador deberá comunicar al vendedor el nombre del buque, el punto de carga, y cuando sea necesario el momento de entrega escogido dentro del plazo acordado.

CIF (Costo, Seguro y Flete)

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor tiene la obligación de contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta puerto de destino designado, o en el caso de que se haya acordado, un

punto específico en dicho puerto designado. El vendedor deberá proporcionar un transporte por la ruta usual en un buque del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida. Se considera la mercancía entregada cuando está puesta a bordo del buque o cuando se proporciona la mercancía así entregada. Cabe recalcar que éste término difiere el momento de la entrega de la mercancía, con el momento al cual el vendedor tiene obligación de asumir los costos, dando así que el riesgo se transmite al comprador cuando la mercancía está a bordo del buque, pero el vendedor tiene que asumir los costos cuando la mercancía llega al puerto de destino designado.

El vendedor deberá realizar la contratación del seguro al menos con la cobertura mínima. El mismo deberá cubrir como mínimo el precio dispuesto en el contrato más un 10%. Asegurará la mercancía desde el punto de entrega al menos hasta el puerto de destino designado. El seguro deberá contratarse con una Compañía de Seguros de buena reputación y dar derecho al comprador o cualquier persona que tenga interés asegurable sobre la mercancía a reclamar directamente sobre el asegurador.

En el caso de que el comprador esté interesado de contratar coberturas adicionales de seguro, será a expensas de él mismo, y deberá proporcionar la información necesaria al vendedor para que facilite la obtención de esa cobertura adicional.

El vendedor debe proporcionar al comprador el documento de transporte, el mismo debe de permitir al comprador realizar algún reclamo al transportista, al igual que vender la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento.

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador deberá asumir todos los costos desde que la mercancía ha sido entregada, incluyendo los costos relativos a la mercancía mientras está en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.

CAPÍTULO VI

LA ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA JURÍDICA

6.1 Análisis Organizacional

Análisis FODA (Debilidades, oportunidades, fortaleza y amenazas)

Oportunidades

- La producción de cebolla colorada en Brasil no abastece la demanda interna
- Acuerdos comerciales a nivel regional.
- Satisfacción con la calidad de la cebolla colorada ecuatoriana.
- Nuevas tecnologías en la producción agrícola

Amenazas

- Rivalidad entre competidores extranjeros
- Riesgo País: Elevados puntos, pérdida de la credibilidad de los inversores
- Inestabilidad jurídica.
- Costo de los fletes por cercanía a Brasil

Fortalezas

- Calidad del producto ecuatoriano.
- Productores nacionales con capacitación constante.
- Buenos rendimientos por área de la cebolla colorada

Debilidades

- Producto nuevo en el mercado
- Competidores con mayor tradición en el mercado brasileño.

El análisis FODA se basa en dos pilares básicos: el análisis interno y el análisis externo de una organización, que se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 24: Matriz Síntesis FODA

ENTORNO EXTERNO	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	<p>O1.- La producción de cebolla colorada en Brasil no abastece la demanda interna</p> <p>O2.-Acuerdos comerciales a nivel regional.</p> <p>O3.-Satisfacción con la calidad de la cebolla colorada ecuatoriana.</p> <p>O4.- Nuevas tecnologías en la producción agrícola.</p>	<p>A1.- Rivalidad entre Competidores extranjeros</p> <p>A2.- Riesgo País: Elevados puntos, pérdida de la credibilidad de los inversores</p> <p>A3.-Inestabilidad jurídica.</p> <p>A4.- Costo de los fletes por cercanía a Brasil</p>
ENTORNO INTERNO	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<p>F1.-Calidad del producto ecuatoriano.</p> <p>F2.-Productores nacionales con capacitación constante.</p> <p>F3.- Buenos rendimientos por área de la cebolla colorada.</p>	<p>D1.- Producto nuevo en el mercado</p> <p>D2.- Competidores con mayor tradición en el mercado brasileño.</p>

Elaborado por: Daniel González

Tabla 25: Matriz FODA

	FORTALEZAS - FO	DEBILIDADES - DO
	<p>F1.-Calidad del producto ecuatoriano.</p> <p>F2.-Productores nacionales con capacitación constante.</p> <p>F3.- Buenos rendimientos por área de la cebolla colorada.</p>	<p>D1.- Producto nuevo en el mercado</p> <p>D2.- Competidores con mayor tradición en el mercado brasileño.</p>
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS – FO	ESTRATEGIAS – DO
<p>O1.- La producción de cebolla colorada en Brasil no abastece la demanda interna</p> <p>O2.-Acuerdos comerciales a nivel regional.</p> <p>O3.-Satisfacción con la calidad de la cebolla colorada ecuatoriana.</p> <p>O4.- Nuevas tecnologías en la producción agrícola.</p>	<p>1. Obtener certificaciones de calidad internacionales para el producto ecuatoriano. (F1, F2, F3, O1, O2, O3, O4)</p> <p>2. Aplicación de procesos de Mejoramiento Continuo (F1, F2, F3, O1, O2, O3, O4).</p>	<p>1. Aprovechar las ventajas de los acuerdos comerciales a nivel de Sud América.- (D1, D2, O1, O2, O3)</p> <p>2. Mediante el apoyo de las entidades gubernamentales, respectivas, buscar los mecanismos necesarios para fomentar las exportaciones hacia el Brasil. (D1, D2, O1, O2, O3).</p>

Elaborado por: Daniel González

Tabla 26: Matriz FODA

AMENAZAS - A	ESTRATEGIAS – FA	ESTRATEGIAS – DA
<p>A1.- Rivalidad entre Competidores extranjeros</p> <p>A2.- Riesgo País: Elevados puntos, pérdida de la credibilidad de los inversores</p> <p>A3.-Inestabilidad del Gobierno.</p> <p>A4.- Costo de los fletes por cercanía a Brasil.</p>	<p>1.- Aumentar la productividad en la producción nacional de cebolla colorada. (F1, F2, A1, A2, A3).</p>	<p>1. Posicionar el producto ecuatoriano en base a la calidad.</p>

Elaborado por: Daniel González

ESTRATEGIAS FO:

1.- Obtener la Certificación de Calidad Total de los organismos respectivos. Los certificados a obtenerse son:

- Certificación ISO 9000-2000
- Certificación ISO 14000
- Certificación OHASS 18008
- Certificación ISO 26000
- Certificación Sello Verde

La certificación ISO 9000-2000 garantiza la calidad del producto

La certificación ISO 14000 garantiza la relación de la empresa con la conservación del medio ambiente.

La certificación OHASS 18000 se refiere a la salud ocupacional, es decir al Recurso Humano de la empresa.

La certificación ISO 26000 es la que regula la responsabilidad social de la empresa

El sello verde regula la utilización de insecticidas, abonos y aditivos en la producción de las legumbres.

2.- Para obtener la certificación de calidad es importante e indispensable que el personal de la empresa se encuentre capacitado y tenga los deseos de trabajar en equipo para lograr las metas deseadas, por lo tanto es importante aplicar los procesos de mejoramiento continuo.

ESTRATEGIAS – DO

Debido a la renuncia por parte del Gobierno Nacional de las Preferencias Arancelarias con Estados Unidos, el país necesita encontrar nuevos mercados para exportar sus productos. La cebolla colorada es una buena alternativa y en especial el mercado de Brasil.

La integración Andina y de América del Sur con los Tratados de Comercio hacen vislumbrar oportunidades de negocios internacionales.

Es importante recurrir a las autoridades, organismos pertinentes, y conjuntamente con el sector privado, para que con su ayuda se logre consolidar el mercado de la República de Brasil.

ESTRATEGIAS – FA.-

Uno de los problemas en la producción agrícola ecuatoriana, ha sido precisamente la falta de eficiencia en el aprovechamiento del suelo, pero las nuevas técnicas incorporadas a la producción especialmente por parte del INIAP (Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias), ha logrado paulatinamente mejorar este parámetro.

ESTRATEGIAS – DA

La calidad es la base de la competitividad en todos los productos y servicios y ese será el valor agregado de la cebolla colorada a producirse y exportarse por la empresa.

6.2 Estructura Organizacional

6.2.1 La Empresa

“Una empresa es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos” (Alegre, 2006)

La empresa es la unidad básica de la economía de un país, debido a que mediante los intercambios de bienes y servicios que hace con las familias se genera empleo y crecimiento económico.

6.2.2 Logotipo

“El logotipo surge de la necesidad de respaldar a los productos producidos en serie. Funciona como la firma de aquel artesano que todos conocíamos, para volver a depositar en él nuestra confianza como consumidores sin siquiera conocerlo. De esta manera un logotipo es un mensaje abreviado de todos los valores de una marca” (Cámara, 2008).

Grafico 3: LOGOTIPO DE LA EMPRESA



Elaborado por: Daniel González

6.2.3 Eslogan

EL SABOR DEL ECUADOR

6.2.4 Visión

Lograr que en un futuro cercano nuestros productos sean degustados por las personas de todos los países del mundo.

6.2.5 Misión

Somos una empresa dedicada a producir, comercializar y exportar hortalizas de calidad, obtenidas aplicando procesos limpios de acuerdo a las normas internacionales, preservando el medio ambiente para lograr satisfacer los gustos más exigentes, estamos ubicados en la Ciudad de Quito, Distrito Metropolitano.

6.2.6 Principios y Valores

Los siguientes principios y valores serán orientadores de la conducta y de todas nuestras acciones y decisiones en el quehacer de la Empresa.

Orientación hacia el servicio al cliente

Una permanente actitud de respeto y preocupación ante los requerimientos de los clientes, internos, externos y consumidor final; así como una constante investigación de sus necesidades.

Búsqueda permanente de la excelencia en los procesos, productos y servicios

Constante preocupación y ejecución de acciones concretas para suministrar productos y servicios que cumplan con las expectativas de los clientes en cuanto a tiempo, costo, calidad y eficiencia en los procesos que se aplican en todas las etapas de la cadena productiva, considerando la protección del medio ambiente.

Transparencia interna y frente a la opinión pública

Actuación empresarial y de sus funcionarios en apego a la legalidad, criterios técnicos y principios éticos; así como una adecuada información a las instituciones interesadas y a la ciudadanía.

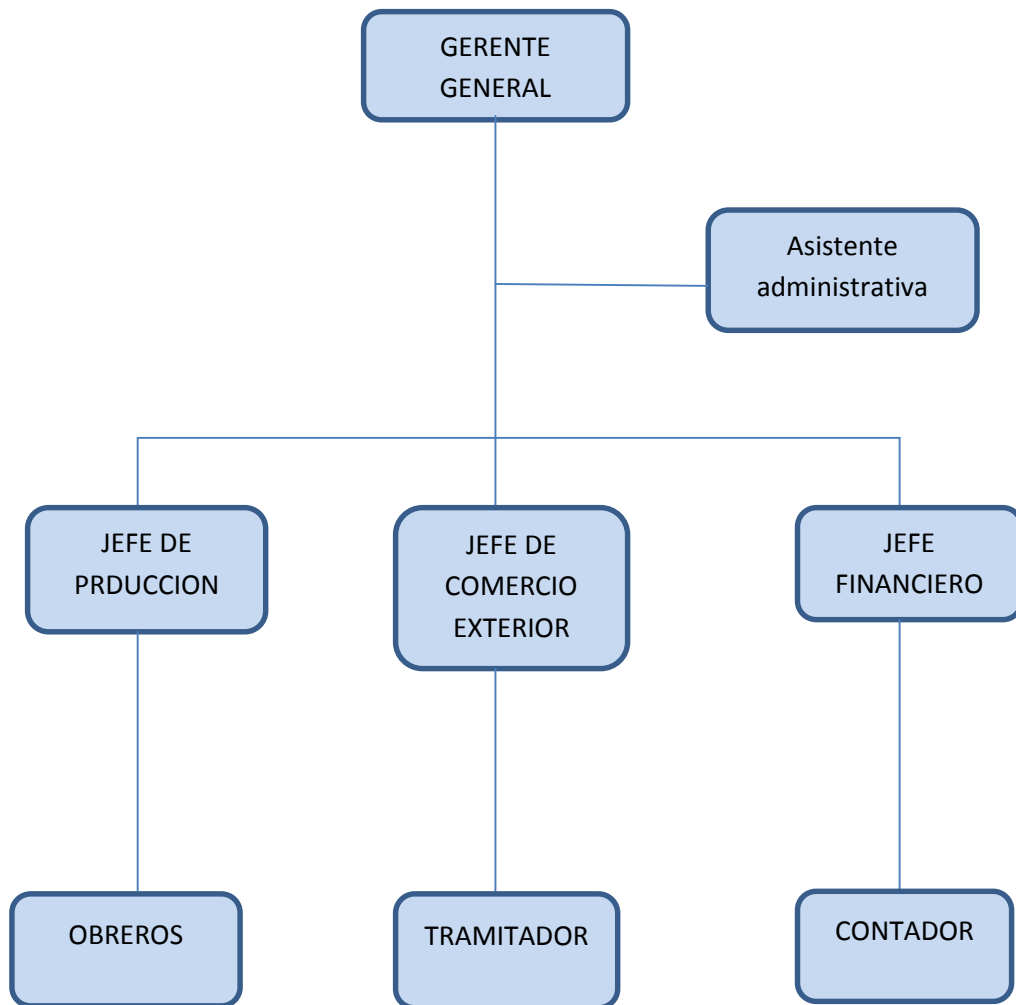
El compromiso en el desempeño de sus funciones y con sus resultados.

Actitud de compromiso y responsabilidad con las labores encomendadas, visualizando las mismas como parte de un engranaje mayor y como elementos claves para el éxito total de la Empresa.

Trabajo en equipo y convergencia de esfuerzos.

Disposición de esfuerzos en procura de la realización de los objetivos estratégicos de la empresa, compatibilizando los objetivos individuales y grupales con los de la organización.

Gráfico 4: ESTRUCTURA ORGÁNICA FUNCIONAL DE LA EMPRESA “GONZALEZ EXPORT”



Perfiles del Personal de la Empresa “González Cía. Ltda.”

GERENTE GENERAL	
Estudios Superiores	Ingeniero Comercial y/o Administración de Empresas
Estudios complementarios	Computación, administración, finanzas, contabilidad, Comercialización y ventas, inglés.
Experiencia	2 años de experiencia como mínimo en cargos similares
Habilidades	Habilidades para mando y dirección de personal
JEFE PRODUCCIÓN	
Estudios Superiores	Ingeniero Industrial y/o Administración de Empresas
Estudios complementarios	Computación, administración, Calidad, Seguridad Industrial, Normas ISO, Haccp, Ventas, Inglés
Experiencia	2 años de experiencia como mínimo en cargos similares
Habilidades	Habilidades para mando y dirección de personal
JEFE DE COMERCIO EXTERIOR	
Estudios Superiores	Ingeniero en Negocios Internacionales y/o Administración de Empresas.
Estudios complementarios	Seguridad Industrial, Logística, Normas ISO, Inglés, Ventas, Finanzas, Contabilidad, HACCP
Experiencia	2 años de experiencia como mínimo en cargos similares
Habilidades	Habilidades para mando y dirección de personal
JEFE FINANCIERO	
Estudios Superiores	Ingeniero en Finanzas y/o Contabilidad
Estudios complementarios	Contabilidad, Pago de impuestos, Liquidación de Aranceles, Rol de pagos, Inglés
Experiencia	2 años de experiencia como mínimo en cargos similares
Habilidades	Habilidades para mando y dirección de personal
OFICIALES DE TRAMITES	
Estudios Superiores	Ing. En Negocios Internacionales,
Estudios complementarios	Trámites de exportación, Liquidación de Aranceles, ICONTERMS, logística, Inglés
Experiencia	2 años de experiencia como mínimo en cargos similares
Habilidades	Habilidades para mando y dirección de personal Conocimiento de la ley de aduanas

Funciones del Personal de la Empresa “González Cía. Ltda.”

CARGO	FUNCIONES
<p>GERENTE GENERAL</p> <p>GERENTE GENERAL</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Representar a la Empresa y apersonarse en su nombre y representación ante las autoridades judiciales, administrativas, laborales, municipales, políticas y policiales, en cualquier lugar de la República o en el extranjero. • Celebrar contratos de compraventa internacional, y demás relacionados con el comercio exterior, tales como contratos de crédito documentario y cartas de crédito para exportaciones. • Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización • Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas. • Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción. • Preparar descripciones de tareas y objetivos individuales para cada área funcional liderada por su gerente. • Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento para potenciar sus capacidades. • Ejercer un liderazgo dinámico para volver operativos y ejecutar los planes y estrategias determinados • Realizar los contactos necesarios para las exportaciones • Coordinar con los proveedores las entregas del producto.
CARGO	FUNCIONES
<p>JEFE DE COMERCIO EXTERIOR</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Responsable por la planificación y desarrollo de estrategias comerciales para el ingreso en mercados del exterior. • Debe detectar oportunidades comerciales y de nuevos mercados en el exterior, acordando precios y las cobranzas. • Supervisa, controla y administra los trámites correspondientes a la documentación aduanera. • Controla la coordinación administrativa de todas las operaciones de venta al exterior, buscando de obtener los mejores resultados en seguros, transporte, embalajes, cartas de créditos, etc.

CARGO	FUNCIONES
<p>JEFE FINANCIERO</p> <p>JEFE FINANCIERO</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de los aspectos financieros de todas las decisiones • Análisis de la cantidad de inversión necesaria para alcanzar las ventas esperadas. • La forma de obtener los fondos y de proporcionar el financiamiento de los activos que requiere la empresa para elaborar los productos cuyas ventas generarán ingresos • Análisis de las cuentas específicas e individuales del balance general con el objeto de obtener información valiosa de la posición financiera de la compañía. • Análisis de los flujos de efectivo producidos en la operación del negocio • Asegurar el funcionamiento de control financiero interno. • Cumplir y hacer cumplir las disposiciones legales, reglamentarias, las políticas y normas pertinentes relacionadas con sus funciones, así como supervisar la labor y la calidad ética y profesional del personal de su unidad.
CARGO	FUNCIONES
<p>OFICIALES DE TRAMITE</p>	<p>Realizar los trámites para las exportaciones de acuerdo a la Ley de aduanas y aranceles</p> <p>Implementar los procesos aduaneros para exportaciones.</p> <p>Agilizar operaciones aduaneras.</p> <p>Armar y organizar expedientes.</p> <p>Verificación de actas de exportaciones.</p>
CARGO	FUNCIONES
<p>BODEGUERO</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar un control de inventarios diarios para que el esté enterado de que se está agotando o que productos tiene en mayor cantidad. • Recibir y verificar los productos que ingresan esto para estar seguro de que lo que se le anuncia en el documento correspondiente es lo que en realidad se le entrega • Realizar los reportes respectivos al jefe de compra y venta y al contador para poder contar con la autorización de estos. • Reportar al departamento de logística si al momento de la descarga detecta daños en los productos tales como humedad, empaques dañados, problemas de infestación, faltantes o sobrantes.

CARGO	FUNCIONES
MENSAJERO	<ul style="list-style-type: none"> • Entregar documentos

6.3 Estructura Legal

(Tipo de compañía, entidades relacionales, análisis del marco regulatorio)

MODELO DE MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

VER ANEXO 3

6.3.1 Titularidad de la propiedad de la empresa (persona natural o jurídica)

La empresa será una Compañía Limitada entre otras ventajas importantes, porque requiere de menor capital, la cesión de participaciones debe efectuarse con el consentimiento unánime del capital social y mediante escritura pública, lo que dificulta el ingreso de socios no deseados a la compañía y da mayor seguridad.

La responsabilidad de los socios se limita al monto que aportan al capital social. Las limitaciones que tiene este tipo de compañía es que ya no se pueden amentar las acciones y como es de tipo familiar se dificulta la administración de la misma.

6.3.2 Requisitos

GONZALEZ EXPORT CIA LTDA. debe cumplir con los siguientes requisitos legales para su formación:

Número de socios: Mínimo 2 y máximo 15 personas.

Razón Social: el nombre de la compañía debe darse por los nombres de los socios en forma imperfecta o por el objetivo para el cual se forma, incluyendo el texto de Responsabilidad Limitada o su abreviatura Cía. Ltda.

Capital: De acuerdo a la ley, el capital estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior a \$ 400 de capital suscrito y como capital pagado el equivalente al 50% de dicho valor. Estará dividido en participaciones de \$1 o múltiplos de mil.

Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de 12 meses. A contarse de la fecha de constitución de la compañía.

Los aportes en numerario se depositarán en una cuenta especial de “integración de Capital”, que será abierta en un banco a nombre de la compañía en formación.

Responsabilidad: Los socios solamente responden por un máximo equivalente al monto de su participación individual.

Plazo de duración: Se establece un mínimo de 10 años.

Administración: El máximo organismo que regirá a la empresa, será la Junta General de Socios. Las responsabilidades de esta se señalarán en el contrato social de las disposiciones para la junta; y será esta quien designará al Gerente General, los gerentes medios y administradores de la compañía.

Constitución: Dentro de los pasos a seguir en el marco legal para la formación de la compañía:

- El registro mercantil en de la Superintendencia de Compañías.
- Registro Único de Contribuyentes

El Registro Único de Contribuyente (RUC), es el punto de partida para el proceso de la administración tributaria. El RUC constituye el número de la identificación de todas las

personas naturales y sociedad que sean sujetos de obligaciones tributarias. A través del certificado del RUC (documento de inscripción), el contribuyente está en capacidad de conocer adecuadamente cuáles son sus obligaciones tributarias, de forma que le facilite un cabal cumplimiento de las mismas.

- Registro Sanitario.

El Registro Sanitario tendrá una vigencia de siete años, contados a partir de la fecha de expedición y podrá renovarse por períodos iguales a los términos establecidos en el Código de Salud y en el presente Reglamento. Para reinscribirlo se debe presentar la solicitud de renovación tres meses antes de su vencimiento, en caso de no ser renovado, el Director General de Salud procederá a cancelarlo.

- Escritura Pública.

6.3.3 Trámites de legalización

Se debe cumplir con lo siguiente:

1. Aprobación de la denominación de la compañía.
 - a) Primero. Se realiza un solicitud a la Superintendencia de Compañías, en la que conste el nombre / nombres que se han pensado para la compañía y el tipo de compañía que se quiere constituir.
 - b) Segundo. La aprobación del nombre se sujeta al Reglamento para la Aprobación de Nombres Emitidos por la Superintendencia.
 - c) Tercero. Este trámite dura aproximadamente 48 horas.
2. Minuta suscrita por un abogado, contiene los estatutos de la compañía.
3. Aprobación de los estatutos por parte del Departamento de Compañías Limitadas de la Superintendencia de Compañías.

4. Depósito en la cuenta de integración de capital, abierta en cualquier banco del país de por lo menos el 50% del capital social.
5. Los estatutos se llevan a escritura pública ante un Notario, con las firmas de los socios fundadores. Se presentan documentos de identidad originales.
6. Se remiten mínimo 3 copias certificadas de la misma Superintendencia de Compañías, y una solicitud de aprobación debidamente suscrita por el abogado.
7. El trámite es enviado al Departamento Jurídico de la Superintendencia de Compañías, el cual analiza, revisa y redacta un informe, para que se proceda a la aprobación de la Constitución mediante Resolución.
8. Superintendencia de Compañías emite un extracto de resolución aprobatoria de la compañía.
9. Publicación del extracto de la escritura, por una sola vez, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía.
10. Con la copia de la publicación, se solicita a la Superintendencia de Compañías, la Resolución de aprobación y las copias de la Escritura de Constitución.
11. Obtención de la Patente Municipal.
12. Afiliación a la Cámara de Comercio, según el objeto social.
13. Inscripción de la escritura de constitución en el Registro Mercantil.
14. Obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC)
15. Elección del Presidente y Gerente de la compañía.

El tiempo para la obtención de la constitución de una compañía Limitada es de 60 días aproximadamente.

CAPÍTULO VII

ANÁLISIS FINANCIERO DEL NEGOCIO

7.1 Presupuestos

“El presupuesto es una expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un período, con la adopción de estrategias así como de planes operativos y financieros necesarios para lograrlos” (Chain, 2002).

Las principales finalidades de los presupuestos son:

- ✓ Se constituyen en una herramienta básica para todo lo que representa el proceso de evaluación.
- ✓ Ayudan para la asignación de recursos.
- ✓ Además se constituyen en una herramienta que apoya el control de gastos y la reducción de costos.

7.1.1 Presupuesto de Inversión

“Este punto presenta la inversión necesaria para la puesta en marcha del presente proyecto identificando su clasificación de acuerdo a su naturaleza en Activos Fijos, Activos Intangibles y Capital de Trabajo” (Chain, 2002).

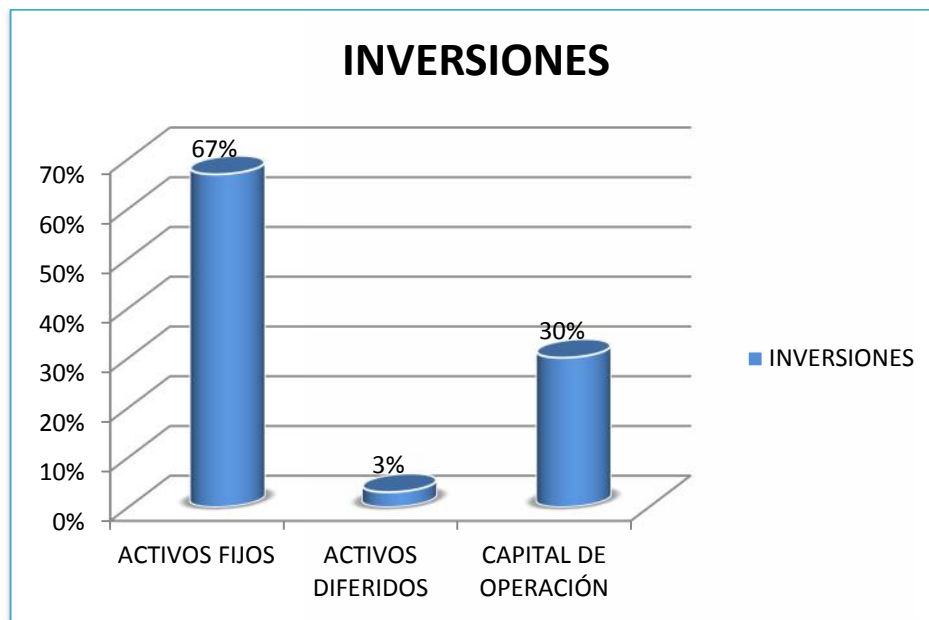
En el cuadro N° 22 se indican los respectivos rubros que serán necesarios para la inversión inicial en el proyecto, la misma que alcanza a un valor de 122.591,40 dólares.

Tabla 27: Inversiones del Proyecto

INVERSIONES DEL PROYECTO		
DÓLARES		
RUBROS	INVERSIÓN	PORCENTAJE
ACTIVOS FIJOS	\$ 82.186,00	67%
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 3.700,00	3%
CAPITAL DE OPERACIÓN	\$ 36.705,40	30%
TOTAL	\$ 122.591,40	100%

Elaborado por: Daniel González

Gráfico 5: INVERSIONES DEL PROYECTO



Elaborado por: Daniel González

7.1.2 Activos Fijos

“La inversión en activos fijos se da mediante la utilización de los recursos financieros para la adquisición de bienes tangibles que se utilizarán en el proceso o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto y que son la adquisición de maquinaria y equipos, muebles y enseres, equipos de oficina, repuestos y accesorios” (Chain, 2002).

A continuación en el siguiente presenta la inversión en activos fijos requerida para el proyecto en estudio:

Tabla 28: Inversiones en muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
ESCRITORIO	5	\$ 150,00	\$ 750,00
SILLAS	6	\$ 55,00	\$ 330,00
MESA DE TRABAJO	2	\$ 150,00	\$ 300,00
VESTIDORES	2	\$ 268,00	\$ 536,00
JUEGO DE SALA	1	\$ 500,00	\$ 500,00
ESTANTERÍAS	3	\$ 110,00	\$ 330,00
MESAS DE COMPUTADORAS	2	\$ 120,00	\$ 240,00
MUEBLES DE LABORATORIO	1	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
		TOTAL	\$ 5.486,00

Elaborado por: Daniel González

La inversión a realizarse en muebles y enseres es de \$5.486,00 dólares de acuerdo a lo descrito en el cuadro anterior.

Tabla 29: Equipos de oficina

EQUIPOS DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
TELÉFONOS	2	\$ 150,00	\$ 300,00
CELULARES	3	\$ 280,00	\$ 840,00
TOTAL			\$ 1.140,00

Elaborado por: Daniel González

La inversión a realizarse en equipos de oficina es de \$1.140,00 dólares de acuerdo a lo descrito en el cuadro anterior

Tabla 30: Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
COMPUTADORAS	2	\$ 1.120,00	\$ 2.240,00
IMPRESORAS	2	\$ 135,00	\$ 270,00
	TOTAL		\$ 2.510,00

Elaborado por: Daniel González

La inversión a realizarse en equipos de computación es de \$ 2.510,00 dólares de acuerdo a lo descrito en el cuadro anterior.

Tabla 31: Inversión en vehículos

VEHÍCULOS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNIT.	C. TOTAL
CAMIONETA	1	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00
TOTAL			\$ 20.000,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Daniel González

La inversión a realizarse en vehículos es de \$ 20.000 dólares de acuerdo a lo descrito en el cuadro anterior

Tabla 32: Inversión en maquinaria

MAQUINARIA Y EQUIPOS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
CUARTO FRIO	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
BALANZA GRANDE Kilos	3	\$ 1.200,00	\$ 3.600,00
BALANZAS gramos	2	\$ 450,00	\$ 900,00
COSEDORA	3	\$ 850,00	\$ 2.550,00
EQUIPOS DE LABORATORIO	1	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
TINAS PARA PRODUCTO	5000	\$ 2,50	\$ 12.500,00
MONTACARGAS	2	\$ 5.000,00	\$ 10.000,00
CALDERO	1	\$ 5.500,00	\$ 5.500,00
EQUIPO DE TRATAMIENTO	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
	TOTAL		\$ 52.550,00

Elaborado por: Daniel González

La inversión a realizarse en maquinaria es de \$ 52.550,00 dólares de acuerdo a lo descrito en el cuadro anterior.

Tabla 33: Inversión en montaje e instalaciones

MONTAJE E INSTALACIONES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
PLANTA DE PRODUCCIÓN	1	\$ 500,00	\$ 500,00
TOTAL			\$ 500,00

Elaborado por: Daniel González

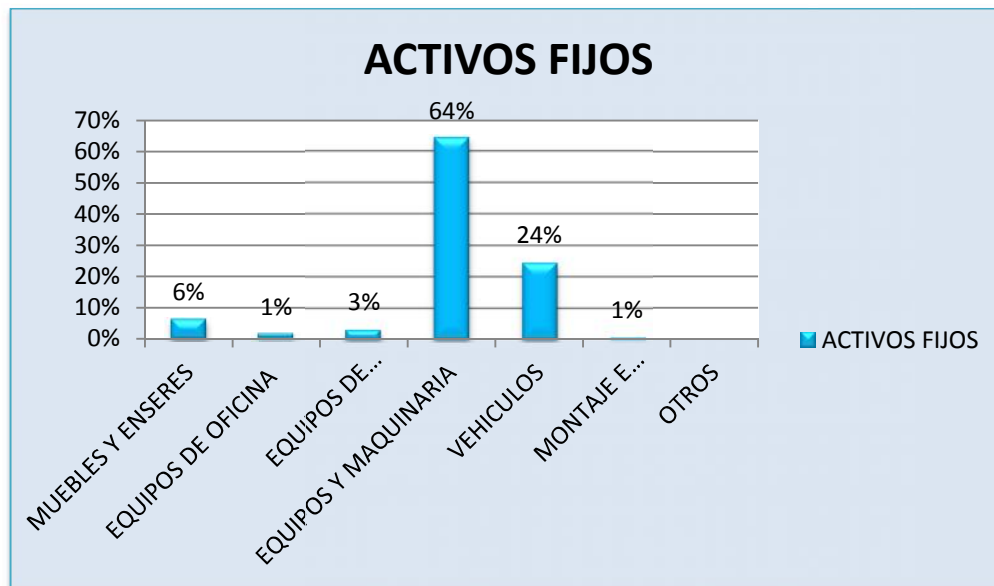
La inversión a realizarse en montaje e instalaciones es de \$ 500,00 dólares de acuerdo a lo descrito en el cuadro anterior

Tabla 34: Inversión en activos fijos

ACTIVOS FIJOS		
RUBROS	COSTO	PORCENTAJE
MUEBLES Y ENSERES	\$ 5.486,00	7%
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 1.140,00	1%
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 2.510,00	3%
EQUIPOS Y MAQUINARIA	\$ 52.550,00	64%
VEHÍCULOS	\$ 20.000,00	24%
MONTAJE E INSTALACIONES	\$ 500,00	1%
OTROS		
TOTAL	\$ 82.186,00	100%

Elaborado por: Daniel González

Grafico 6: INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS



Elaborado por: Daniel González

La inversión a realizarse en activos fijos es de \$ 82.186,00 dólares de acuerdo a lo descrito en el cuadro anterior. Estos por su naturaleza, son activos que se deprecian.

7.1.3 Activos Intangibles

“Las inversiones en activos diferidos son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Se constituyen en inversiones intangibles susceptibles de amortizar” (Chain, 2002).

Los principales ítems que se configuran en esta inversión son los gastos de constitución, estudios de factibilidad, las patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha, los imprevistos, los intereses y cargos financieros pre operacionales.

A continuación el cuadro siguiente se indica la inversión requerida para activos diferidos o intangibles previos a la puesta en marcha de la empresa.

Tabla 35: Inversión en activos diferidos

ACTIVOS DIFERIDOS		
RUBROS	COSTO	PORCENTAJE
ELABORACIÓN DEL ESTUDIO TÉCNICO ECONÓMICO	\$ 1.500,00	41%
CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA COMPAÑÍA	\$ 1.500,00	41%
GASTOS PRE OPERACIONALES	\$ 700,00	19%
TOTAL	\$ 3.700,00	100%

Elaborado por: Daniel González

Grafico 7: ACTIVOS DIFERIDOS



Elaborado por: Daniel González

El proyecto requiere de \$ 3.700,00 de inversión en activos intangibles, los cuales serán amortizados en 5 años.

7.1.4 Capital de Trabajo

La inversión en Capital de Trabajo se constituye en la inversión que se tendrá que realizar la empresa en los recursos necesarios para el normal desenvolvimiento de sus operaciones durante un ciclo productivo.

Estos recursos deben estar disponibles para la operación normal del proyecto durante el inicio de su funcionamiento.

El siguiente cuadro muestra la inversión requerida para Capital de Trabajo para dos meses que requiere el proyecto.

Tabla 36: Servicios Básicos

SERVICIOS BÁSICOS	VALORES MENSUALES
LUZ	\$ 150,00
AGUA	\$ 120,00
TELEFONO	\$ 100,00
UTILES DE LIMPIEZA Y ASEO	\$ 150,00
ARRIENDO	\$ 800,00
COMBUSTIBLES	\$ 60,00
MOVILIZACION	\$ 150,00
MANTENIMIENTO	\$ 200,00
TOTAL	\$ 1.730,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Daniel González

El proyecto requiere de \$ 1.730,00 mensuales de inversión en servicios básicos, como se lo describe en el cuadro anterior.

Tabla 37: Costos de Materia Prima

COSTOS DE MATERIA PRIMA (POR KILO)			
M. PRIMA	CANTIDAD	PRECIO	COSTO
Cebolla	1	0,04	0,25
Envases	1	0,01	0,01
Cloro	1	0,01	0,01
Lavado	1	0,03	0,03
TOTAL			0,30

Elaborado por: Daniel González

El costo por kilo es \$0.30 dólares por los 360.000 kilos nos da \$108.000,00 dólares. Estos datos fueron determinados mediante la investigación directa.

El proyecto requiere de \$108.000,00 dólares anuales de inversión en materias primas, como se describe en el cuadro anterior.

Tabla 38: Inversión en Capital de Trabajo u Operación

CAPITAL DE OPERACIÓN PARA 2 MESES		
RUBROS	COSTO	PORCENTAJE
MATERIAS PRIMAS	\$ 18.000,00	49%
MANO DE OBRA	\$ 3.886,87	11%
SERVICIOS BASICOS	\$ 1.460,00	4%
ARRIENDO	\$ 1.600,00	4%
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	\$ 10.658,53	29%
PUBLICIDAD	\$ 700,00	2%
MANTENIMIENTO	\$ 400,00	1%
TOTAL	\$ 36.705,40	100%

Elaborado por: Daniel González

El proyecto requiere de \$ 36.705,44 dólares de inversión en capital de trabajo u operación, como se lo describe en el cuadro anterior.

Este monto se lo calcula para un ciclo de producción de dos meses

7.2 Presupuesto de Operación

“El presupuesto de operación constituye las actividades que se desarrollarán dentro de la empresa con respecto a los ingresos y egresos estimados, de esta manera se presenta un plan integral de ventas y gastos, que servirá para proyectar los resultados obtenidos al final del período productivo” (Alegre, 2006).

Dentro de este se planteará un presupuesto de ingresos y un presupuesto de egresos que serán detallados a continuación.

7.2.1 Presupuesto de Ingresos

“El presupuesto de ingresos muestra los recursos económicos que la empresa recibe por la producción y venta de cebolla colorada así como, los que recibirá por la venta de sus activos, o por otros ingresos que pueda tener” (Baca Urbina, 1997).

Tabla 39: Presupuesto de Ingresos

PRODUCTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Precio de Venta	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75	\$ 0,75
Kilos	360.000	396.000	435.600	479.160	527.076
Ingresos	\$ 270.000	\$ 297.000	\$ 326.700	\$ 359.370	\$ 395.307
Total	\$ 270.000	\$ 297.000	\$ 326.700	\$ 359.370	\$ 395.307
Ingreso Actualizado	\$ 234.313,98	\$ 223.679,06	\$ 213.526,83	\$ 203.835,38	\$ 194.583,81

Elaborado por: Daniel González

7.2.2 Presupuesto de Egresos

“En el presupuesto de egresos se muestran los costos y gastos que realizará la empresa para cumplir con sus operaciones durante un ciclo productivo que normalmente es de un año” (Jaime A. Olavarría A., 2012).

Tabla 40: Presupuesto de Egresos

RUBROS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES	\$108.000,00	\$118.800,00	\$130.680,00	\$ 43.748,00	\$158.122,80
MANO DE OBRA	\$ 23.321,20	\$ 25.653,32	\$ 28.218,65	\$ 31.040,52	\$ 34.144,57
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 8.760,00	\$ 9.636,00	\$ 10.599,60	\$ 11.659,56	\$ 12.825,52
MANTENIMIENTO	\$ 2.400,00	\$ 2.640,00	\$ 2.904,00	\$ 3.194,40	\$ 3.513,84
ARRIENDOS	\$ 9.600,00	\$ 10.560,00	\$ 11.616,00	\$ 12.777,60	\$ 14.055,36
DEPRECIACIÓN	\$ 10.754,27	\$ 10.754,27	\$ 10.754,27	\$ 9.917,60	\$ 9.917,60
OTROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SUELDOS DE PERSONAL ADMINISTRATIVO	\$ 63.951,20	\$ 70.346,32	\$ 77.380,95	\$ 85.119,05	\$ 93.630,95
OTROS COSTOS ADMINISTRATIVOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PUBLICIDAD	\$ 700,00	\$ 770,00	\$ 847,00	\$ 931,70	\$ 1.024,87
OTROS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
COSTOS FINANCIEROS	\$ 6.121,58	\$ 5.052,08	\$ 3.840,96	\$ 2.469,48	\$ 916,38
EGRESOS TOTALES	\$233.609,25	\$254.213,99	\$276.844,44	\$300.861,90	\$328.156,89

Elaborado por: Daniel González

7.2.3 Estructura de Financiamiento

El financiamiento del proyecto proviene de dos fuentes básicas que son: las fuentes internas o recursos propios y los recursos de terceros o fuentes externas.

Los recursos propios serán captados de los accionistas que disponen de un capital propio de \$70.000 (57%) para invertir en el proyecto y los recursos externos provendrán de un préstamo bancario financiando un valor de \$ 52.591,40 (43%) a una tasa de interés del 12.5%.

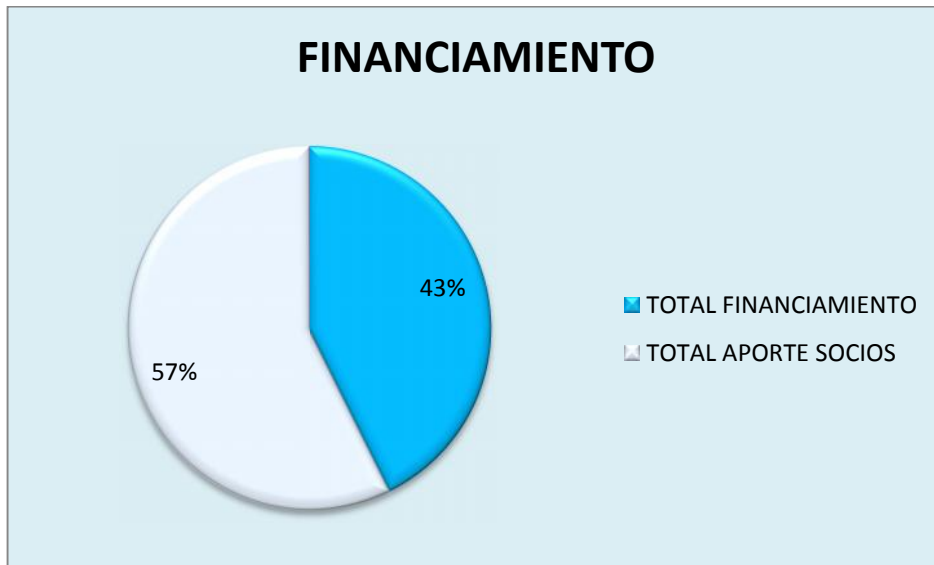
A continuación se muestra el cuadro en el cual se presenta los montos respectivos del financiamiento del proyecto con su respectivo porcentaje de participación.

Tabla 41: Financiamiento

FINANCIAMIENTO		
ITEM	DÓLARES	PORCENTAJE
TOTAL FINANCIAMIENTO	\$ 52.591,40	43%
TOTAL APORTE SOCIOS	\$ 70.000,00	57%
TOTAL	\$ 122.591,40	100%

Elaborado por: Daniel González

Grafico 8: FINANCIAMIENTO



Elaborado por: Daniel González

Es importante mencionar que dicho préstamo, se lo pagará a través del método de amortización de cuotas fijas, que es el más utilizado en las instituciones financieras.

La fórmula de cálculo es la siguiente:

$$R = \frac{C * i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$

El préstamo como ya se mencionó anteriormente tiene un período de gracia, el primer año, en el cual únicamente se pagarán los intereses que genere el préstamo.

En la tabla siguiente se muestra la tabla de amortización del préstamo a gestionar y los valores que se deben cancelar anualmente por la obligación adquirida.

Tabla 42: Depreciación Amortización

DETALLE	VALOR	VALOR	DEPRECIACIÓN					% DEPREC	AÑOS
	DEL BIEN	SALVAMENTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5		
Equipos de Computación	\$ 2.510,00	\$ 0,00	\$ 836,67	\$ 836,67	\$ 836,67	\$ 0,00	\$ 0,00	33,33%	3
Maquinaria	\$ 52.550,00	\$ 26.275,00	\$ 5.255,00	\$ 5.255,00	\$ 5.255,00	\$ 5.255,00	\$ 5.255,00	10,00%	10
Muebles y enseres	\$ 5.486,00	\$ 2.743,00	\$ 548,60	\$ 548,60	\$ 548,60	\$ 548,60	\$ 548,60	10,00%	10
Vehículos	\$ 20.000,00	\$ 0,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	20,00%	5
Equipos de Oficina	\$ 1.140,00	\$ 570,00	\$ 114,00	\$ 114,00	\$ 114,00	\$ 114,00	\$ 114,00	10,00%	10
Otros									
Inversión Total en Activos Fijos	\$ 81.686,00	\$ 29.588,00	\$10.754,27	\$ 10.754,27	\$10.754,27	\$9.917,60	\$9.917,60		
DETALLE	VALOR DEL	VALOR	AMORTIZACIÓN						
	ACTIVO	SALVAMENTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5		
Elaboración del estudio técnico	\$ 1.500,00	\$ -	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00		
Gastos de Constitución	\$ 1.500,00	\$ -	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00		
Gastos preoperacionales	\$ 700,00	\$ -	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00		
Otros									
Total Activos Intangibles	\$ 3.700,00		\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00		

Elaborado por: Daniel González

Tabla 43: Tabla de Amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN

CAPITAL		52.591,40			
PLAZO/ MESES		60,00			
INTERÉS ANUAL		12,50%			
INTERÉS MENSUAL		1,04%			
CUOTA MENSUAL		1.183,20			
CUOTA		CAPITAL	INTERÉS	TOTAL	SALDO
0					\$ 52.591,40
1	\$ 52.591,40	\$ 8.076,80	\$ 6.121,58	\$ 14.198,38	\$ 44.514,60
2	\$ 44.514,60	\$ 9.146,30	\$ 5.052,08	\$ 14.198,38	\$ 35.368,31
3	\$ 35.368,31	\$ 10.357,41	\$ 3.840,96	\$ 14.198,38	\$ 25.010,89
4	\$ 25.010,89	\$ 11.728,90	\$ 2.469,48	\$ 14.198,38	\$ 13.281,99
5	\$ 13.281,99	\$ 13.281,99	\$ 916,38	\$ 14.198,38	\$ 0,00
TOTAL		\$ 52.591,40	\$ 18.400,48	\$ 70.991,88	

Elaborado por: Daniel González

7.3 Estados Financieros Proforma

“Los estados financieros pro forma son útiles no solamente en el proceso interno de planeación, sino en forma general los requieren los accionistas, así como las entidades de las cuales se obtendrá el financiamiento externo para analizar la solicitud de crédito de una empresa” (Chain, 2002).

Los estados financieros considerados para el presente estudio son:

- ✓ Estado de Resultados.
- ✓ Flujo Neto de Fondos.

7.3.1 Estado de Resultados

“El Estado de Resultados conocido también como Estado de Pérdidas y Ganancias presenta el resultado de las operaciones provenientes del uso de los recursos en un período de tiempo determinado (1 año). Para que una empresa pueda continuar en operación, debe ser capaz de generar resultados positivos” (Baca Urbina, 1997).

“Cuando se trata del Estado de Resultados Proyectado, este se sustenta en estimaciones de ingresos, costos y gastos, que elaborados objetivamente, permitirán definir la utilidad, la relación costo de ventas / ventas totales, rentabilidad, y sobre sus resultados, se puede calcular el flujo neto de caja, que servirá para aplicar los diversos criterios de evaluación de proyectos que a su vez determinarán la viabilidad del proyecto” (Baca Urbina, 1997).

En el siguiente cuadro se muestra el Estado de resultados del proyecto en estudio. Según dicho balance, los ingresos percibidos por la empresa van en aumento desde el primer año de vida de la empresa y aumenta proporcionalmente para los siguientes años según a la captación del mercado insatisfecho de cada año.

Tabla 44: Estado de pérdidas y ganancias

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

		AÑOS				
	RUBROS	1	2	3	4	5
1	INGRESOS TOTALES	\$270.000,00	\$297.000,00	\$326.700,00	\$359.370,00	\$395.307,00
(-)	COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$163.575,47	\$178.783,59	\$195.512,52	\$213.077,68	\$233.319,68
2	UTILIDAD BRUTA	\$106.424,53	\$118.216,41	\$131.187,48	\$146.292,32	\$161.987,32
(-)	GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 64.651,20	\$ 71.116,32	\$ 78.227,95	\$ 86.050,75	\$ 94.655,82
3	UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 41.773,33	\$ 47.100,09	\$ 52.959,53	\$ 60.241,58	\$ 67.331,49
(-)	GASTOS FINANCIERO	\$ 6.121,58	\$ 5.052,08	\$ 3.840,96	\$ 2.469,48	\$ 916,38
4	UTILIDAD ANTES DEL REPARTO	\$ 35.651,75	\$ 42.048,01	\$ 49.118,56	\$ 57.772,10	\$ 66.415,11
(-)	15% A TRABAJADORES	\$ 5.347,76	\$ 6.307,20	\$ 7.367,78	\$ 8.665,81	\$ 9.962,27
5	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 30.303,99	\$ 35.740,81	\$ 41.750,78	\$ 49.106,28	\$ 56.452,84
(-)	22% DE IMPUESTO A LA RENTA	\$ 6.666,88	\$ 7.862,98	\$ 9.185,17	\$ 10.803,38	\$ 12.419,63
6	UTILIDAD NETA	\$ 23.637,11	\$ 27.877,83	\$ 32.565,61	\$ 38.302,90	\$ 44.033,22

Elaborado por: Daniel González

Como se puede observar en el cuadro anterior la utilidad neta para el primer año es de: \$23.637,11 dólares y para quinto año es de: \$44.033,22 dólares.

7.3.2 Flujos Netos de Fondos

“Los flujos netos de efectivo, también llamados flujos de caja, son uno de los elementos más importantes en el estudio de un proyecto, pues miden los ingresos y egresos que se obtendrán de manera estimada con el proyecto en un período determinado, este nos permite analizar el requerimiento de financiamiento necesario y disponibilidad de recursos para pagar las diferentes obligaciones mantenidas” (Chain, 2002).

Existen diferentes flujos de caja, dependiendo el fin que deseen alcanzar, así, existen flujos que medirán la rentabilidad de un proyecto, otros para medir la rentabilidad de los recursos propios y un tercero para medir la capacidad de pago frente a los préstamos que ayudaron a su financiamiento. Cabe mencionar que no es lo mismo realizar un flujo de caja para una nueva empresa, que para una que ya se encuentra operando, es por ello, que para el presente proyecto se analizará tanto el flujo de caja como proyecto.

El flujo neto de caja del proyecto ha sido realizado tomando en cuenta los ingresos que genere este con servicio que brinda la empresa, restando todos los egresos por costo y los gastos operacionales (administrativos, ventas y financieros). También se restó el valor de la depreciación de activos fijos y amortización de activos intangibles, para obtener un valor de utilidad antes de participación de los trabajadores (15%) e impuesto a la renta (25%). Posteriormente se procedió a sumar las depreciaciones y amortizaciones, ya que estas se toman en cuenta únicamente para efectos tributarios ya que no constituyen salidas reales de efectivo.

Tabla 45: Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA

	CONCEPTO/AÑOS	CERO	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO
(-)	INVERSIÓN INICIAL	\$ (85.886,00)					
(+)	Ingresos		\$270.000,00	\$297.000,00	\$326.700,00	\$359.370,00	\$395.307,00
(-)	Costos de Producción		\$152.081,20	\$167.289,32	\$184.018,25	\$202.420,08	\$222.662,08
(-)	Gastos de Administración y Ventas		\$ 64.651,20	\$ 71.116,32	\$ 78.227,95	\$ 86.050,75	\$ 94.655,82
(-)	Interés del Préstamo		\$ 6.121,58	\$ 5.052,08	\$ 3.840,96	\$ 2.469,48	\$ 916,38
(-)	Depreciación de activos Fijos		\$ 10.754,27	\$ 10.754,27	\$ 10.754,27	\$ 9.917,60	\$ 9.917,60
(-)	Amortización de Activos Diferidos		\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00
	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS		\$ 35.651,75	\$ 42.048,01	\$ 49.118,56	\$ 57.772,10	\$ 66.415,11
(-)	Participación 15%		\$ 5.347,76	\$ 6.307,20	\$ 7.367,78	\$ 8.665,81	\$ 9.962,27
	UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA		\$ 30.303,99	\$ 35.740,81	\$ 41.750,78	\$ 49.106,28	\$ 56.452,84

(-)	Impuesto a la renta 22%		\$ 6.666,88	\$ 7.862,98	\$ 9.185,17	\$ 10.803,38	\$ 12.419,63
	UTILIDAD NETA		\$ 23.637,11	\$ 27.877,83	\$ 32.565,61	\$ 38.302,90	\$ 44.033,22
(-)	Depreciación de Activos fijos		\$ 10.754,27	\$ 10.754,27	\$ 10.754,27	\$ 9.917,60	\$ 9.917,60
(-)	Amortización de Activos Diferidos		\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 740,00
(+)	Capital de trabajo	\$(36.705,00)					\$ 36.705,40
(+)	Valor residual						\$ 29.588,00
(-)	Pago del capital		\$ 8.076,80	\$ 9.146,30	\$ 10.357,41	\$ 11.728,90	\$ 13.281,99
	FLUJO DE FONDOS NETOS	\$(122.591,00)	\$ 27.054,58	\$ 30.225,80	\$ 33.702,46	\$ 37.231,60	\$107.702,22
	TASA DE DESCUENTO	15,23%					
	FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO	\$(122.591,00)	\$ 23.478,50	\$ 22.763,40	\$ 22.026,75	\$ 21.116,90	\$ 53.011,81

Elaborado por: Daniel González

En los resultados obtenidos, lo fundamental es resaltar que a partir del primer año de funcionamiento, el flujo de caja es positivo y la inversión se llega a cubrir en su totalidad para el cuarto año, lo que muestra la atractividad del proyecto por sus niveles medios de rentabilidad.

7.4 Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores son:

- ✓ Costo de oportunidad
- ✓ Valor actual neto (VAN)
- ✓ Tasa interna de retorno (TIR)
- ✓ Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

7.4.1 Costo de Oportunidad

“Es la tasa de descuento que debe utilizarse para actualizar los flujos de caja del proyecto, tasa que corresponde a la rentabilidad que el inversionista exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de esos recursos en proyectos con niveles de riesgos similares”.

Tabla 46: Costo de Oportunidad

TASAS		
TAR	TASA ACTIVA REFERENCIAL	8,17%
TPR	TASA PASIVA REFERENCIAL	4,53%
RA	PORCENTAJE DE RECURSOS AJENOS	43,00%
RP	PORCENTAJE DE RECURSOS PROPIOS	57,00%
TLR	TASA LIBRE DE RIESGO	6,16%
T	TASA MARGINAL DE IMPUESTOS	33,70%
I	INFLACIÓN	4,16%

Elaborado por: Daniel González

$$Co = (TAR) (1-t) (\%RA) + (TPR) (\%RP) + TLR + \%I$$

Entonces:

$$Co = (0,0817)(1-0,337)(0,43) + (0,0453)(0,57) + 0,0616 + 0,0416$$

$$Co = 0,1523$$

Esto significa que el costo de Capital para el inversionista es de 15,25%, y esta es la tasa que se utilizará para calcular los demás indicadores.

7.4.2 Valor Actual Neto (VAN)

“El método del Valor Actual Neto utilizado para la evaluación de proyectos, consiste en traer todas las entradas de efectivo o flujos de caja y compararlos con la inversión inicial neta. Se considera como valor actual neto, a la diferencia de la inversión y actualización de los flujos de efectivo del proyecto, utilizando un factor de descuento dado por el costo ponderado de capital” (Chain, 2002).

Los resultados que servirán para tomar decisiones, pueden ser los siguientes:

- ✓ Si $VAN > 0$, el proyecto se debe aceptar.
- ✓ Si $VAN = 0$, el proyecto no se acepta, resulta mejor escoger otras alternativas de inversión, ya que esa no genera beneficio alguno.
- ✓ Si $VAN < 0$, el proyecto no vale la pena, ya que las otras alternativas de inversión arrojan mayor beneficio.

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

Donde:

FNC	Flujo Neto de Caja
T	Periodo de estudio
N	Periodo
I	Costo de oportunidad
Io	Inversión inicial

Entonces el VAN para este proyecto es el siguiente:

Tabla 47: Valor Actual Neto VAN

ITEM	FLUJO DE CAJA (\$)	TASA (%)	VALOR ACTUAL (\$)
Año 0	\$ (122.591,00)		\$ (122.591,00)
Año 1	\$ 27.054,58	15,23%	\$ 23.478,50
Año 2	\$ 30.225,80	15,23%	\$ 22.763,40
Año 3	\$ 33.702,46	15,23%	\$ 22.026,75
Año 4	\$ 37.231,60	15,23%	\$ 21.116,90
Año 5	\$ 107.702,22	15,23%	\$ 53.011,81
VAN		=	\$ 19.806,36

El Van positivo, indica que el proyecto es factible, por lo que permite continuar con el resto de evaluaciones.

7.4.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

“Se define como la tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto sea cero; es decir que el valor presente de las entradas de efectivo será exactamente igual a la inversión inicial neta realizada” (Chain, 2002).

Aplicaremos la formula que permite determinar la Tasa Interna de Retorno mediante aproximaciones sucesivas para lo cual se debe consentir de una tasa menor que de cómo resultado un VAN positivo y una tasa mayor que de un VAN negativo y luego por interpolación obtener la tasa que hace cero el flujo de caja actualizado; la forma es la siguiente:

$$TIR = tm + (TM - tm) \times [VAN_{tm} / (VAN_{tm} - VAN_{TM})]$$

TIR=20% (sacado con la fórmula del Excel)

Tal como se pudo apreciar en la tabla de rentabilidad, la TIR del proyecto es del 20% de acuerdo a los criterios anteriores, el proyecto se aceptaría pues genera una TIR mayor a los intereses de rendimiento que pagan los bancos.

7.4.4 Período de Recuperación

El período de recuperación de la inversión es el plazo o período de capital (tiempo) en que tarda en recuperarse la inversión inicial, basándose en los flujos que genera en cada período de su vida útil. Este método de evaluación, se lo obtiene mediante la suma de los “n períodos” hasta que estos generen un valor igual a la inversión.

Para el cálculo del PRI se utiliza la siguiente fórmula:

$$PRI = \frac{I}{TIR}$$

$$PRI = \frac{1}{0,20}$$

$$PRI = 5 \text{ AÑOS}$$

Para el presente proyecto el valor del PRI es de 5 años, que es igual a los cinco años de cálculo del tiempo del proyecto.

7.4.5 Método de la Relación BENEFICIO/COSTO (B/C)

La relación Beneficio/costo está representada por la relación

El análisis de la relación B/C, toma valores mayores, menores o iguales a 1, lo que implica que:

- B/C > 1 implica que los ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es aconsejable.
- B/C = 1 implica que los ingresos son iguales que los egresos, entonces el proyecto es indiferente.
- B/C < 1 implica que los ingresos son menores que los egresos, entonces el proyecto no es aconsejable.

Tabla 48: Relación costo / beneficio

RELACIÓN COSTO / BENEFICIO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESO ACTUALIZADO	\$ 238.410,60	\$ 231.568,79	\$ 224.923,33	\$218.468,58	\$212.199,06
EGRESO ACTUALIZADO	\$ 202.733,01	\$ 191.455,71	\$ 180.941,89	\$170.649,47	\$161.530,19
RELACIÓN COSTO/BENEFICIO	\$ 1.125.570,35		1,24		
	\$ 907.310,27				

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Daniel González

En el presente proyecto el valor Costo/beneficio es igual a 1.24 que es mayor a uno por lo tanto el proyecto es rentable, ya que los ingresos son mayores que los egresos.

7.5 Puntos de Equilibrio

El análisis del punto de equilibrio, permite a los administradores de las empresas, planificar las utilidades, mediante una representación gráfica o matemática, en la cual la empresa no pierde ni tiene utilidad.

Para el cálculo del punto de equilibrio se utiliza la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ingresos Totales}}}$$

Tabla 49: Costos Variables

COSTOS VARIABLES	AÑOS				
	1	2	3	4	5
MANO DE OBRA	\$ 23.321,20	\$ 25.653,32	\$ 28.218,65	\$ 31.040,52	\$ 34.144,57
MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES	\$ 108.000,00	\$118.800,00	\$130.680,00	\$143.748,00	\$ 158.122,80
TOTAL	\$ 131.321,20	\$144.455,32	\$158.901,65	\$174.792,52	\$ 192.272,37

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Daniel González

Tabla 50: Costos Fijos

COSTOS FIJOS	1	2	3	4	5
ARRIENDOS	\$ 9.600,00	\$ 10.560,00	\$ 11.616,00	\$ 12.777,60	\$ 14.055,36
DEPRECIACIÓN	\$ 10.754,27	\$ 10.754,27	\$ 10.754,27	\$ 9.917,60	\$ 9.917,60
SUELDOS PERSONAL ADMINISTRATIVO	\$ 63.951,20	\$ 70.346,32	\$ 77.380,95	\$ 85.119,05	\$ 93.630,95
COSTOS FINANCIEROS	\$ 6.121,58	\$ 5.052,08	\$ 3.840,96	\$ 2.469,48	\$ 916,38
MANTENIMIENTO	\$ 2.400,00	\$ 2.640,00	\$ 2.904,00	\$ 3.194,40	\$ 3.513,84
COSTOS FINANCIEROS	\$ 6.121,58	\$ 5.052,08	\$ 3.840,96	\$ 2.469,48	\$ 916,38
PUBLICIDAD	\$ 700,00	\$ 770,00	\$ 847,00	\$ 931,70	\$ 1.024,87
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 8.760,00	\$ 9.636,00	\$ 10.599,60	\$ 11.659,56	\$ 12.825,52
TOTAL	\$ 108.408,62	\$ 114.812,75	\$ 121.786,75	\$ 128.542,86	\$ 136.805,90

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Daniel González

Tabla 51: Punto de Equilibrio

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

		AÑOS				
		1	2	3	4	5
RUBROS						
- INGRESOS TOTALES	(VT)	\$ 270.000,00	\$ 297.000,00	\$ 326.700,00	\$ 359.370,00	\$ 395.307,00
- COSTOS FIJOS	(CF)	\$ 108.408,62	\$ 114.812,75	\$ 121.786,75	\$ 128.542,86	\$ 136.805,90
- COSTOS VARIABLES	(CV)	\$ 131.321,20	\$ 144.455,32	\$ 158.901,65	\$ 174.792,52	\$ 192.272,37
- COSTO TOTAL	(CT)	\$ 239.729,82	\$ 259.268,07	\$ 280.688,40	\$ 303.335,38	\$ 329.078,27
PE \$ = CF/(1-CV/VT)		\$ 211.065,63	\$ 223.537,04	\$ 237.116,34	\$ 250.271,31	\$ 266.360,13
PE% = PE \$ / VT		0,78	0,75	0,73	0,70	0,67

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Daniel González

El punto de equilibrio para el presente proyecto es del 76% para el primer año que es igual a \$211.065,63 dólares.

CAPITULO VIII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1 Conclusiones

- Existe una demanda insatisfecha de cebolla colorada en Brasil, la misma que ha sido cuantificada al 2014 de 2.645.368,07 toneladas métricas.
- Los países que este momento exportan cebolla colorada a Brasil son Argentina, Perú y Uruguay
- Ecuador está en capacidad de colocar su producto en Brasil, por la calidad del mismo.
- Ecuador está buscando países nuevos para colocar sus productos y esta es una buena oportunidad.
- El VAN del proyecto es de: 19.806,36 dólares, este valor indica que el proyecto es rentable.
- La TIR del proyecto es de 20% que al ser mayor que el TMAR indica que el proyecto es rentable.
- La PRI del proyecto es de 5 años tiempo similar a la vida útil del proyecto.
- Los Tratados de Libre Comercio entre los países de América del Sur ayudan con sus mecanismos a fomentar las exportaciones hacia los países de la región.
- La empresa “GONZALEZ EXPORT CIA LTDA. realizará sus transacciones de cebolla colorada al Brasil mediante la modalidad conocida como EXW (Ex-Works) - En Fábrica (lugar convenido).

8.2 Recomendaciones

- Impulsar el desarrollo de nuevas tecnologías, en la producción de cebolla colorada a nivel del país, para obtener mejores niveles de eficiencia.
- Impulsar programas de capacitación constante a nivel de los productores de cebolla colorada.
- Obtener las certificaciones de Calidad Respectivas.
- Solicitar a los organismos Gubernamentales correspondientes el apoyo hacia los exportadores de productos agrícolas a nuevos países.
- Aprovechar la demanda insatisfecha de cebolla colorada en la República de Brasil para ganar un mercado que puede ser cubierto con producto ecuatoriano.
- Aprovechar la apertura que los nuevos tratados a nivel regional han sido impulsados para ganar el mercado brasileño con el producto.

BIBLIOGRAFIA

Agroecuador. 2011. Agroecuador. *Agroecuador*. [En línea] 08 de 2011. [Citado el: 04 de 11 de 2013.] <http://www.agroecuador.com/HTML/angendaInter/estcebollazanahoria/Cebolla%20y%20Zanahoria.pdf>.

Agropecuarios. 2012. Cultivo de cebolla colorada. *Cultivo de cebolla colorada*. [En línea] Agropecuarios, 27 de 04 de 2012. [Citado el: 02 de 06 de 2013.] <http://agropecuarios.net/cebolla-colorada.html>.

Alegre, J. 2006. *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. LIMA : 04, 2006.

Alvarado, Ing.Agr. M.Sc Pablo A. 2000. MONITOREO DE LA PRODUCCIÓN DE AJO Y CEBOLLA EN CHILE. *PROGRAMA DE RECONVERSIÓN Y DESARROLLO DE LA GRANJA*. [En línea] Proyecto BID-MGAP 1063/OC-UR, 11 de 2000. [Citado el: 30 de 07 de 2013.] http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=19&ved=0CGYQFjAIOAo&url=http%3A%2F%2Fmazinger.sisib.uchile.cl%2Fdepositorio%2Fpa%2Fciencias_agronomicas%2Fa20021022112707informeajoicebolla.doc&ei=A4n6UbvXH4Tc9ASHq4GgBg&usg=AFQjCNEfMcDR.

Baca Urbina, Gabriel. 1997. *Evaluación de Proyectos*. México : MacGraw Hill, 1997.

Brasil: Mercado de Cebollas. Chile, República de. 2010. Santiago de Chile : s.n., 2010.

Cámara, José Moyano Fuentes y Sebastián Bruque. 2008. *ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN*. Jaen : ESCUELA UNIVERSITARIA POLITÉCNICA DE LINARES, 2008.

Castillo, Antonio. 2011. Promo 2011. [aut. libro] Antonio CAstillo. *Oportunidades Brasil*. Rio de Janeiro : Publicaciones Promo, 2011.

Chain, Nassir Sapag. 2002. *Evaluacion De Proyectos De Inversion Para Empresas.* Santiago de Chile : Yniversidad de Chile, 2002.

Economía, América. 2013. Economía & Mercados. *América Economía.* [En línea] América Economía, 27 de 07 de 2013. [Citado el: 01 de 08 de 2013.] <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/superavit-primario-del-gobierno-brasileno-cae-283-en-el-primer-semester>.

Ecuador, Banco Central del. 2012. Encuestas de Coyuntura. *Encuestas de Coyuntura.* [En línea] Banco Central del Ecuador, 12 de 2012. [Citado el: 03 de 08 de 2013.] www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas.

Gonzalez, Gerardo. 2010. umms.edu. *Textos de publicación.* [En línea] 10 de 2010. [Citado el: 29 de 07 de 2013.] www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap2.html.

Gutierrez, Adriana María. 2010. PROEXPORT ECUADOR. *Oficina Comercial Proexport Ecuador.* [En línea] PROEXPORT ECUADOR, 07 de 2010. [Citado el: 02 de 08 de 2013.] <http://www.proexport.com.co/red-de-oficinas/suramerica/ecuador>.

INTA, Cuyo. 2011. Agrobit.com. *Producción Hortícola.* [En línea] Agrobit.com, 07 de 2011. [Citado el: 01 de 08 de 2013.] [http://www.agrobit.com/Documentos/F_1_Cultivos%5C440_al_000022ho\[1\].htm](http://www.agrobit.com/Documentos/F_1_Cultivos%5C440_al_000022ho[1].htm).

Iurman, Ing. Agr. Daniel. 2012. INTA Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria Argentina . *Aspectos de le Mercado de la Cebolla Producción, exportación e importación.* [En línea] INTA, 06 de 2012. [Citado el: 01 de 08 de 2013.] www.inta.com.

Jaime A. Olavarría A., Carlos Jara G., Javier L. Troncoso C. 2012. Formulación y Evaluación de Proyectos Agropecuarios. [aut. libro] Facultad de Ciencias Agrarias. *Formulación y Evaluación de Proyectos Agropecuarios.* Lima : Universidad de Talca, 2012.

Jhon D. Daniels, Lee H Radebaugh. 2044. *Negocios Internacionales. Negocios Internacionales.* Mexico : Pearson, 2044.

Kotler, Philip. 2001. *Dirección de Mercadotecnia.* Mexico : McGraw Hill, 2001.

Mena, Ana Gariela. 2010. Repositorio Digital UPS. *Universidad Politécnica Salesiana.* [En línea] Tesis de Pregrado, 05 de 2010. [Citado el: 01 de 08 de 20013.] <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/3802>.

Mundo, Mapas del. 2013. Mapas del Mundo. *Brasil, economía.* [En línea] Mapas del Mundo, 10 de 02 de 2013. [Citado el: 20 de 07 de 2013.] <http://espanol.mapsofworld.com/continentes/sur-america/brasil/economia-de-brasil.html>.

Norman Gaither, Greg Frazier. 2001. *Administración de Producción y Operaciones.* Mexico : Solucines Empresariales, 2001.

Pita Fernández, S., Pértegas Díaz, S. 2002. *fisterra.com. Investigación cuantitativa y cualitativa.* [En línea] fisterra.com, 12 de 2002. [Citado el: 29 de 05 de 2013.] http://www.fisterra.com/mbe/investiga/cuanti_cuali/cuanti_cuali.asp.

Porter, Michael. 2005. *Ventaja Competititva. Ventaja Competitiva.* Mexico : McGraw Hill, 2005.

—. 2005. *Ventaja Competitiva. Ventaja Competitiva.* Mexico : CECSA, 2005.

PROEXPORT. 2008. *Guia para exportar a Brasil.* Quito : Proexport, 2008.

Solagro. 2006. Solagro. *Solagro.* [En línea] Adamtsolutions, 08 de 2006. [Citado el: 25 de 07 de 2013.] <http://www.solagro.com.ec/cultdet.php?vcultivo=Cebolla>.

—. 2009. Solagro. *Solagro.* [En línea] 13 de 05 de 2009. [Citado el: 02 de 06 de 2013.] <http://www.solagro.com.ec/index.php>.

Urbina, Gabriel Baca. 2001. *Evaluación de Proyectos. Evaluación de Proyectos.* Mexico : Mc-Graw Hill , 2001.

Vasconez, Sofia. 2012. Centro Estético Nutricional. *Cebolla Colorada: su poder antiinflamatorio*. [En línea] Centro Estético Nutricional, 04 de 30 de 2012. [Citado el: 25 de 07 de 2013.] <http://sofiavasconez.blogspot.com/2012/04/cebolla-colorada-su-poder-anti.html#!/2012/04/cebolla-colorada-su-poder-anti.html>.

Wikipedia. 2013. Wikipedia. *Brasil*. [En línea] Wikipedia, 04 de 07 de 2013. [Citado el: 21 de 07 de 2013.] <http://es.wikipedia.org/wiki/Brasil>.

ANEXOS

ANEXO 1.-

EXPORTACIONES ECUATORIANAS A BRASIL – ENERO -ABR 2010

PARTIDA	PRODUTO	US\$ FOB
27090000	ÓLEOS BRUTOS DE PETRÓLEO	25.025,130
16041410	PREPARAÇÕES E CONSERVAS DE ATUM	3.697,420
17049010	BOMBONS, CARAMELOS, CONFEITOS E PASTILHAS OUTRAS CHAPAS, FOLHAS, PELÍCULAS, ETC., DE	2.498,740
39202090	POLÍMEROS DE PROPILENO	1.403,970
78011000	CHUMBO REFINADO OUTROS TECIDOS EM PONTO SARJADO, INCLUÍDO O DIAGONAL, CUJA RELAÇÃO DE TEXTURA NÃO	895,310
52094300	SEJA SUPERIOR A 4	834,780
19053200	"WAFFLES" E "WAFERS" SUCO DE MARACUJÁ (PARCHITA, PASSIFLORA	775,700
20098012	EDULIS)	749,400
44072200	MADEIRA DE VIROLA, IMBUIA E BALSAM OUTROS GARRAFÕES, GARRAFAS E SEMELHANTES, DE VIDRO, COM CAPACIDADE	749,380
70109020	ENTRE 0,33 E 1 LITRO OUTRAS PREPARAÇÕES E CONSERVAS DE	523,290
16042000	PESCADO	498,130
29182210	ÁCIDO ACETILSALICÍLICO OUTROS ÓLEOS DE PALMA E RESPECTIVAS FRAÇÕES, MESMO REFINADOS, MAS NÃO	477,010
15119000	QUIMICAMENTE MODIFICADOS OUTROS MEDICAMENTOS CONTENDO	333,920
30045010	VITAMINAS, PARA USO HUMANO	272,150
63063000	VELAS	228,140
83014010	FECHADURAS PARA COFRES OUTROS PEIXES, EXCETO OS FÍGADOS, OVAS E	189,840
0303790090	SÊMEN	121,680
06031100	ROSAS OUTRAS PARTES DAS MÁQUINAS DE SONDAGEM OU DE PERFURAÇÃO	102,650
84314390		90,590

79039000	OUTROS PÓS E ESCAMAS DE ZINCO	75,090
65020010	CHAPÉUS DE PALHA FINA	66,810
84472020	OUTRAS MÁQUINAS RETILÍNEAS, PARA TRICOTAR	63,800
	OUTROS PRODUTOS DE ORIGEM ANIMAL, NÃO	
05119990	ESPECIFICADOS	52,830
76042920	OUTROS PERFIS DE ALUMÍNIO	42,520
76052900	OUTROS FIOS DE LIGAS DE ALUMÍNIO	42,060
	OUTROS ÓLEOS ESSENCIAIS, EXCETO DE	
33012990	CÍTRICOS	40,280
15132910	ÓLEOS DE AMÊNDOA DE PALMA	38,800
	OUTRAS FOLHAS E TIRAS LIGADAS DE ALUMÍNIO,	
76071900	SEM SUPORTE	38,580
	OUTRAS CHAPAS, FOLHAS, PELÍCULAS, ETC., DE	
39202010	POLÍMEROS DE ETILENO	32,440
85176100	ESTAÇÕES BASE	23,890
33012990	OUTROS ÓLEOS ESSENCIAIS	21,800
	CONTÊINERES, INCLUÍDOS OS DE TRANSPORTE DE	
86090000	FLUIDOS.....	14,400
03037400	CAVALAS E CAVALINHAS	11,750
	OUTRAS FLORES E SEUS BOTÕES, CORTADOS	
	PARA BUQUÊS OU PARA ORNAMENTAÇÃO,	
06031910	FRESCOS	10,460
	BAGAGEM E EQUIPAMENTO DE TRABALHO,	
98020000	ISENTO	8,110
	APARELHOS PARA PREPARAÇÃO DE CAFÉ OU DE	
85167100	CHÁ	6,940
	OUTROS BOTÕES, INCLUÍDOS OS DE PRESSÃO;	
96062910	FORMAS E OUTRAS PARTES.....	6,780
	PARTES E ACESSÓRIOS DAS MÁQUINAS DA	
84733000	POSIÇÃO 84.71	6,320
32121000	FOLHAS PARA MARCAR A FERRO	6,130
	OUTROS ARTIGOS DE TRANSPORTE OU DE	
39237090	EMBALAGEM, DE PLÁSTICOS	5,020
94036000	OUTROS MÓVEIS DE MADEIRA	4,320
	OUTROS ROLAMENTOS, INCLUÍDOS OS	
84828000	ROLAMENTOS COMBINADOS	3,370
	DERIVADOS HALOGENADOS DE HORMÔNIOS	
29372220	CORTICOESTERÓIDES	2,620

0603199010	OUTRAS FLORES FRESCAS	2,320
	AGENTES ORGÁNICOS DE SUPERFÍCIE, NÃO	
34021390	IÓNICOS	2,060
	TOTAL 45 PRINCIPALES PRODUTOS:	40.096,730
	TOTAL GERAL:	40.111,110

FUENTE: Banco Central de Ecuador

Actualizado el 16.06.2010

ANEXO 2.-**IMPORTAÇÕES EQUATORIANAS DO BRASIL - JAN-ABR 2010**

POSIÇÃO	PRODUTO	US\$ CIF
85171200	TELEFONES CELULARES E PARA OUTRAS REDES SEM FIO	17.170,290
72083999	PRODUTOS LAMINADOS PLANOS DE FERRO OU AÇO NÃO LIGADO, DE ESPESSURA INFERIOR A 3MM	11.124,040
84383000	MÁQUINAS E APARELHOS PARA A INDÚSTRIA DE AÇÚCAR	10.562,160
39021000	POLIPROPILENO	8.261,940
30049029	OUTROS MEDICAMENTOS CONTENDO VITAMINAS	7.631,270
39011000	POLIETILENO DE DENSIDADE INFERIOR A 0,94	7.520,830
72139110	OUTRO FIO-MÁQUINA, DE SEÇÃO CIRCULAR DE DIÂMETRO INFERIOR A 14MM, COM TEOR DE CARBONO SUPERIOR OU IGUAL A 0,6%, EM PESO	6.672,580
39012000	POLIETILENO DE DENSIDADE IGUAL OU SUPERIOR A 0,94	6.478,730
10019020	OUTROS TRIGO E MISTURA DE TRIGO COM CENTEIO	5.574,880
72139190	OUTRO FIO-MÁQUINA, DE SEÇÃO CIRCULAR DE DIÂMETRO INFERIOR A 14MM	5.517,180
8706009290	CHASSIS COM MOTOR PARA VEÍCULOS AUTOMÓVEIS DAS POSIÇÕES 8701 A 8705	4.837,630
84143091	COMPRESSORES HERMÉTICOS OU SEMI-HERMÉTICOS	4.506,970
72083991	OUTROS PRODUTOS LAMINADOS PLANOS, DE ESPESSURA INFERIOR A 3MM	3.681,520
85044090	OUTROS CONVERSORES ESTÁTICOS	3.026,670
48025590	OUTROS PAPÉIS DE PESO ENTRE 40 GR/M2 E 150 GR/M2, EM ROLOS	3.003,360
52010030	ALGODÃO	2.758,210
85016400	GERADORES DE CORRENTE ALTERNADA,	2.697,690

	DE POTÊNCIA SUPERIOR A 750kVA	
87019000	OUTROS TRATORES	2.671,090
	PRODUTOS SEMIMANUFATURADOS DE FERRO OU AÇO NÃO LIGADO, CONTENDO,	
72072000	EM PESO, 0,25% OU MAIS DE CARBONO	2.616,470
	OUTROS PRODUTOS LAMINADOS PLANOS, NÃO ENROLADOS, DE ESPESSURA	
72085110	SUPERIOR A 10MM	2.229,350
40112010	PNEUMÁTICOS RADIAIS	2.229,030
	OUTROS VEÍCULOS DE CILINDRADA ENTRE	
8703239090	1.500 E 3.000 CM3	2.177,880
	OUTRO FIO-MÁQUINA, DE OUTRAS LIGAS	
72279000	DE AÇO	2.105,790
	MÁQUINAS SUJA SUPERESTRUTURA É	
84295200	CAPAZ DE EFETUAR UMA ROTAÇÃO DE 360°	2.070,160
	OUTROS PAPÉIS DE PESO ENTRE 40 GR/M2 E	
48025790	150 GR/M2, EM TIRAS	2.000,110
19011010	LEITE MODIFICADO	1.963,200
85235200	CARTÕES INTELIGENTES ("SMART CARDS")	1.898,320
39023000	COPOLÍMEROS DE PROPILENO	1.872,670
85447000	CABOS DE FIBRAS ÓPTICAS	1.865,720
	OUTROS PRODUTOS LAMINADOS PLANOS, NÃO ENROLADOS, DE ESPESSURA ENTRE	
72085290	4,75MM E 10MM	1.672,380
	OUTROS PAPÉIS E CARTÕES, SEM FIBRAS	
48025690	OBTIDAS POR PROCESSO MECÂNICO	1.591,600
	FALSOS TECIDOS, MESMO IMPREGNADOS,	
56031100	DE PESO NÃO SUPERIOR A 25g/m2	1.530,040
	MOTORES DE PISTÃO ALTERNATIVO, DE	
84073400	CILINDRADA SUPERIOR A 1000 CM3	1.514,810
84292000	NIVELADORES	1.514,310
	OUTRO FIO-MÁQUINA DE FERRO OU AÇO	
72139900	NÃO LIGADO	1.358,380
10059011	MILHO AMARELO	1.352,070
	OUTROS PRODUTOS LAMINADOS PLANOS,	
72083790	DE ESPESSURA IGUAL.....	1.306,420
	OUTROS CALÇADOS, COM A PARTE	
64061000	SUPERIOR DE COURO NATURAL OU	1.283,610

	RECONSTITUÍDO	
	OUTROS PAPÉIS E CARTÕES REVESTIDOS, IMPREGNADOS OU RECOBERTOS DE	
48115920	PLÁSTICO	1.208,340
	OUTRAS BORRACHAS SINTÉTICAS EM	
40021910	FORMAS PRIMÁRIAS	1.206,570
10051000	MILHO PARA SEMEADURA	1.205,990
39079100	OUTROS POLIÉSTERES, NÃO SATURADOS	1.201,390
	OUTROS PRODUTOS LAMINADOS PLANOS, EM ROLOS, COM UM LIMITE MÍNIMO DE	
72083910	ELASTICIDADE DE 275 MPa	1.197,270
29153100	ACETATO DE ETILA	1.171,850
	OUTROS PNEUMÁTICOS RECAUCHUTADOS	
40129041	OU USADOS	1.045,290
	TOTAL 45 PRINCIPAIS PRODUTOS:	158.086,06
	TOTAL GERAL:	275.635,550

ANEXO 3.-

MODELO DE MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Señor Notario:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de compañía de responsabilidad limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA.- Comparecientes.- Comparecen a la celebración de este instrumento público, por sus propios derechos, los señores: XX, XX, y XX.

Todos los comparecientes son mayores de edad, los primeros casados y el último soltero, de nacionalidad ecuatoriana, domiciliados en la ciudad de Quito.

SEGUNDA.- Constitución.- Por medio de esta escritura pública, los comparecientes tienen a bien, libre y voluntariamente, constituir la compañía de responsabilidad limitada XX CIA. LTDA., que se registrará por las leyes del Ecuador y el siguiente estatuto.

TERCERA.- Estatuto.- La compañía que se constituye mediante el presente instrumento, se registrará por el estatuto que se expone a continuación:

CAPÍTULO PRIMERO

NATURALEZA, NACIONALIDAD, DENOMINACIÓN, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL, MEDIOS, DURACIÓN, DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN.

Artículo Primero.- Naturaleza, nacionalidad y denominación.- La denominación que la compañía utilizará en todas sus operaciones será “XX CÍA. LTDA.”. Esta sociedad se constituye como una compañía de responsabilidad limitada de nacionalidad ecuatoriana y se registrará por las Leyes ecuatorianas y por el presente estatuto, en cuyo texto se le designará posteriormente simplemente como “la Compañía”.

Artículo Segundo.- Domicilio.- El domicilio principal de la compañía es la ciudad de XX, provincia de XX, República del Ecuador. Por resolución de la junta general de

socios podrá establecer, sucursales, agencias y oficinas en cualquier lugar del país o del extranjero, conforme a la Ley y a este estatuto.

Artículo Tercero.- Objeto social.- El objeto social de la compañía es (actos civiles o mercantiles debidamente concretados)..... Para la consecución del objeto social, la compañía podrá actuar por sí o por interpuesta persona natural o jurídica, y celebrar actos, contratos, negocios, civiles y mercantiles, permitidos por la ley.

Artículo Cuarto.- Duración.- El plazo de duración de la compañía es de XX años, contados a partir de la fecha de inscripción de esta escritura constitutiva en el Registro Mercantil; sin embargo, la junta general de socios, convocada expresamente, podrá disolverla en cualquier tiempo o prorrogar el plazo de duración, en la forma prevista en la Ley de Compañías y este estatuto.

Artículo Quinto.- Disolución y liquidación.- La Junta General podrá acordar la disolución anticipada de la compañía antes de que venza el plazo señalado en el artículo cuarto. Disuelta la Compañía, voluntaria o forzosamente, el procedimiento de liquidación será el contemplado en la Ley de la materia.

CAPÍTULO SEGUNDO

CAPITAL SOCIAL Y PARTICIPACIONES

Artículo Sexto.- Capital social.- El capital social de la Compañía es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América, dividido en cuatrocientas (400) participaciones sociales iguales acumulativas e indivisibles de un dólar cada una. Los Certificados de Aportación serán firmados por el Presidente y el Gerente General de la Compañía.

Artículo Séptimo.- Participaciones.- Las participaciones estarán representadas en certificados de aportación no negociables. Cada participación da derecho a un voto en la Junta General, así como a participar en las utilidades y demás derechos establecidos en la ley o en el estatuto social.

Artículo Octavo.- Transferencias de participaciones.- La propiedad de las participaciones no podrá transferirse por acto entre vivos sin la aprobación unánime

del capital social expresado en junta general. La cesión se hará por escritura pública, a la que se incorporará como habilitante la certificación conferida por el Gerente General de la compañía respecto al cumplimiento del mencionado requisito. En el libro de participaciones y socios se inscribirá la

cesión y luego se anulará el certificado de aportación correspondiente, extendiéndose uno nuevo a favor del cesionario. De la escritura de cesión se sentará razón al margen de la inscripción referente a la constitución de la sociedad, asó como al margen de la matriz de la escritura de constitución en el respectivo protocolo del notario.

CAPÍTULO TERCERO

ÓRGANO DE GOBIERNO: LA JUNTA GENERAL

Artículo Noveno.- Junta general y atribuciones.- Es el Órgano Supremo de gobierno de la Compañía, formado por los socios legalmente convocados y constituidos. Será presidida por el Presidente de la Compañía, y ejercerá la secretaría el Gerente General, sin perjuicio de que la junta designe Presidente y secretario a falta de éstos. Son atribuciones de la Junta General los siguientes:

- a) Resolver sobre la prórroga del plazo de duración de la compañía, su disolución anticipada, la reactivación, el aumento o disminución del capital, la transformación, fusión, o cualquier otro asunto que implique reforma del Contrato Social o Estatuto;
- b) Resolver sobre la distribución de los beneficios sociales;
- c) Conocer y aprobar el informe del Gerente General, así como las cuentas y balances que presenten los administradores;
- d) Aprobar la cesión de las participaciones sociales y la admisión de nuevos socios;
- e) Disponer que se inicien las acciones pertinentes contra los administradores, sin perjuicio del ejercicio de este derecho por parte de los socios, de acuerdo a la Ley;
- f) Interpretar obligatoriamente las cláusulas del Contrato Social, cuando hubiere duda sobre su inteligencia;

- g) Designar al Presidente y al Gerente General, fijar sus remuneraciones, y removerlos por causas legales, procediendo a la designación de sus reemplazos, cuando fuere necesario;
- h) Acordar la exclusión de los socios de acuerdo con la Ley;
- i) Autorizar la constitución de mandatarios generales de la Compañía;
- j) Autorizar al Gerente General la realización de contratos cuya cuantía exceda de XX dólares de los Estados Unidos de Norteamérica (XX USD), así como de actos de disposición de bienes inmuebles de la Compañía;
- k) Las demás que no hubieren sido expresamente previstas a algún órgano de administración.

Artículo Décimo.- Juntas ordinarias.- Se reunirán al menos una vez al año en el domicilio principal de la Compañía, dentro de los tres primeros meses siguientes a la finalización del respectivo ejercicio económico. En estas Juntas deberá tratarse al menos sobre lo siguiente:

- a) Conocer el informe anual del Gerente General, las cuentas y el estado de pérdidas y ganancias, el balance general, y acordar la resolución correspondiente;
- b) Resolver sobre la distribución de los beneficios sociales;
- c) Cualquier otro asunto constante en la convocatoria.

Artículo Décimo Primero.- Convocatorias.- La convocatoria a Junta General se hará mediante comunicación escrita dirigida a cada socio en la dirección registrada por cada uno de ellos y por la prensa en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía, por lo menos con ocho días de anticipación al día fijado para la reunión sin contar el día de la convocatoria ni el de la reunión. La convocatoria especificará el orden del día, el lugar y hora exactos de la reunión y llevará la firma de quien la convoque. En caso de segunda convocatoria, ésta deberá expresar claramente que la junta se reunirá con el número de socios presentes. Esta convocatoria no podrá modificar el objeto de la primera, ni demorar la reunión más de treinta días de la fecha fijada para la primera reunión. Las Juntas Generales, sean

ordinarias o extraordinarias, serán convocadas por el Gerente General, o por el Presidente en ausencia de aquel, sin perjuicio de la facultad conferida a los socios de acuerdo al artículo ciento veinte de la Ley de Compañías.

Artículo Décimo Segundo.- Instalación y quórum decisorio.- Para que la Junta General se encuentre válidamente constituida en primera convocatoria, deberán hallarse presentes los

socios que representen al menos más de la mitad del capital social. En segunda convocatoria podrá reunirse la Junta General con el número de socios presentes, siempre que así se haya expresado en la convocatoria respectiva. Las resoluciones se adoptarán con el voto favorable de los socios que representen la mitad más uno del capital social suscrito concurrente a la reunión. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría. Para la instalación de la Junta se procederá por Secretaría a formar la lista de los asistentes, debiendo hacer constar en la lista a los socios que consten como tales en el Libro de Participaciones y Socios. Para la verificación del quórum de instalación no se dejará transcurrir más de cuarenta y cinco minutos de la hora fijada en la convocatoria. En lo demás se estará a lo dispuesto en la Ley.

Artículo Décimo Tercero.- Representación.- Los socios pueden hacerse representar ante las Juntas Generales de Socios, para ejercer sus derechos y atribuciones, mediante carta o poder dirigida al Presidente de la misma. Cada socio no puede hacerse representar sino por un solo mandatario cada vez, cualquiera que sea su número de participaciones. Asimismo, el mandatario no puede votar en representación de otra u otras participaciones de un mismo mandante en sentido distinto, pero la persona que sea mandataria de varias participaciones puede votar en sentido diferente en representación de cada uno de sus mandantes.

Artículo Décimo Cuarto.- De las actas.- Las deliberaciones de la Junta General se asentarán en un acta, que llevará las firmas del Presidente y del Secretario de la junta. En el caso de juntas universales, éstas podrán reunirse en cualquier parte del territorio nacional; pero deberán firmar el acta todos los asistentes que necesariamente deben representar el 100% del capital social, bajo pena de nulidad.

De cada junta se formará un expediente con la copia del acta y de los demás documentos que justifiquen que las convocatorias se hicieron en la forma prevista en la Ley y los Estatutos; se incorporarán además los demás documentos que hubieren sido conocidos por la junta. Las actas se elaborarán a través de un ordenador o a máquina, en hojas debidamente foliadas, que podrán ser aprobadas en la misma sesión, o a más tardar dentro de los quince días posteriores.

Artículo Décimo Quinto.- Juntas Generales Extraordinarias. - Se reunirán en cualquier tiempo, en el domicilio principal de la compañía, para tratar los asuntos puntualizados en la convocatoria.

Artículo Décimo Sexto.- Juntas Generales y Universales.- La Junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier tiempo y lugar, dentro del territorio de la

República, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital social, y los asistentes acepten por unanimidad la celebración de la junta. En cuanto al quórum decisorio se estará a lo previsto en el artículo duodécimo de este estatuto. Las Actas de las Juntas Universales serán firmadas por todos los asistentes, bajo pena de nulidad.

CAPÍTULO CUARTO

ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN: EL PRESIDENTE Y EL GERENTE GENERAL

Artículo Décimo Séptimo.- La compañía se administrará por un Gerente General y/o el Presidente, que tendrán las atribuciones y deberes que se mencionan en las cláusulas que siguen. El Gerente General ejerce la representación legal, judicial y extrajudicial de la Compañía.

Artículo Décimo Octavo.- Del Presidente de la Compañía.- El Presidente será nombrado por la Junta General para un período de tres años, pudiendo ser reelegido indefinidamente; podrá ser o no socio de la Compañía. Sus atribuciones y deberes serán los siguientes:

- a) Convocar, presidir y dirigir las sesiones de Junta General, debiendo suscribir las actas de sesiones de dicho organismo;
- b) Suscribir conjuntamente con el Gerente General los certificados de aportación;
- c) Suscribir el nombramiento del Gerente General; y,
- d) Subrogar al Gerente General en caso de ausencia o fallecimiento de éste, hasta que la Junta General proceda a nombrar un nuevo Gerente General, con todas las atribuciones del subrogado.

La Junta General deberá designar un nuevo Presidente en caso de ausencia definitiva; en caso de ausencia temporal será subrogado por el gerente general.

Artículo Décimo Noveno.- Del Gerente General.- El Gerente General será elegido por la Junta General para un período de tres años, tendrá la representación legal judicial o extrajudicial de la Compañía. Podrá ser reelegido indefinidamente. Para ser Gerente General no se requiere ser

socio de la Compañía. Este administrador no podrá ejercer ningún otro cargo que de acuerdo con la ley y a juicio de la Junta General sea incompatible con las actividades de la compañía.

El Gerente General tendrá los más amplios poderes de administración y manejo de los negocios sociales con sujeción a la Ley, los presentes estatutos y las instrucciones impartidas por la Junta General. En cuanto a sus derechos, atribuciones, obligaciones y responsabilidades se estará a lo dispuesto por la Ley de Compañías y este contrato social.

Son atribuciones especiales del Gerente General:

- a) Subrogar al Presidente de la compañía en caso de ausencia temporal;
- b) Realizar todos los actos de administración y gestión diaria encaminados a la consecución del objeto social de la compañía;

Ejecutar a nombre de la Compañía toda clase de actos, contratos y obligaciones con bancos, entidades financieras, personas naturales o jurídicas, suscribiendo toda clase de obligaciones;

Previa autorización de la Junta General, nombrar mandatarios generales y apoderados especiales de la compañía y removerlos cuando considere conveniente;

Someter anualmente a la Junta General ordinaria un informe relativo a la gestión llevada a cabo al frente de la Compañía, así como el balance general y demás documentos que la Ley exige;

Formular a la Junta General las recomendaciones que considere convenientes en cuanto a la distribución de utilidades y la constitución de reservas;

Nombrar y remover al personal de la compañía y fijar sus remuneraciones, así como sus deberes y atribuciones;

Dirigir y supervigilar la contabilidad de la compañía, así como velar por el mantenimiento y conservación de sus documentos;

Abrir y cerrar cuentas bancarias y designar a la o las personas autorizadas para emitir cheques o cualquier otra orden de pago contra las referidas cuentas;

Librar, aceptar, endosar y avalar letras de cambio y cualesquiera otros papeles de comercio relacionados con las actividades de la compañía;

Cumplir y hacer cumplir las decisiones de la Junta General; y,

Ejercer y cumplir todas las atribuciones y deberes que reconocen e imponen la Ley y los estatutos presentes así como todas aquellas que sean inherentes a su función y necesarias para el cabal cumplimiento de su cometido.

CAPÍTULO QUINTO

DE LOS SOCIOS

Artículo Vigésimo.- Derechos y obligaciones de los socios.- Son derechos de los socios especialmente los siguientes:

- a) Intervenir en las Juntas Generales;
- b) Participar en los beneficios sociales en proporción a sus participaciones sociales pagadas;
- c) Participar en la misma proporción en la división el acervo social, en caso de liquidación de la Compañía;
- d) Intervenir con voz y con voto en las Juntas Generales;
- e) Gozar de preferencia para la suscripción de participaciones en el caso de aumento de capital;
- f) Impugnar las resoluciones de la Junta General conforme a la Ley;
- g) Limitar su responsabilidad hasta el monto de sus respectivos aportes;
- h) Pedir la convocatoria a Junta General, en la forma establecida en el artículo ciento veinte de la Ley de Compañías, siempre que concurrieren el o los socios que representen por lo menos el diez por ciento del capital social.
- i) Son obligaciones de los socios principalmente:
- j) Pagar la aportación suscrita en el plazo previsto en estos estatutos; caso contrario la compañía podrá ejercer cualquiera de las acciones previstas en el artículo doscientos diecinueve de la Ley de Compañías;
- k) No interferir en modo alguno en la administración de la Compañía;
- l) Los demás contemplados en la ley o en estos estatutos.

CAPÍTULO SEXTO

BALANCES, REPARTO DE UTILIDADES Y FORMACIÓN DE RESERVAS

Artículo Vigésimo Primero.- Balances.- Los balances se practicarán al fenecer el ejercicio económico al treinta y uno de diciembre de cada año y los presentará el Gerente General a consideración de la Junta General Ordinaria. El balance contendrá no sólo la manifestación numérica de la situación patrimonial de la sociedad, sino también las explicaciones necesarias que deberán tener como antecedentes la

contabilidad de la compañía que ha de llevarse de conformidad a las disposiciones legales y reglamentarias, por un contador o auditor calificado.

Artículo Vigésimo Segundo.- Reparto de utilidades y formación de reservas.- A propuesta del Gerente General, la Junta General resolverá sobre la distribución de utilidades, constitución de fondos de reserva, fondos especiales, castigos y gratificaciones, pero anualmente se segregarán de los beneficios líquidos y realizados por lo menos el cinco por ciento (5%) para formar el fondo de reserva legal hasta que este fondo alcance un valor igual al veinticinco por ciento (25%) del capital social. La Junta General para resolver sobre el reparto de utilidades deberá ceñirse a lo que al respecto dispone la Ley de Compañías.

Una vez hechas las deducciones legales, la Junta General podrá decidir la formación de reservas facultativas o especiales, pudiendo destinar, para el efecto, una parte o todas las utilidades líquidas distribuidas a la formación de reservas facultativas o especiales. Para el efecto, será necesario el consentimiento unánime de todos los socios presentes; en caso contrario, del saldo distribible de los beneficios líquidos anuales, por lo menos un cincuenta por ciento (50%) será distribuido entre los socios en proporción al capital pagado que cada uno de ellos tenga en la compañía.

CAPÍTULO SÉPTIMO

DISPOSICIONES VARIAS

Artículo Vigésimo Tercero.- Acceso a los libros y cuentas.- La inspección y conocimiento de los libros y cuentas de la compañía, de sus cajas, carteras, documentos y escritos en general sólo podrá permitirse a las entidades y autoridades que tengan la facultad para ello en virtud de contratos o por disposición de la Ley, así como a aquellos empleados de la compañía cuyas labores así lo requieran, sin perjuicio de lo que para fines especiales establezca la Ley.

Artículo Vigésimo Cuarto.- Normas supletorias.- Para todo aquello sobre lo que no haya expresa disposición estatutaria se aplicarán las normas contenidas en la Ley de Compañías, y demás leyes y reglamentos pertinentes, vigentes a la fecha en que se

otorga la escritura pública de constitución de la compañía, las mismas que se entenderán incorporadas a estos estatutos.

HASTA AQUÍ EL ESTATUTO

CUARTA.- Suscripción y pago de participaciones.- El capital social ha sido íntegramente suscrito por los socios y pagado en su totalidad en numerario, como se desprende del cuadro de integración que a continuación se detalla:

Socio	Capital suscrito	Capital pagado en numerario	Capital por pagar	Capital en número de participaciones
Xxx	Xxx usd	Xxx USD	-----	XXXXXXXX
Xxx	Xxxxx USD	Xxxxx USD	-----	XXXXXXXX
Xxx	Xxxxx USD	Xxx USD	-----	XXXXXXXX

QUINTA.- Nombramiento de Administradores.- Para los períodos señalados en los artículos décimo octavo y décimo noveno de los estatutos sociales, se designa como Presidente de la Compañía al señor XX y como Gerente General de la misma a la señora XX.

SEXTA.- Declaraciones.- a) Los firmantes de la presente escritura pública son los socios fundadores de la Compañía, quienes declaran expresamente que ninguno de ellos se reserva en su provecho personal, beneficios tomados del capital de la compañía en participaciones u obligaciones.

b) Los socios facultan al abogado XX para que obtenga las aprobaciones de esta escritura y cumpla los demás requisitos de Ley, para el establecimiento de la compañía.

c) Por el capital pagado en efectivo, de acuerdo al detalle señalado anteriormente, se adjunta el certificado de depósito bancario en la cuenta “Integración de Capital”, abierta en el banco XX para que se agregue como parte integrante de esta escritura.

Usted, Señor Notario se servirá agregar y anteponer las cláusulas de estilo necesarias para la completa validez de este instrumento.