

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS

TEMA:

**PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DE PALMITO EN
CONSERVA A CANADÁ**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE INGENIERO EN
COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

AUTOR:

SUÁREZ RUALES JANIO DAVID

DIRECTOR:

ING. RENE VÁSCONEZ

QUITO, 2013

DEDICATORIA

El presente documento está dedicado a mi familia, por ser el eje fundamental de mi vida, por sus consejos, amor y corrección, en especial a mis padres por proveerme de los recursos necesarios para culminar mi carrera exitosamente.

AGRADECIMIENTO

A Dios por brindarme la salud y las fuerzas necesarias para llevar a cabo este proyecto, a mis padres por su esfuerzo y apoyo constante. A mi tutor y gran persona Rene Vásquez por su dirección durante el desarrollo de mi tema de tesis.

David Suárez

AUTORIA

Yo Suárez Ruales Janio David portadora de la cédula de identidad No.1723792394 como estudiante de la Universidad Tecnológica Equinoccial, asumo la completa responsabilidad sobre el presente trabajo de investigación, el contenido del mismo, está sustentado en un riguroso proceso investigativo, habiendo utilizado material bibliográfico adecuado, respetando los derechos de sus autores, y no constituye plagio por ningún concepto.

Suárez Ruales Janio David

CERTIFICACIÓN

En calidad de Director de Tesis, certifico que la presente tesis, cuyo título es:

**“PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DE PALMITO
EN CONSERVA A CANADÁ”**

Ha sido desarrollada por el Señor: Suárez Ruales Janio David, como requisito previo para optar el título de ingeniero en comercio exterior, integración y aduanas. Considero que el proyecto reúne los requerimientos académicos, méritos suficientes para ser sometida a la defensa y evaluación por parte del jurado que sea designado. Basándome en lo expuesto, se autoriza que la presente tesis sea reproducida de conformidad con el procedimiento establecido.

En la ciudad de Quito, 2013

Ing. Rene Vásquez
Director del Proyecto

ÍNDICE

ÍNDICE.....	III
ÍNDICE DE CUADROS.....	X
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XVIV
CAPÍTULO I.....	18
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	18
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	18
1.2 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	18
1.3 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	20
1.3.1 Determinación temporal	20
1.3.2 Determinación espacial	20
1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	20
1.4.1 Objetivo General	20
1.4.2 Objetivos Específicos	21
1.5 HIPÓTESIS	21
1.6 VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN	21
1.6.1 Variables Independientes.....	21
1.6.2 Indicadores	22
1.6.3 Variables Dependientes.....	22
1.6.4 Indicadores	22
1.7 METODOLOGÍA.....	22
1.7.1 Métodos	22
1.8 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	23
CAPÍTULO II.....	25
ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DEL PRODUCTO	25
2.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS	25
2.2 USOS DEL PALMITO.....	25
2.3 REQUERIMIENTOS CLIMÁTICOS.....	27
2.4 GENERALIDADES	28
2.4.1 Productos derivados del palmito.....	29
2.5 PRODUCCIÓN NACIONAL ECUATORIANA	30
2.5.1 Ventajas comparativas y competitivas del palmito ecuatoriano	32
CAPÍTULO III.....	33
BASE LEGAL.....	33

3.1. INSTITUCIONES RELACIONADAS CON EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE PALMITO	33
3.1.1. Superintendencia de Compañías	33
3.1.1.1 Constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada	33
3.1.2. Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)	35
3.1.3. Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)	35
3.1.4. Servicio de Rentas Internas (SRI)	36
3.1.5. Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (MAGAP)	39
3.1.6. Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR)	39
3.2. LEYES CONEXAS.....	39
3.2.1. Codificación de la ley de Compañías.	39
3.2.2. Código Tributario Interno.	40
3.2.3. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)	41
3.3.3 Reglamentaciones Técnicas y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.	42
CAPÍTULO IV	43
ESTUDIO DE MERCADO	43
4.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DEL MERCADO	43
4.1.1. Objetivo general	43
4.1.2. Objetivos específicos	43
4.2 PRODUCCIÓN MUNDIAL DE PALMITO EN CONSERVA.....	44
4.2.1 Exportación de palmito en conserva en toneladas a nivel mundial	44
4.2.2 Exportación de palmito en conserva en miles de dólares americanos a nivel mundial	45
4.3 MERCADO CANADIENSE	47
4.3.1 Descripción del mercado	47
4.3.2 Relaciones comerciales	48
4.3.3 Gobierno y Administración	49
4.3.4 Población	49
4.3.5 Sectores productivos	49
4.3.6 Características de la economía	50
4.3.7 PIB.....	50
4.3.8 Tipo de cambio	51
4.3.9. Inflación	52
4.4 RELACIONES COMERCIALES ECUADOR-CANADÁ	53
4.4.1 Principales productos importados por Canadá desde Ecuador.....	55
4.4.2 Principales productos importados por Ecuador desde Canadá.....	55
4.4.2. Balanza comercial Ecuador-Canadá.....	56

4.5 CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA.	57
4.5.1 Proyección de la importación de palmito en conversa de Canadá.	57
4.5.2. Proyección de exportación de palmito en conversa de Canadá.....	59
4.5.3. Proyección de la producción nacional de palmito en Canadá.....	61
4.5.4. Cálculo Del Consumo Nacional Aparente	62
4.6.5. Cálculo Del Consumo Real	62
4.6.5.1 Proyección de la Población.....	63
4.6.6. Cálculo del Consumo Real Recomendado del Palmito en base al Consumo Máximo Recomendado....	64
CAPÍTULO V	66
ESTUDIO TÉCNICO.....	66
5.1. OBJETIVO DEL ESTUDIO TÉCNICO	66
5.2. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO.....	66
5.2.1. Factores para determinar el Tamaño del Proyecto	66
5.2.1.1 Demanda	66
5.2.1.2 Suministros e insumos.....	67
5.2.1.3 Tecnología y Equipos	67
5.2.1.4 Financiamiento	69
5.2.1.5 Organización.....	69
5.2.1.6 Tamaño del proyecto	70
5.3 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	71
5.3.1 Macro Localización	72
5.3.2 Micro Localización	73
5.3.3 Método de localización	73
5.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO	75
5.4.1 Proceso de producción	76
5.4.1.1 Recepción de materia prima	76
5.4.1.2 Escaldado del palmito	77
5.4.1.3 Pelado.....	78
5.4.1.4 Despeluzado	78
5.4.1.5 Corte	78
5.4.1.6 Lavado del palmito	78
5.4.1.7 Envasado	78
5.4.1.8 Etiquetado	79
5.4.1.9 Empaque o Contenedor	81

5.5 EMBALAJE	83
5.5.1 Paletización.....	84
5.5.1.1 Cubicaje	84
5.5.2 Almacenado.....	85
5.5.3 Flujograma del proceso	85
5.5.4 Diseño de la planta	88
CAPÍTULO VI	90
COMERCIO EXTERIOR	90
6.1 LOGÍSTICA INTERNACIONAL.....	90
6.1.2 Transporte	91
6.2 PROCESO DE EXPORTACIÓN	92
6.2.1 Negociación	92
6.2.2 Condiciones de la Negociación	93
6.2.2.1 Incoterms 2010	93
6.2.2.2 Análisis de Incoterms	94
6.2.2.3 Incoterm de exportación.....	95
6.2.2.4 Envasado	95
6.2.2.5 Funciones del envase	95
6.2.2.6 Importancia del envase	96
6.2.2.7 Selección del envase	96
6.3 FORMA DE PAGO	96
6.3.1 Carta de crédito.....	97
6.4 TRÁMITES DE EXPORTACIÓN	98
6.4.1 Requisitos para ser exportador	98
6.4.1.1 Certificado de Firma Electrónica	98
6.4.1.2 Registro en la Ventanilla Única Ecuatoriana (ECUAPASS)	99
6.5 PASOS DE EXPORTACIÓN	100
6.5.1 Documentos de Soporte.....	101
6.5.2 Factura Comercial.....	101
6.5.3 Conocimiento de Embarque.....	101
6.5.4 Autorizaciones previas de Exportación	102
6.5.5 Certificado de Origen.....	102
6.5.6 Requisitos para obtener el certificado de origen	103
6.5.7 Certificado sanitario	104

6.5.7.1	Entidad emisora del Certificado Sanitario.....	105
6.5.7.2	Circunstancias para tramitar el Registro Sanitario:.....	105
6.5.7.3	Importancia del Registro Sanitario.....	106
6.5.8	Packing List	106
6.6	DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN	106
6.6.1	Fase de pre-embarque	107
6.6.2	Fase de post-embarque.....	107
6.6.2.1	Módulo ECUAPASS	108
6.6.2.2	Llenado del Ecuapass	109
6.7	LIQUIDACIÓN ADUANERA.....	110
6.7.1	Documentos para la exportación	110
6.7.2	Transporte interno	110
6.7.2	Tasa de almacenaje	111
6.7.3	Trámites aduaneros.....	111
6.7.4	Manipuleo en puerto de embarque	111
6.7.5	Agente de aduana	112
6.8	REQUISITOS PARA INGRESAR AL MERCADO CANADIENSE	112
6.8.1	Aranceles	113
6.8.1.1	Acuerdos comerciales Ecuador-Canadá.....	114
6.8.1.2	Descripción SGP Canadá.....	114
6.8.2	Requerimientos Específicos.....	115
6.8.2.1	Etiquetado Bilingüe	115
6.8.2.2	Empaque 115	
6.8.2.3	Certificado Sanitario.....	115
6.8.2.4	Certificado de Origen	116
6.8.3	Canales de Distribución	116
	CAPÍTULO VII	119
	INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO.....	119
7.1	INVERSIÓN	119
7.2	INVERSIONES PREVIAS AL INICIO DE LAS ACTIVIDADES.....	119
7.2.1	Activos fijos tangibles	120
7.2.2	Terreno	120
7.2.3	Construcciones	121
7.2.4	Vehículo.....	122

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

7.2.5 Maquinaria y equipo	122
7.2.6 Equipo de oficina	123
7.2.7 Equipos de Computación.....	123
7.2.8 Muebles y enseres.....	123
7.3 ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES (ACTIVOS DIFERIDOS)	124
7.4 CAPITAL DE TRABAJO	125
7.5 FINANCIAMIENTO	125
7.5.1 Fuentes.....	126
7.5.1.1 Fuentes internas.....	126
7.5.1.2 Fuentes externas	126
7.5.1.3 Estructura de la deuda	126
7.6 AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA.....	127
CAPÍTULO VIII	129
COSTOS E INGRESOS	129
8.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN	129
8.2 COSTOS DIRECTOS	129
8.2.1 Mano de obra	129
8.2.2 Materia prima.....	131
8.2.3 Insumos	131
8.3 COSTOS INDIRECTOS.....	132
8.3.1 Materiales indirectos.....	132
8.3.2 Gastos de fabricación	133
8.3.3 Mantenimiento y reparación.....	134
8.3.4 Seguros	134
8.3.5 Depreciación y amortización	135
8.4 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	137
8.4.1 Gastos de personal Administrativo	137
8.4.2 Gastos generales	139
8.5 GASTOS DE VENTAS.....	139
8.6 GASTOS FINANCIEROS	140
8.7 COSTOS TOTALES	141
8.7.1 Costos del proyecto con inflación	141
8.6 INGRESOS DEL PROYECTO.....	144
8.6.1 Determinación del precio de venta del producto	144
8.6.2 Cálculo de los ingresos totales del proyecto	144

8.6.3 Proyección de los ingresos del proyecto	144
CAPÍTULO IX	146
EVALUACIÓN DEL PROYECTO	146
9.1 HERRAMIENTAS CONTABLES	146
9.1.1 Estado de situación inicial	146
9.1.2 Estado de resultados	147
9.1.3 Flujo de caja.....	149
9.2 INDICADORES DE RENTABILIDAD	151
9.2.1 Tasa de descuento	151
9.2.2 Valor Actual Neto (VAN).....	152
9.2.3 Tasa Interna de Retorno	153
9.2.4 Periodo de recuperación de la inversión (PRI)	155
9.2.5 Punto de equilibrio	156
9.3 INDICADORES FINANCIEROS	160
9.3.1 Rentabilidad Total (ROI)	160
9.3.2 Rentabilidad Sobre Recursos Propios (RSP)	160
9.3.3 Rentabilidad Neta	161
9.3.3.4 Índice de apalancamiento	162
9.3.3.5 Índice de cobertura	163
CAPÍTULO X.....	164
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	164
10.1 CONCLUSIONES.....	164
10.2 RECOMENDACIONES	166
BIBLIOGRAFÍA.....	168
ANEXOS.....	171

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1	¡Error! Marcador no definido.
CUADRO N° 2	44
CUADRO N° 3	45
CUADRO N° 4	46
CUADRO N° 5	47
CUADRO N° 6	50
CUADRO N° 7	51
CUADRO N° 8	55
CUADRO N° 9	56
CUADRO N° 10	56
CUADRO N° 11	58
CUADRO N° 12	58
CUADRO N° 13	59
CUADRO N° 14	60
CUADRO N° 15	60
CUADRO N° 16	61
CUADRO N° 17	62
CUADRO N° 18	63
CUADRO N° 19	64
CUADRO N° 20	65
CUADRO N° 21	71
CUADRO N° 22	74
CUADRO N° 23	83

CUADRO N° 24.....	92
CUADRO N° 25.....	93
CUADRO N° 26.....	94
CUADRO N° 27.....	97
CUADRO N° 28.....	98
CUADRO N° 29.....	102
CUADRO N° 30.....	110
CUADRO N° 31.....	110
CUADRO N° 32.....	111
CUADRO N° 33.....	111
CUADRO N° 34.....	111
CUADRO N° 35.....	112
CUADRO N° 36.....	117
CUADRO N° 37.....	119
CUADRO N° 38.....	120
CUADRO N° 39.....	121
CUADRO N° 40.....	121
CUADRO N° 41.....	122
CUADRO N° 42.....	122
CUADRO N° 43.....	123
CUADRO N° 44.....	123
CUADRO N° 45.....	124
CUADRO N° 46.....	124
CUADRO N° 47.....	125
CUADRO N° 48.....	126

CUADRO N° 49.....	128
CUADRO N° 50.....	130
CUADRO N° 51.....	131
CUADRO N° 52.....	132
CUADRO N° 53.....	133
CUADRO N° 54.....	134
CUADRO N° 55.....	135
CUADRO N° 56.....	135
CUADRO N° 57.....	136
CUADRO N° 58.....	137
CUADRO N° 59.....	138
CUADRO N° 60.....	139
CUADRO N° 61.....	140
CUADRO N° 62.....	141
CUADRO N° 63.....	143
CUADRO N° 64.....	145
CUADRO N° 65.....	147
CUADRO N° 66.....	148
CUADRO N° 67.....	150
CUADRO N° 68.....	151
CUADRO N° 69.....	153
CUADRO N° 70.....	155
CUADRO N° 71.....	156
CUADRO N° 72.....	158

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1	26
GRÁFICO N° 2	27
GRÁFICO N° 3	31
GRÁFICO N° 4	51
GRÁFICO N° 5	52
GRÁFICO N° 6	67
GRÁFICO N° 7	68
GRÁFICO N° 8	68
GRÁFICO N° 9	68
GRÁFICO N° 10	70
GRÁFICO N° 11	72
GRÁFICO N° 12	75
GRÁFICO N° 13	77
GRÁFICO N° 14	77
GRÁFICO N° 15	82
GRÁFICO N° 16	83
GRÁFICO N° 17	84
GRÁFICO N° 18	85
GRÁFICO N° 19	86
GRÁFICO N° 20	88
GRÁFICO N° 21	90
GRÁFICO N° 22	91
GRÁFICO N° 23	95
GRÁFICO N° 24	100

GRÁFICO N° 25	103
GRÁFICO N° 26	107
GRÁFICO N° 27	109
GRÁFICO N° 28	113
GRÁFICO N° 29	142
GRÁFICO N° 30	159
GRÁFICO N° 31	162

CAPÍTULO I

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La factibilidad de exportar palmito en conserva al mercado canadiense durante los periodos 2013 al 2018 busca obtener rentabilidad y ser competitivos.

Ecuador un país localizado entre la línea equidistante de los Polos Sur y Norte posee una ventaja climática única en el mundo. Es por ello que Ecuador es reconocido a nivel mundial como un importante exportador de productos primarios como: verduras, flores, frutas tropicales diversas entre otras, etc.

El hecho que la balanza comercial del Ecuador este estructurada mayoritariamente por exportaciones de productos primarias no permite que la economía nacional crezca a un ritmo acelerado. Es importante indicar que un producto industrializado tiene un valor de hasta cinco veces el valor de la materia prima por lo que es necesario comenzar a diversificar nuestra oferta exportable en lo referente a productos con valor agregado.

El palmito en conserva el cual es un producto con valor agrado cuenta con una alta probabilidad de mayor aceptación y consumo en el mercado canadiense, ya que al ser un vegetal de fácil digestión y con bajo contenido graso compuesto por vitaminas y minerales, es una excelente alternativa para dietas de reducción de peso y atractivo al gusto.

1.2 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

El palmito ecuatoriano es producto no tradicional cuyo enlatado y envasado tiene sus inicios desde en 1991¹. Este ha venido presentando una mayor demanda en los últimos años a nivel mundial aunque cabe indicar que debido a la crisis mundial al no ser un producto de primera necesidad presento una caída en las exportaciones el periodo 2009, pero para el periodo 2010 en adelante ha venido recuperándose paulatinamente especialmente en el

¹CORPERI, año 2009 , Perfiles del palmito
http://www.puce.edu.ec/documentos/perfil_del_palmito_2009.pdf

mercado canadiense debido a su alta calidad, contenido vitamínico y a su versatilidad en la preparación de alimentos. Constituyéndose en un producto exótico muy apetecido por sus características organolépticas es decir: sabor, olor y textura.

Las favorables condiciones geográficas y ambientales de Ecuador en las zonas tropicales de cultivo, como la luminosidad, humedad y temperatura estables, un nivel de precipitación regular durante todo el año y óptimas condiciones de riego y suelo dan como resultado un producto uniforme con importantes cualidades de sabor, consistencia² y con una mayor resistencia a la oxidación únicas en el mundo. Al poseer tanto ventajas competitivas como comparativas en el cultivo y producción de palmito único sobre otros países de la región, Ecuador lidera la producción de palmito en Latinoamérica.³

Dado el clima de Canadá y a pesar de la adaptación de nuevas técnicas de producción mediante el uso de la tecnología, muchos vegetales y frutas aún no han podido ser cultivados, entre las cuales podemos encontrar el palmito. Es por ello que Canadá es un mercado cuyo abastecimiento de alimentos frescos y procesados depende en gran medida de la importación desde mercados externos. Los alimentos orgánicos, productos gourmet, condimentos, los alimentos en formatos innovadores, concentrados y pulpas de frutas y hortalizas, frutas y verduras en conserva, fruta fresca y congelada, se consideran con un interesante potencial comercial en el mercado.

Por lo antes mencionado este proyecto de factibilidad está enfocado en la utilización de las ventajas geográficas, climáticas y productivas y al volumen de demanda que ha venido presentando una recuperación en los últimos 2 años, el palmito después de un proceso de industrialización basado en altos estándares de calidad pueda ser exportado al Canadá en conserva.

²CICO , Ecuador calidad de origen, año 9
http://www.puce.edu.ec/documentos/perfil_del_palmito_2009.pdf

³ Ecuador inmediato, Ecuador vende más Palmito , Fecha: 09 de octubre del 2012
http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=4159&umt=ecuador vende mas palmito

1.3 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

El objetivo principal está basado en la exportación de palmito en conserva a Canadá ya que es uno de los principales países consumidores de vegetales por persona y debido a que el Ecuador es el principal proveedor de palmito en conserva.

Con respecto a la parte de comercio exterior es necesario investigar las normativas del mercado canadiense las cuales rigen la comercialización de palmito en conserva es decir, si este tiene algún tipo de restricción, permiso especial o documentación obligatoria de acompañamiento.

Dentro del proceso de comercio exterior es importante la investigación y determinación del proceso logístico ya que con el mismo el producto llegará del país de origen a destino.

1.3.1 Determinación temporal

Periodo: 2013-2018

1.3.2 Determinación espacial

- Empresa: MARIAPALM
- Producto: Palmito en conserva
- País de origen: Ecuador
- País de destino: Canadá

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo General

Desarrollar un proyecto de factibilidad para la exportación de palmito en conserva al Mercado de Canadá en los periodos 2013-2018, buscando niveles aceptables de rentabilidad económica con responsabilidad social y ecológica.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Elaboración del estudio de mercado para determinar gustos, preferencias y tendencias del mercado.
- Realizar un estudio económico financiero para determinar la rentabilidad del proyecto.
- Elaboración proceso de producción del palmito en conserva.
- Establecimiento del organigrama de la empresa.
- Determinar las principales zonas de cultivo, volumen de producción y sus precios de venta.
- Determinar el envase y embalaje más apropiado para el producto.
- Elaboración de un estudio para el establecimiento de los requisitos necesarios para exportar a Canadá palmito en conserva.
- Búsqueda de las fuentes que ofrezcan flexibilidad y ventajas para financiar el proyecto.
- Implementar normas ISO en el proceso de producción y venta del producto en el futuro.
- Realizar la evaluación del proyecto para determinar su pre factibilidad.

1.5 HIPÓTESIS

¿La creación de una empresa exportadora de palmito en conserva a Canadá con la finalidad de cubrir la demanda insatisfecha es técnicamente factible, obteniendo rentabilidad al corto, mediano y largo plazo?

1.6 VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

1.6.1 Variables Independientes

Exportación de palmito en conserva de una manera competitiva en el mercado internacional.

1.6.2 Indicadores

- Empresas de transporte;
- Agentes de Aduana;
- Navieras;
- Empresas Aseguradoras;
- El producto.

1.6.3 Variables Dependientes

Ingreso al mercado canadiense en condiciones de rentabilidad durante el periodo 2013 al 2018.

1.6.4 Indicadores

- Demanda;
- Oferta;
- Precio;
- Promoción;
- Comercialización;
- Canales de Distribución;
- Plaza;
- Inversión.

1.7 METODOLOGÍA

1.7.1 Métodos

Para el presente proyecto de pre factibilidad se utilizará una investigación descriptiva, correlación y exploratorio ya que mediante ellos se podrá describir y establecer las operaciones y procesos de producción y comercialización del producto. A continuación se detallan los métodos a utilizar:

- **Método histórico-lógico:** Mediante el cual se obtendrá información estadística secundaria con el fin de conocer el comportamiento a través del tiempo de la producción y comercialización internacional del producto, es decir exportaciones e importaciones.
- **Método Inductivo:** “Es un método científico que obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares.”⁴
- **Método Analítico:** A través de este método se obtendrá un análisis completo del estudio a realizarse, recopilando toda la información posible, así se podrá establecer la factibilidad y rentabilidad de dicho estudio, para posteriormente hacer una síntesis, es decir, obtener conclusiones y recomendaciones.
- **Método Sintético:** “Es un proceso de razonamiento que tiende a reconstruir un todo, a partir de los elementos distinguidos por el análisis.”⁵

1.8 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Para el presente estudio se utilizara las siguientes técnicas:

- **Bibliográfica:** Las Técnicas Bibliográficas y documentales en la Investigación Científica nos brindan gran ayuda porque a través de ellas se puede encontrar información que nos ayude a comprobar las hipótesis y que se elaboren en el proceso; llevándonos a un avance para obtener resultados. En ellas se conservan documentos los cuales guardan información de distintos eventos ocurridos, los

⁴DEFINICION.DE, año: 2008
<http://definicion.de/metodo-inductivo/>

⁵EUMED,NET, año: 2007
<http://www.eumed.net/libros/2007a/257/7.2.htm>

cuales son importantes porque hay datos escritos y visuales que se pueden utilizar como parte de la investigación⁶

- **Observación:** Se basa en la observación del fenómeno, con el fin de obtener y tomar información y registrarla para su posterior análisis. Además es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos.

- **Entrevista:** En el país existen varias empresas que exportan palmito a cada y diferentes partes del mundo y mediante entrevistas ya sea personales, telefónicas o mediante correos electrónicos brindara una información valiosa para la orientación del proyecto.

⁶ BUENASTAREAS.COM , año: 2013
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Tecnicas-Bibliograficas/2073388.html>

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DEL PRODUCTO

En el presente capítulo se realiza un análisis y explicación de la cosecha y producción del palmito.

2.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El palmito es la porción central y tierna de la palmera Palmácea de la especie *Bactris Gasipaes* (HBK), conocida como chontaduro originaria del Ecuador. Esta se caracteriza por no ser un cultivo estacional y se produce durante todo el año en forma escalonada, obteniéndose hasta dos cosechas por planta al año.⁷

El cultivo en el Ecuador se inicia desde 1987, pero el desarrollo del proceso de enlatado y enfrascado inicia desde 1991. Desde entonces este sector ha sufrido un crecimiento constante y acelerado, debido a su gran demanda en el mercado internacional, convirtiéndose en uno de los más representativos productos de las exportaciones no tradicionales y fuente de empleo en zonas rurales.⁸

Uno de los principales factores que ha contribuido para el crecimiento acelerado de plantaciones de palmito, es que Ecuador posee varias zonas óptimas para el cultivo de este exótico vegetal, caracterizadas por ser bosques húmedos tropicales con alta presencia de humedad y luz solar. Estas son ventajas competitivas únicas del Ecuador las cuales hacen que el palmito ecuatoriano a través de los años sea el preferido por el mercado internacional.

2.2 USOS DEL PALMITO

⁷EUREPGAP/ FDA / ZULAY, año: 2008

<http://www.zulay.com/espanol/palmitohistoria.html>

⁸<http://www.sica.gov.ec/agronegocios/Biblioteca/Ing%20Rizzo/nuevos%20exportables/palmito.htm>

- El corazón o cogollo de las planta es tierno y comestible.
- Se aprovechan las hojas en cestería o para fabricar escobas, y las fibras que se extraen de ellas en la industria papelera y la textil.
- Sus frutos, llamados vulgarmente dátiles de zorra o palmiches, se emplearon en medicina popular como astringente.
- En el Norte de África, se aprovechaban las raíces por su riqueza en azúcar como sucedáneo de la zarparrilla.
- Aparece cultivada con bastante frecuencia en parques y paseos públicos, también en jardines.
- Cuando joven puede ser ubicada en maceteros, resultando muy atractiva para decorar patios y terrazas.

GRÁFICO N° 1



Fuente:<http://plantas-medicinales.servidor-alicante.com/plantas/palmito>

GRÁFICO N° 2



Fuente:<http://archivo.abc.com.py/suplementos/rural/articulos.php?pid=365315>

2.3 REQUERIMIENTOS CLIMÁTICOS

Uno de los principales factores que ha contribuido para el crecimiento acelerado de producción, es que Ecuador posee varias zonas óptimas para el cultivo de este exótico vegetal, caracterizadas por ser bosques húmedos tropicales con alta presencia de humedad y luz solar. Estas zonas cumplen con las siguientes características agroecológicas:

- **Clima:** Cálido húmedo.
- **Temperatura:** Las temperaturas adecuadas para el buen desarrollo del palmito están entre los 24 y 28 °C. Aun cuando el límite superior de la temperatura en la cual crece es difícil de establecer, se conoce que desarrolla normalmente en las condiciones de temperaturas medias de 25 °C o mayores, siempre que haya un adecuado suministro de agua. En relación a las temperaturas mínimas, si bien el palmito tolera las bajas temperaturas que se observan en cortos períodos del año en los piedemontes andinos y en la zona sur de la Amazonía (temperaturas nocturnas de 10 a 12 °C), no tolera las heladas prolongadas.

- **Heliofania:** Es una planta heliófila, aun cuando en su etapa de establecimiento crece mejor con la presencia de sombra temporal. Durante su vida se establecen 1.000 h de solar como óptimas.
- **Humedad:** 80 a 90%.
- **Altitud:** Se desarrolla con buenos resultados en zonas con altitudes desde el nivel del mar hasta los 1.200 m en el Perú y Ecuador. Se cultiva en ambos lados de la cordillera de los Andes y en las costas de Océano Pacífico y del Atlántico 0 a 600 metros sobre el nivel del mar.⁹

2.4 GENERALIDADES

El palmito en conserva está clasificado como un producto gourmet exótico, esto debido a que posee importantes cualidades de sabor, consistencia y alto contenido vitamínico. Este es utilizado en recetas de cocina diversas especialmente en ensaladas.

Su clasificación taxonómica es la siguiente:

- **Reino:** Vegetal;
- **Clase:** Monocotyledoneae;
- **Orden:** Palmae;
- **Familia:** Palmaceas;
- **Género:** Bactris;
- **Nombre común:** Palmito, chonta o pejibaye.

Entre las propiedades nutricionales y vitamínicas del palmito en conserva se tiene las siguientes:

⁹ <http://www.siamazonia.org.pe/archivos/publicaciones/amazonia/libros/43/43000001.htm>

CUADRO N° 1

CUADRO NUTRICIONAL DEL PALMITO			
Calorías		43,20 kcal.	
Grasa		0 g.	
Colesterol		0 mg.	
Sodio		620 mg.	
Carbohidratos		8 g.	
Fibra		0,00 g.	
Azúcares		8 g.	
Proteínas		2,80 g.	
Vitamina A	2 ug.	Vitamina C	7 mg.
Vitamina B12	0 ug.	Calcio	44 mg.
Hierro	0,40 mg.	Vitamina B3	0,82 mg.

Fuente: <http://alimentos.org.es/palmito-conserva>

Es por ello que el palmito en conserva está localizado entre los alimentos más bajos en grasa y multivitamínicos.

2.4.1 Productos derivados del palmito

- **Palmito Extra Fino.**

Se obtiene de las secciones 1 y 2 del palmito, de esta sección se obtienen los productos más delgados, delicados en sabor y de textura crocante, dado su delicado sabor es delicioso en ensaladas o en platillos sofisticados (6 a 8 Piezas).

- **Palmito Premium.**

De la sección 3 y 4 del tallo se obtiene este producto, el cual tiene un sabor delicado pero más fuerte que el extrafino, su textura firme. Excelente para disfrutarlo directo del frasco, para ensaladas o para platillos elaborados (5 a 7 piezas).

- **Palmitos Doble Capa.**

Este producto se obtiene del corte número 5, es una pieza ligeramente cónica, es aquí donde la planta concentra la mayor parte de los nutrientes que permiten el crecimiento de la hoja, es por eso que es más fuerte en sabor y de una textura suave y delicada. Esta pieza es

deliciosa en las ensaladas, pero puede usarse en platillos especiales como los que recomendamos en las recetas.

- **Palmito en Rodajas (Medallones).**

Esta pieza suave y delicada en sabor se obtiene del corte número 6 es de textura suave y uniforme en diámetro, su sabor es muy suave y se presta para ser usado en ensaladas, en pizzas y con ella puede hacerse muchos platillos, ya que combina muy bien con múltiples ingredientes.

- **Palmito en Trozos.**

Se obtienen generalmente de las puntas del corte número 1 y 2, son piezas un poco heterogéneas en forma, pero de sabor suave y delicado, este producto lo recomendamos principalmente para ensaladas, ya que incluso está cortado para colocarlo con otros vegetales y disfrutarlo.¹⁰

2.5 PRODUCCIÓN NACIONAL ECUATORIANA

En los últimos 6 años ha existido un gran crecimiento de plantaciones de palmito en todo el territorio nacional, especialmente en zonas subtropicales y tropicales como las cuales presentan características climáticas especiales y únicas para el cultivo.

Dentro de las principales provincias productoras tenemos a: Esmeraldas. Pichincha, Orellana y Los Ríos como se muestra en el grafico número 3. Analizando los rendimientos promedios encontrados a nivel nacional estos son de casi 7 toneladas por hectárea de palmito, pero cabe indicar que esto es de palmito en bruto con todas sus capas.

¹⁰ PALMITO EL MEJOR, año 2007
<https://sites.google.com/site/palmitoelmejor/productos-derivados>

GRÁFICO N° 3



Fuente: Censo de Plantaciones de palmito

En el último censo nacional de plantaciones de palmito del 2002 la superficie total con palmito fue de 15.358 hectáreas, estimando un crecimiento del 18.45% hasta el año 2012. Después de haber sido cosechado el producto, este es comercializado de la siguiente manera en el mercado:

1. 14% es comprado por intermediarios internos;
2. 14% lo adquiere intermediarios exportadores;
3. 71% se lo comercializa a procesadores internos;
4. 1% se lo vende directamente (productor-comprador) en plazas y mercados.¹¹

¹¹Palmito del Ecuador // III Censo Nacional Agropecuario
<http://www.docstoc.com/docs/25916956/Palmito-en-el-Ecuador>

2.5.1 Ventajas comparativas del palmito ecuatoriano

El palmito ecuatoriano presenta una textura más compacta y agradable (sin trozos fibrosos), un color marfil más claro, y una mayor resistencia a la oxidación que los palmitos de Brasil, Costa Rica y Venezuela. En nuestro país, el palmito no es un cultivo estacional, se produce durante todo el año, con lo que se logra hasta dos cosechas por planta en el año.

Las condiciones agro-ambientales de las zonas tropicales de cultivo es otra de las ventajas del producto, esto se debe básicamente por estar ubicados en la zona ecuatorial; la luminosidad, humedad y temperatura estables durante todo el año, dan como resultado un producto uniforme como importantes cualidades de sabor y consistencia.

CAPÍTULO III

BASE LEGAL

3.1. INSTITUCIONES RELACIONADAS CON EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE PALMITO

3.1.1. Superintendencia de Compañías

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. Además, la Superintendencia de Compañías tiene personalidad jurídica y ejercerá vigilancia y control de las compañías de responsabilidad limitada entre otras. La vigilancia y control total que ejerce la Superintendencia de Compañías, comprende los aspectos jurídicos, societarios, económicos, financieros y contables.¹²

3.1.1.1 Constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada

La figura bajo la cual la compañía estará constituida es la compañía de responsabilidad limitada.

Existen otros tipo de compañías como: unipersonal, economía mixta, anónima, responsabilidad limitada, comandita simple, nombre colectivo entre otra pero no son las más apropiadas para el tipo de constitución de capital y responsabilidades de los accionistas.

La Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que se contrae con un mínimo de dos personas, y pudiendo tener como máximo un número de quince. En ésta especie de compañías sus socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de

¹²Codificación de la Ley de Compañías, Sección 16ª, Art. 430-431-432

sus aportaciones individuales, y hacen el comercio bajo su razón social o nombre de la empresa acompañado siempre de una expresión peculiar para que no pueda confundirse con otra compañía. La naturaleza de la compañía limitada es siempre mercantil pero sus integrantes por el hecho de constituirla no adquieren la calidad de comerciantes.

- **Requisitos:** En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías.
- **Solicitud de aprobación:** La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato constitutivo.
- **Números mínimo y máximo de socios:** La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo y con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o deberá disolverse. Cabe señalar que ésta especie de compañías no puede subsistir con un solo socio.
- **Capital mínimo:** El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía de Responsabilidad Limitada, es de cuatrocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación y su saldo deberá cancelarse en un plazo no mayor a doce meses. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de

constitución, el bien, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía, y dichos bienes serán avaluado por los socios o por los peritos.¹³

3.1.2. Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es una empresa estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio.¹⁴El ámbito de acción de este organismo público esta está basado y regido en el Registro Oficial No. 351 del 29 de diciembre del 2010, el cual tiene como característica que modificó la última Ley Orgánica de Aduana y cambió su nombre de CAE a SENAE.

Como institución pública, el SENAE cumple funciones claves para el desarrollo del país, ya que tiene un rol preponderante en materia de comercio exterior, especialmente, en la facilitación y agilización de las operaciones de importación y exportación, a través de la simplificación de trámites y procesos. Así mismo, debe resguardar los intereses del Estado, fiscalizando dichas operaciones, de manera oportuna y exacta y recaudar los derechos e impuestos vinculados a éstas.

3.1.3. Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)

El MIPRO busca 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.

Dentro de los objetivos principales de este ministerio están:

¹³ Universidad técnica particular de Loja, Tipos de compañías año 2008
<http://blogs.utpl.edu.ec/pacosanchez/2008/04/18/companias-de-responsabilidad-limitada-companias-anonimas-y-de-economia-mixta-resumen-ejecutivo>

- Incrementar la Producción Nacional para la sustitución estratégica de importaciones en los sectores priorizados;
- Incrementar la oferta de productos con énfasis en los sectores priorizados;
- Incrementar las capacidades productivas para mejorar la productividad con énfasis en los sectores priorizados;
- Incrementar la calidad en la producción nacional industrial con énfasis en los sectores priorizados;
- Incrementar la eficiencia operacional;
- Incrementar el desarrollo del talento humano;
- Incrementar el uso eficiente del presupuesto.¹⁵

Además el MIPRO maneja la Subsecretaría de Comercio e Inversiones, esta subsecretaria entre sus principales objetivos busca:

- Planifica, evalúa y dirige la regulación de los procedimientos de importación y exportación y demás operaciones de comercio exterior, de acuerdo con las resoluciones del COMEX;
- Maneja temas de arancel, origen, salvaguardias, dumping y subvenciones, procedimientos e inversiones, negociaciones nacionales e internacionales de comercio e inversiones.

Cabe indicar que dentro de sus atribuciones la Subsecretaría de Comercio e Inversiones tiene a su cargo la administración y otorgamiento del certificado de origen para productos ecuatorianos de exportación en lo que respecta a: Sistema General de Preferencias (SGP) y Sistema Global de Preferencias Comerciales (SGPC).

3.1.4. Servicio de Rentas Internas (SRI)

El Servicio de Rentas Internas 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

¹⁵ Ministerio de Industrias y Productividad, <http://www.industrias.gob.ec/objetivos>

el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.¹⁶

Según la Codificación de la Ley del Registro Único de Contribuyentes, Artículo 2, el Registro Único de Contribuyentes será administrado por el Servicio de Rentas Internas. Este documento, conocido por sus siglas RUC, es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objeto proporcionar información a la Administración Tributaria.

Según la mencionada Codificación, todas las personas naturales y jurídicas, entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas, sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes.¹⁷

Además según resolución número 768 de la Gerencia General de la CAE (SENAE), que hace referencia a la Utilización del Registro Único de Contribuyentes (RUC) en las Declaraciones Aduaneras Electrónicas, establece que “todas las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador, y que por su naturaleza deban cumplir obligaciones tributarias, deberán registrar en su declaración aduanera electrónica el número de inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) del Servicio de Rentas Internas, mismo que será validado por el sistema informático aduanero.”¹⁸

De igual manera, la Codificación de la Ley del Registro Único de Contribuyentes establece que éste número de RUC deberá constar obligatoriamente en los siguientes documentos: 1) Registros de importadores y exportadores; 2) Permisos de importación, pólizas de

¹⁶<http://www.sri.gob.ec>

¹⁷Codificación de la Ley del Registro Único de Contribuyentes, Art. 3

¹⁸Resolución 768 de la Gerencia General de la CAE, Art. 1

exportación y pedimentos de aduana; y, 3) En todas las etiquetas y envases de productos que físicamente así lo permitieren.

También establece que, los funcionarios y empleados de las entidades públicas y privadas están obligados a exigir la presentación del documento que acredite el número de inscripción en el Registro Único de Contribuyentes, en los siguientes casos: a) Concesión de permisos de importación y pólizas de exportación, así como para el trámite de pedimentos de aduana y para el retiro de equipajes y paquetes postales.

Requisitos para obtener el RUC

Los requisitos que las sociedades privadas bajo el control de la Superintendencia de Compañías deben cumplir son los siguientes:

- Formulario RUC 01 A y RUC 01 B, suscritos por el representante legal;
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil;
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil;
- Original y copia de la hoja de datos generales emitido por la Superintendencia de Compañías;
- Original y copia a color de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal;
- Original del certificado de votación;
- Original y copia de la planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción;

- Original y copia del comprobante de pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior; u, Original y copia del contrato de arrendamiento.

3.1.5. Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (MAGAP)

Es una entidad pública encargado de certificar la calidad fitosanitaria de los productos que se comercializan. Los mercados internacionales demandan requisitos fitosanitarios y de trazabilidad específicos por lo que es necesario hacer un esfuerzo para que el producto obtenga este certificado.

3.1.6. Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR)

FEDEXPOR busca el establecimiento de una cultura exportadora y el desarrollo del comercio exterior, razón por la cual esta institución está comprometida en brindar servicios de calidad para asistir técnicamente, capacitar e internacionalizar a las empresas ecuatorianas y defender los intereses del sector e impulsar la actividad de exportación de alto valor agregado.¹⁹

3.2. LEYES CONEXAS

Para la afiliación, obtención de documentación o cumplimiento de cualquier requisito de las entidades antes mencionadas es necesario cumplir con leyes o códigos.

3.2.1. Codificación de la Ley de Compañías.

Esta la ley se encarga de regular el funcionamiento y establecimiento de todas las personas y sociedades que se dediquen a alguna actividad comercial.

¹⁹FEDEXPORT, año 2011
<http://www.fedexpor.com>

Entre sus principales artículos tenemos están los detallados a continuación donde se establecen características y funciones:

- Art 1.
- Art 93.
- Art 94.
- Art 136.
- Art 138.²⁰

3.2.2. Código Tributario Interno.

El Código Tributario, cuya última Codificación al Código tributario fue publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 38, de 14 de junio de 2005, estipula que los preceptos de este Código regulan las relaciones jurídicas provenientes de los tributos, entre los sujetos activos y los contribuyentes o responsables de aquellos. Se aplicarán a todos los tributos: nacionales, provinciales, municipales o locales o de otros entes acreedores de los mismos, así como a las situaciones que se deriven o se relacionen con ellos.

Para estos efectos, entiéndase por tributos los impuestos, las tasas y las contribuciones especiales o de mejora.²¹

Entre sus principales artículos tenemos están los detallados a continuación donde se establecen ámbito, concepto y sujetos de la renta.

- Art 1: Ámbito de aplicación;
- Art 2: Supremacía de las normas tributarias;
- Art 3: Poder tributario;
- Art 4: Reserva de la ley;
- Art 23: Sujeto activo.

²⁰Ley de Compañías, codificación No. 000 RO/312

²¹Código Tributario, Codificación 9/registro oficial suplementario 38, Art. 1

3.2.3. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)

La presente normativa publicada en el registro oficial Núm. 351 el 29 de diciembre del 2010 rige todas a las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva dentro del territorio nacional.

El ámbito de esta normativa abarcará en su aplicación el proceso productivo en su conjunto, desde el aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial, el consumo, el aprovechamiento de las externalidades positivas y políticas que desincentiven las externalidades negativas. Así también impulsará toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocidas en la Constitución de la República. Un aspecto importante de este código es que establece una serie de incentivos tributarios pero muy condicionados los cuales brindan un sistema especial tributario de pagos o tarifas especiales. Entre sus principales artículos tenemos están los detallados en la parte inferior, donde se establecen conceptos básicos sobre comercio, control aduanero y exportación:

- Art 104: Principios Fundamentales;
- Art 144: Control Aduanero;
- Art 154: Exportación definitiva;

Reglamento al título de la Facilitación Aduanera para el comercio del libro V del COPCI.

El reglamento para la facilitación Aduanera para el Comercio según el registro oficial Número 452 del 19 de Mayo del 2011 manifiesta que el presente título regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas naturales o jurídicas que realizan actividades directa o indirectamente relacionadas con el tráfico internacional de mercancías. Entre sus principales artículos que tenemos y que se detallan a continuación, donde se establecen conceptos sobre temas aduaneros y documentación obligatoria de presentación:

- Art 1: Ámbito de aplicación;
- Art 2: Definiciones;
- Art 3: Plazos para la declaración;
- Art 158: Exportación Definitiva.

3.3.3 Reglamentaciones Técnicas y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del REGLAMENTO DE APLICACIÓN DEL LIBRO IV DEL CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES

Entre sus principales artículos tenemos están los detallados en la parte inferior, donde se establecen conceptos sobre la presentación de este certificado y quien lo expide:

- Art 42: Expedición y exigibilidad;
- Art 44: Justificación para la adopción de medidas sanitarias y fitosanitarias;
- Art 45: De la notificación;

CAPÍTULO IV

ESTUDIO DE MERCADO

El alto nivel de competitividad en la comercialización de bienes y servicios a nivel mundial es un factor determinante que debe ser analizado en un estudio de mercado con el fin de tratar de disminuir el riesgo en la instalación de una nueva empresa. A través de un análisis minucioso del mercado objetivo permitirá conocer las exigencias y necesidades del comprador.

La clave para poder incursionar con éxito nuevo producto en un nuevo mercado es conocer todas las características y aspectos del mercado objetivo, es decir determinar correctamente las necesidades y preferencias del consumidor.

Es por ello que el presente capítulo tiene como objetivo estudiar y analizar el comportamiento de la oferta y demanda del palmito en conserva en Canadá en los últimos años y las características del consumidor para tener una idea del futuro de este mercado.

4.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DEL MERCADO

4.1.1. Objetivo general

Establecer si el mercado canadiense es un mercado apto y óptimo para la exportación de palmito en conserva, realizando una proyección del número de consumidores potenciales y sus niveles de consumo.

4.1.2. Objetivos específicos

Los objetivos específicos para el presente estudio son:

- Determinar si existe demanda insatisfecha de palmito en Canadá;
- Determinar la capacidad de producción de palmito;
- Determinar si la producción de la empresa cubrirá la demanda insatisfecha.

4.2 PRODUCCIÓN MUNDIAL DE PALMITO EN CONSERVA

A pesar de que el palmito puede ser consumido fresco, las distancias entre las zonas productoras y los centros de consumo han hecho que se popularice el consumo del palmito en conserva.

4.2.1 Exportación de palmito en conserva en toneladas a nivel mundial

El mercado de palmito en conserva mueve miles de toneladas al año debido a la gran demanda a nivel internacional. Según el cuadro número 2 se puede analizar que desde el periodo 2007 al 2008 se presenta un decrecimiento en las exportaciones de palmito del 25%, pero del año 2008 al 2011 cambia y comienza a presentar una tendencia creciente.

En el año 2011 se exportaron 52.837 toneladas es decir un crecimiento del 6,93% con respecto al año 2010. Realizando un promedio de crecimiento del año 2007 al 2011 se tiene una tasa de crecimiento del 3,59%.

CUADRO N° 1

EXPORTACIÓN DE PALMITO EN CONSERVA A NIVEL MUNDIAL		
AÑO	TONELADAS	% VARIACIÓN
2007	49.333	----
2008	51.435	4,26
2009	38.524	-25,10
2010	49.415	28,27
2011	52.837	6,93

Fuente: TRADEMAP

Elaborado: David Suárez, 2013

De acuerdo al cuadro número 2 el Ecuador desde el año 2007 al 2011 abarco el 56,81% del total del mercado de exportaciones de palmito en conserva, lo que nos indica que es el principal productor de palmito a nivel mundial.

CUADRO N° 2

PRINCIPALES EXPORTADORES DE PALMITO EN CONSERVA TONELADAS					
PAÍSES / AÑOS	2007	2008	2009	2010	2011
Ecuador	26.664	27.818	23.059	27.658	31.761
Costa Rica	10.233	11.647	4.452	8.647	8.324
Bolivia	4.124	3.742	3.541	5.565	6.116
Perú	2.847	1.684	1.391	1.530	1.716
Bélgica	1.666	703	918	1.102	1.149
Brasil	1.102	2.568	1.634	1.292	952
Guyana	508	1.360	1.540	1.235	827
Colombia	734	370	736	899	694
Guatemala	118	574	253	339	367
Resto del Mundo	1.337	969	1.000	1.148	931
TOTAL	49.333	51.435	38.524	49.415	52.837

Fuente: TRADEMAP

Elaboración: David Suárez, 2013

4.2.2 Exportación de palmito en conserva en miles de dólares americanos a nivel mundial

La exportación de palmito en conserva a nivel mundial está liderada por países de América Latina debido a diversos factores como el climático. El país que lidera las exportaciones es a nivel mundial es Ecuador con el 55,27% de participación en el mercado del total promediado del año 2008 al 2012, seguido por Costa Rica con el 15,22% lo cual nos indica que Ecuador es el líder mundial en la comercialización de este producto.

CUADRO N° 3

PRINCIPALES EXPORTADORES DE PALMITO					
MILES DE DÓLARES USD					
PAÍSES / AÑOS	2008	2009	2010	2011	2012
Ecuador	73.646	54.188	61.505	73.443	72.909
Costa Rica	26.907	9.894	18.553	19.083	14.417
Bolivia	9.890	8.169	11.726	13.526	-
Brasil	11.349	7.142	6.567	5.125	3.350
Perú	5.350	3.876	3.988	4.959	4.892
Bélgica	2.434	2.966	3.128	3.401	3.049
Colombia	1.198	2.369	2.980	2.909	4.002
Guyana	3.422	3.499	3.291	2.253	-
España	235	480	193	744	820
Guatemala	1.097	566	690	735	687
Francia	1.149	872	1.210	579	849
Holanda	342	233	279	364	423
Estados Unidos	96	18	119	234	1.386
Ghana	427	368	327	229	-
Finlandia	113	113	115	147	65
Alemania	14	7	17	85	33
Singapur	43	45	48	76	69
Resto del Mundo	1.528	1.670	1.836	1.719	2.005

Fuente: TRADEMAP

Elaboración: David Suárez, 2013

Como se puede observar en el cuadro número 5 desde el año 2008 al 2012 existen variaciones en las exportaciones de palmito en conserva. Solo del año 2008 al 2009 se presenta un decrecimiento debido a varios motivos entre el principal se encuentra la crisis mundial, pero desde el año 2010 al 2012 una vez superado en parte el factor antes mencionado el mercado comienza a recuperarse y a presentar una crecimiento sostenido.

CUADRO N° 4

EXPORTACIÓN DE PALMITO EN CONSERVA A NIVEL MUNDIAL, % DE VARIACIÓN		
AÑO	MILES USD	% VARIACIÓN
2008	138.192	-
2009	95.144	-31,15
2010	114.910	20,77
2011	128.184	11,55
2012	140.182	9,35

Fuente: TRADEMAP

Elaboración: David Suárez, 2013

4.3 MERCADO CANADIENSE**4.3.1 Descripción del mercado**

Canadá es una sociedad desarrollada con abundantes y diferentes necesidades de consumo. El mercado canadiense es en sí un mercado bicéfalo, tanto por su cultura británica en las provincias de habla anglófona, como por su cultura francesa en la provincia de Quebec y en determinados núcleos francófonos de otras provincias. Esta característica cultural, política y económica determina que la oferta y la demanda sea distinta dentro del extenso territorio canadiense. A esta dicotomía habría que incluir un factor más: la emigración (asiática, italiana, etc.), que las últimas décadas, en ciudades como Vancouver, Toronto o Montreal, ha creado su propia oferta y demanda, llegando a influir en la mayoría de la población. Esto hace que este país sea de los más heterogéneos del mundo.²²

Como conclusión se puede indicar que el mercado canadiense es altamente sofisticado y tecnificado que ofrece interesantes retos y oportunidades a exportadores internacionales lo que lo vuelve también un lugar muy competitivo.

²²Canadá demográfica, año: 2011

http://www.mininterior.gov.ar/municipios/gestion/nov_paises/CANADA.pdf

4.3.2 Relaciones comerciales

En lo que respecta a sus relaciones comerciales con el resto del mundo Canadá ha sido también tradicionalmente un firme defensor de un sistema de comercio mundial basado en reglas de derecho internacionales y en la apertura de los mercados internacionales. Apoya activamente los objetivos de liberalización comercial de la Organización Mundial del Comercio y promueve la conclusión de acuerdos regionales y bilaterales, tales como el ALCA o el nuevo acuerdo que negocia actualmente con la Unión Europea. Canadá forma parte del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, popularmente NAFTA por sus siglas en inglés, junto con México y los EE.UU. Tiene firmados a la vez acuerdos de libre comercio con varios países: Chile, Costa Rica e Israel, y más recientemente Perú y Colombia.

En el marco de las relaciones con la UE, Canadá propuso a en 2000 entablar negociaciones con el objetivo de alcanzar un acuerdo de libre comercio entre las dos partes. Fruto de esta propuesta se abrieron en 2004 las negociaciones de un acuerdo de nueva generación para eliminar los obstáculos al comercio y a las inversiones denominado TIEA (Trade and Investment Enhancement Agreement). Varios capítulos importantes del TIEA dependen de los resultados de las negociaciones de la Ronda Doha de la OMC. Por ello, las negociaciones están suspendidas temporalmente, por lo menos hasta que las negociaciones de Doha finalicen o vuelvan a reactivarse con perspectivas de culminar con buen fin.²³

En la última cumbre bilateral celebrada en junio de 2006, Canadá y la UE decidieron emprender la realización de un estudio para examinar los costes y beneficios de una asociación económica más estrecha entre ambos socios comerciales.

Los principales socios comerciales de Canadá son Estados Unidos y México de donde se importaron principalmente: maquinaria y equipos, partes de automóviles, bienes industriales, petróleo y productos químicos.

²³Ministerio de Economía y Competitividad
ICEX http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5296132_5296234_0_CA,00.html

4.3.3 Gobierno y Administración

Canadá es una monarquía parlamentaria federal de América, ubicada en el extremo norte de América del Norte. El Parlamento de Canadá comprende la monarquía, la Cámara de los Comunes (por elección) y un Senado (por nombramiento). El gobernador general nombra a los senadores por recomendación del primer ministro según la fórmula que distribuye los escaños por provincias. En la práctica el poder legislativo está controlado por el partido que tiene la mayoría de escaños en la Casa de los Comunes, la cual es elegida por los 308 distritos electorales por un período que no puede exceder cinco años. La fuerte disciplina de partido y el sistema electoral mayoritario (first-past-the-post) han dado el control de la Casa de los Comunes a un único partido desde 1970. El periodo de 5 años sólo se amplió en 1916. El primer ministro puede pedir al gobernador general que disuelva el Parlamento y que celebre nuevas elecciones en cualquier momento. Esa petición fue rechazada tan sólo en una ocasión, durante el gobierno minoritario de 1926. Por costumbre, los primeros ministros normalmente celebran nuevas elecciones después de permanecer cuatro años en el poder.²⁴

4.3.4 Población

La población de Canadá es de 34,1 millones de habitantes ubicados principalmente en las provincias de Toronto, Montreal, y Vancouver representando el 75% del total. De los cuales el 34% son de origen británico y el 28% de origen francés. El resto de la población se compone de habitantes de otros orígenes como: asiáticos, alemanes, italianos, ucranianos, holandeses, húngaros, griegos e indígenas nativos.²⁵

4.3.5 Sectores productivos

Entre los principales sectores de inversión extranjera están:

- Industrias;

²⁴ Gobierno de Canadá, año 2009
<http://www.canadainternational.gc.ca>

²⁵ BID, Bancó Interamericano de Desarrollo/ Consultor Señor: María de los Ángeles Duarte, Jefa de adquisiciones/2012

- Alimentos;
- Bebidas;
- Químicos;
- Textiles;
- Productos eléctricos;
- Construcción;
- Minería y energía (concentra la mayor parte de la inversión).

4.3.6 Características de la economía

La economía canadiense está experimentando un crecimiento paulatino una vez que han sido superadas la mayoría de las dificultades de la crisis mundial presentada principalmente durante los años 2008-2009. En 2011, el crecimiento económico de Canadá fue del 2.2% según el Fondo Monetario Internacional (FMI), y para el periodo 2012 se estima un crecimiento del 2.6%. Lo cual nos indica que es una economía en plena recuperación y con un crecimiento discrecional comparado al decrecimiento del -2.5% en el año 2009.

El objetivo primordial de la política económica de Canadá según el Banco Central canadiense es mejorar el bienestar de los canadienses

4.3.7 PIB

El PIB Per-Capital para el año 2011 fue de 40.300 USD con un crecimiento del 3.6 % comparado al año 2010 que fue de 39100 USD. Con lo que los canadienses se encuentran entre los consumidores más abiertos y con mayor poder adquisitivo del mundo.

CUADRO N° 5

PIB PER-CAPITAL CANADIENSE			
AÑOS	2009	2010	2011
USD/ MILES	37.900	39.100	40.300

Fuente: <http://www.theodora.com/wfbcurent/canada>

Elaborado: David Suárez, 2013

4.3.8 Tipo de cambio

La moneda de Canadá es el dólar canadiense y se basa en el sistema métrico decimal equivaliendo cada dólar a 100 centavos. Esta moneda es una de las más estables y fiables de la economía a nivel mundial y se caracteriza por tener casi una paridad 1 a 1 con el dólar americano.

CUADRO N° 6

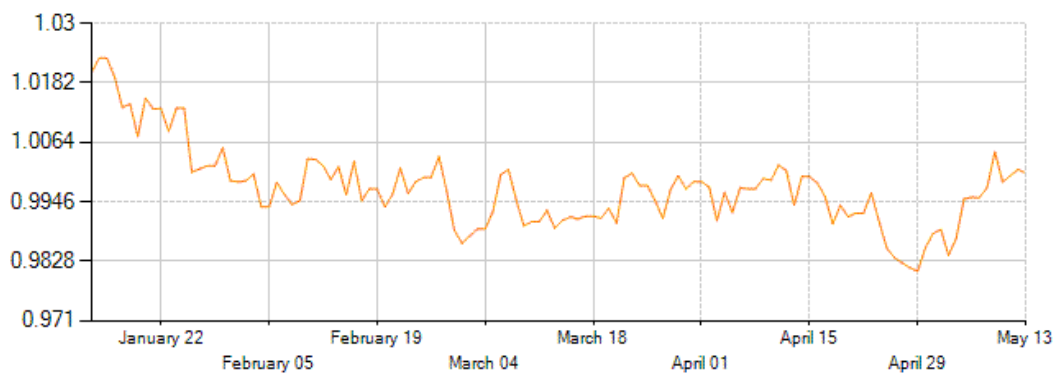
TASA CAMBIARIA CANADIENSE					
AÑO	2007	2008	2009	2010	2011
1 dólar canadiense por 1 dolar americano	1,0724	1,0364	1,1431	1,0302	0,9801

Fuente: Banco de Canadá

Elaborado: David Suárez, 2013

Como se puede observar en el cuadro 7 en el año 2011 el dólar canadiense permaneció deprecionado a diferencia de los periodos comprendidos desde el 2007 al 2010 que permaneció aprecionado ligeramente.

GRÁFICO N° 4



Fuente: <http://themoneyconverter.com/ES/usd/cad.aspx>

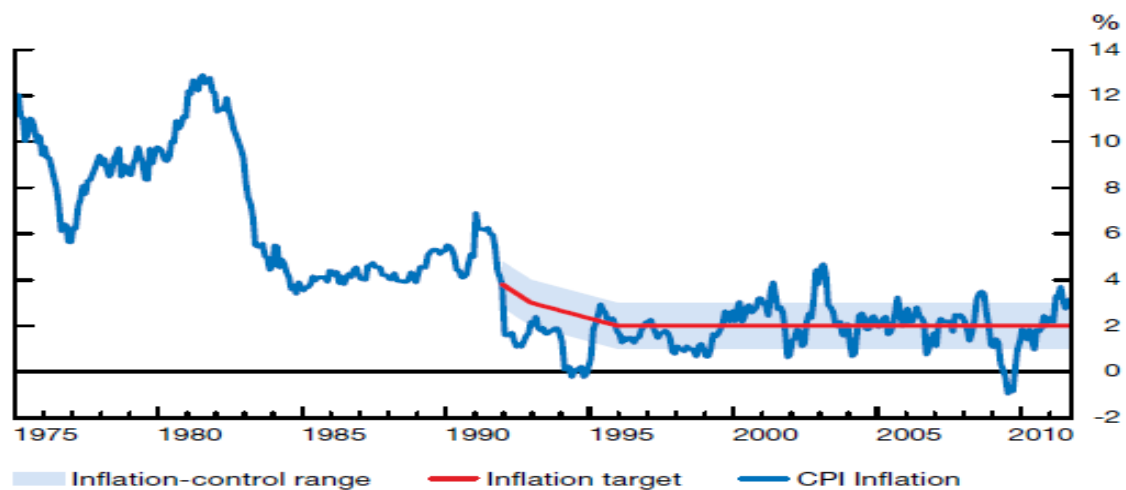
Según el gráfico número 4 podemos analizar que con respecto al periodo económico presente 2012 la cotización del dólar canadiense correspondientes a los meses comprendidos entre Enero y Mayo la moneda ha permanecido devaluada frente al dólar americano excepto el mes de Enero que permaneció ligeramente por arriba del dólar americano.

4.3.9. Inflación

Canadá anunció por primera vez en su historia una meta de inflación en febrero de 1991. El primer objetivo fue reducir la inflación de 4 a 5 por ciento presenta en aquella época a una tasa de 2 por ciento para finales de 1995. El objetivo entonces se enfocó en mantener una baja, estable y previsible del dos por ciento anual. La meta de inflación se ha renovado en seis ocasiones desde 1991 en 1993, 1998, 2001, 2006 y su última en el 2011.²⁶

A continuación en el cuadro 5 se puede observar el comportamiento de la inflación Canadiense en los últimos 35 años.

GRÁFICO N° 5



Fuente: <http://www.bankofcanada>.

²⁶ Banco de Canadá/ Control de inflación, noviembre del 2011
http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2011/11/background_nov11.pdf

En virtud de este acuerdo, el Banco Central de Canadá seguirá conduciendo la política monetaria orientada a mantener la inflación, medida por el total de los consumidores índice de precios (IPC), con un rango de control de 1 a 3 por ciento hasta el año 2016.²⁷

En conclusión se puede indicar que desde que Canadá implanto este control de política monetaria el país ha podido gozar de varios beneficios como:

- Consumidores y las empresas con una mayor certeza sobre el poder de compra futuro de sus ahorros e ingresos;
- Las tasas de interés nominales y reales han sido inferiores;
- Canadá ha experimentado un crecimiento económico más estable y bajo, y desempleo menos variable.

4.4 RELACIONES COMERCIALES ECUADOR-CANADÁ

La experiencia ecuatoriana en cuanto a cooperación económica con Canadá se remonta al año de 1941, año en el cual se propuso la firma de un acuerdo comercial que permitiera promover las relaciones comerciales. A pesar de lo cual es apenas en 1983 cuando se firma el Convenio sobre la Cooperación Económica y de Desarrollo entre el Gobierno del Ecuador y el Gobierno de Canadá.

La relación comercial de Canadá con Ecuador es un complemento para la mayoría de comercio de productos agrícolas: mariscos y rosas a Canadá; y trigo y lenteja a Ecuador. Canadá y Ecuador tienen un Acuerdo de Protección y Promoción de Inversiones (FIPA) que entró en vigencia en 1997 y un acuerdo de evasión legal de doble imposición que entró en vigencia en el 2001. Las empresas canadienses son los inversionistas más grandes en el sector minero emergente de Ecuador y el gobierno de Canadá es el contratista principal responsable para construir el Nuevo Aeropuerto Internacional de Quito. Los programas de Responsabilidad Social Corporativo (RSE) forman una parte importante para la presencia de inversionistas canadienses en Ecuador.

²⁷ Banco de Canadá/ Control de inflación, noviembre del 2011
http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2011/11/background_nov11.pdf

En la actualidad Ecuador cuenta con los siguientes acuerdos comerciales con Canadá:

Nación más favorecida (NMF): Por decisión de la Organización Mundial de Comercio (OMC) toda rebaja, franquicia o descuento que un país miembro de un acuerdo reciba de cualquier otro país, se hace extensivo automáticamente para todos los países miembros de este proceso. Se la aplica en cualquier proceso de integración o negociación comercial y su objetivo principal es crear espacios económicos más amplios con la multilateralización de acuerdos y convenios negociados entre estos países.

Arancel preferencial general (APG): Para el caso de exportaciones ecuatorianas, Ecuador es beneficiario del Arancel Preferencial General de Canadá (APG) cuyas tasas arancelarias pueden llegar a ser hasta un tercio más bajas que las tasas de la Nación Más Favorecida (NMF). De hecho, algunas tasas fijadas por el APG constituyen apenas la mitad de los gravámenes impuestos correspondientes a la NMF, y algunos de los productos incluidos en esta clasificación son, en efecto, libres de impuestos.

Para ser favorecido por el tratamiento preferencial del APG, el producto o bien exportado desde un país elegible debe ser enviado directamente a Canadá, con una nota de embarque marítimo no transferible dirigido a un consignatario en Canadá. El tratamiento del APG exige que la mayor parte del valor del bien o producto sea responsabilidad de la industria de uno o más países beneficiarios. El requisito operante es que más del 60% del contenido (precio en fábrica) debe ser derivado de las industrias de países con derecho a beneficiarse con el APG. Para que un producto o bien importado pueda hacerse acreedor a los beneficios del APG debe ir acompañado de un certificado de origen.

Sistema Generalizado de Preferencias (SGP): La legislación canadiense ofrece un sistema de preferencias arancelarias a favor de los países en desarrollo (entre ellos Ecuador), este acuerdo está en vigor desde julio de 1974, como un acuerdo internacional por parte de los países industrializados a fin de prestar asistencia a los países en desarrollo para aumentar sus exportaciones e incrementar así su ingreso de divisas.

4.4.1 Principales productos importados por Canadá desde Ecuador

Como se puede observar en el cuadro numero 8 dentro de los principales productos de exportación de Ecuador a Canadá se encuentra en primer lugar el banano y en décimo lugar el palmito en conserva. Dentro los 12 principales productos que Ecuador exporta a Canadá están productos primarios o productos con poco valor agregado.

El valor total de exportación de Ecuador a Canadá para el año 2012 fue de 265.006,4 USD

CUADRO N° 7

PRINCIPALES 12 PRODUCTOS IMPORTADOS POR CANADÁ DESDE ECUADOR 2012	
PARTIDA ARANCELARIA / PRODUCTOS	USD
080390 – BANANAS	85.796.333
270900 –PETRÓLEO	42.977.759
710812 – ORO	29.587.206
060311 – ROSAS	26.121.146
180100 –CACAO	8.897.361
060319 - FLORES ORNAMENTALES	8.672.400
030617 - CAMARONES Y LANGOSTINOS	7.273.307
030431 - TILAPIAS	4.902.629
080450 - GUABAS, MANGOS Y MANGOSTANES	4.796.512
200891 - PALMITO EN CONSERVA	3.997.437
150420 -GRASAS Y ACEITES DE PESCADO	3.437.743
200989 - JUGO DE CUALQUIER OTRA FRUTA O VEGETALES: JUGO DE ARÁNDANO	3.091.410

Fuente: IndustryCanadá/ ic.gc.ca

Elaborado: David Suárez, 2013

4.4.2 Principales productos importados por Ecuador desde Canadá.

Como se puede observar en el cuadro número 9 dentro de los principales productos de exportación de Canadá hacia Ecuador están materias primas y productos altamente elaborados.

CUADRO N° 8

PRINCIPALES 12 PRODUCTOS IMPORTADOS POR ECUADOR DESDE CANADÁ 2012	
PARTIDA ARANCELARIA / PRODUCTOS	USD
100199 - LENTEJA Y TRIGO	119.261,60
071340 - LENTEJAS - SECOS Y CON VAINA	12.248,49
110710 - MALTA SIN TOSTAR	9.532,07
300220 - VACUNAS - PARA USOS HUMANOS	9.252,97
310420 - CLORURO DE POTASIO	7.391,77
720711 – PRODUCTOS SEMIELABORADOS – HIERRO/ ACERO	5.982,30
480100 - PAPEL PRENSA - EN ROLLOS U HOJAS	5.351,63
843143 -PARTES DE MAQUINARIA ABURRIDO O HUNDIMIENTO	5.034,93
100119 - TRIGO DURO: OTROS	3.620,35
760511 - CABLE DE ALUMINIO - SIN ALEAR -	3.438,72
100490 - AVENA: OTROS	3.434,42
880220 -AVIONES DE PESO EN VACÍO (2.000 KG O MENOS)	2.417,94

Fuente: Industry Canadá/ ic.gc.ca

Elaborado: David Suárez, 2013

4.4.2. Balanza comercial Ecuador-Canadá

Debido a que gran parte de la oferta exportable de Ecuador a Canadá en su mayoría son productos primarios, de bajo valor agregado y poca tecnología la balanza comercial es deficitaria.

CUADRO N° 9

BALANZA COMERCIAL ECUADOR-CANADÁ					
FOB/ USD					
AÑOS	2008	2009	2010	2011	2012
Total Exportaciones	27.256,54	41.802,97	56.266,05	86.765,39	127.633,30
Total Importaciones	211.593,19	155.915,19	236.309,51	246.369,30	288.136,79
TOTAL BALANZA	-184.336,65	-114.112,2	-180.043,46	-159.603,91	-160.503,49

Fuente: Banco Central de Ecuador

Elaborado: David Suárez, 2013

Como se puede observar en el cuadro número 10 en los últimos años la balanza comercial aunque permanece en contra presenta una tendencia creciente, es decir Ecuador aumenta

sus exportaciones a Canadá, mientras que Canadá aunque aumenta sus exportaciones a Ecuador lo hace en muy poca cantidad.

4.5 CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA.

Canadá se posiciona como uno de los importadores más importantes de verduras y frutas en el mundo. Con respecto a la importación de palmito se ubica en la sexta posición a nivel mundial. Exportadores de todo el mundo compiten ferozmente por una parte de este lucrativo mercado, por lo que se tiene que ofrecer un producto completamente nuevo o desplazar a un proveedor con un producto de más alta calidad.²⁸

La metodología para poder realizar la cuantificación de la demanda insatisfecha será la del consumo nacional aparente, cuya fórmula es:

Consumo Nacional Aparente = Producción Nacional + Importaciones – Exportaciones.

Para ello, es necesario recopilar información de 5 años atrás de éstas variables y proyectarlas a 10 años. Este cálculo se lo realiza aplicando el método de los MÍNIMOS CUADRADOS, cuya ecuación lineal es:

$$y = a + bx$$

Resolviendo esta ecuación por medio de un Sistema de Ecuaciones, tenemos que:

$$a = \frac{\sum y}{n}$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

4.5.1 Proyección de la importación de palmito en conversa de Canadá.

Con los datos obtenidos de los últimos 5 años de importación de palmito de Canadá se procederá a proyectar las importaciones.

²⁸CORPEI

<http://es.scribd.com/doc/53810604/Perfil-Del-Palmito-2009>

CUADRO N° 10

IMPORTACIÓN DE PALMITO EN CONSERVA DE CANADÁ PARTIDA 2008910010	
AÑO	TONELADAS
2007	2.310
2008	2.404
2009	1.648
2010	2.189
2011	2.115

Fuente: TRADEMAP

Elaborado: David Suárez, 2013

CÁLCULO:

CUADRO N° 11

PROYECCIÓN				
AÑOS	Y (IMPORTACIÓN)	X	XY	X ²
2005	1.707	-3	-5.120,75	9
2006	1.948	-2	-3.895,78	4
2007	2.311	-1	-2.310,56	1
2008	2.404	0	0,00	0
2009	1.648	1	1.648,34	1
2010	2.189	2	4.378,99	4
2011	2.116	3	6.347,83	9
Σ	14.323	0	1.048,06	28

Fuente: TRADEMAP

Elaborado: David Suárez, 2013

Con estos datos, obtenemos que:

$$a = \frac{114.323}{7} = 2046,20$$

$$b = \frac{1048,06}{28} = 37,43$$

Entonces,

$$y = 2046,20 + 37,43x$$

Aplicando esta fórmula, la proyección de la importación de palmito de Canadá queda de la siguiente forma:

CUADRO N° 12

PROYECCIÓN DE IMPORTACIÓN DE PALMITO EN CONSERVA DE CANADÁ		
AÑOS	X	Y (MILES DE TONELADAS)
2012	4	2.195,93
2013	5	2.233,36
2014	6	2.270,79
2015	7	2.308,22
2016	8	2.345,65
2017	9	2.383,08
2018	10	2.420,51
2019	11	2.457,94
2020	12	2.495,37

Fuente: TRADEMAP

Elaborado: David Suárez, 2013

4.5.2. Proyección de exportación de palmito en conserva de Canadá

Información Histórica

Los datos estadísticos de TRADEMAP son una fuente de gran ayuda para la investigación de mercados, por lo cual se han tomado los siguientes datos históricos:

CUADRO N° 13

EXPORTACIÓN DE PALMITO EN CONSERVA DE CANADÁ	
AÑO	TONELADAS
2006	13,58
2007	16,08
2008	0,00
2009	24,63
2010	1,27
2011	0,82

Fuente: TRADEMAP

Elaborado: David Suárez, 2013

CÁLCULO:

CUADRO N° 14

PROYECCIÓN				
AÑOS	Y (IMPORTACIÓN)	X	XY	X ²
2005	7,57	-3	-22,70	9
2006	13,58	-2	-27,16	4
2007	16,08	-1	-16,08	1
2008	0,00	0	0	0
2009	24,63	1	24,63	1
2010	1,27	2	2,53	4
2011	0,82	3	2,44	9
Σ	63,95	0	-36,33	28

Fuente: TRADEMAP

Elaborado: David Suárez, 2013

Con estos datos, obtenemos que:

$$a = \frac{63,95}{7} = 9,13$$

$$b = \frac{-36,33}{28} = -1,3$$

Entonces,

$$y = 9,13 + (-1,3)$$

Aplicando esta fórmula, la exportación de palmito en conserva de Canadá queda de la siguiente forma:

CUADRO N° 15

PROYECCIÓN DE EXPORTACIÓN DE PALMITO EN CONSERVA DE CANADÁ		
AÑOS	X	Y (TONELADAS)
2012	4	3,94
2013	5	2,65
2014	6	1,35
2015	7	0,05
2016	8	-1,25
2017	9	-2,54
2018	10	-3,84
2019	11	-5,14
2020	12	-6,44

Fuente: TRADEMAP

Elaborado: David Suárez, 2013

4.5.3. Proyección de la producción nacional de palmito en Canadá.

Debido a las condiciones climáticas de Canadá es decir, la temperatura y humedad no presta las condiciones necesarias para que se pueda realizar el cultivo de palmito bajo condiciones normales. Es por ello que no existe producción nacional.

4.5.4. Cálculo del Consumo Nacional Aparente

El Consumo aparente se refiere a la demanda estimada para un periodo establecido y se elabora cuando no existen datos de la demanda histórica, la estimación se basa en datos anuales de producción, exportación e importación del bien en estudio. Este análisis se realiza indirectamente a través del consumo real o efectivo de un bien específico.

La fórmula es:

$$\text{Consumo aparente} = \text{Producción nacional} + \text{Importaciones} - \text{Exportaciones}$$

CÁLCULO:

CUADRO N° 16

CONSUMO NACIONAL APARENTE				
MILES DE TONELADAS				
AÑOS	PRODUCCIÓN NACIONAL	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	CNA
2012	0	2.195,93	3,94	2.191,99
2013	0	2.233,36	2,65	2.230,71
2014	0	2.270,79	1,35	2.269,44
2015	0	2.308,22	0,05	2.308,17
2016	0	2.345,65	-1,25	2.346,90
2017	0	2.383,08	-2,54	2.385,62
2018	0	2.420,51	-3,84	2.424,35
2019	0	2.457,94	-5,14	2.463,08
2020	0	2.495,37	-6,44	2.501,82

Fuente: TRADEMAP

Elaborado: David Suárez, 2013

4.6.5. Cálculo del Consumo Real

La fórmula para obtener el Consumo real es la siguiente:

$$\text{ConsumoReal} = \frac{\text{ConsumoAparente}}{\# \text{ HabitantesProyectado}}$$

4.6.5.1 Proyección de la Población

Es necesario proyectar la población de Canadá y segmentarla. En nuestro caso el grupo objetivo son los baby-bombers, es decir personas desde los 43 años en adelante y además jóvenes adultos cuya edad está comprendida desde los 18 hasta 40 años. Estos dos grupos a la vez están dentro de la edad de personas consideradas como económicamente activas, las cuales presentan una tendencia creciente al consumo de verduras y vegetales por motivos de salud.

CUADRO N° 17

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA CANADIENSE/ MILES DE PERSONAS	
AÑO	VALOR USD
2008	18.654,97
2009	18.793,90
2010	18.996,28
2011	19.213,98
2012	19.382,34
2013	19.550,69
2014	19.719,04
2015	19.887,40
2016	20.055,75
2017	20.224,10
2018	20.392,46
2019	20.560,81
2020	20.729,16

Fuente: <http://datos.bancomundial.org/indicador/SL.TLF.TOTL.IN>

Elaborado: David Suárez, 2013

Con estos datos proyectados del grupo objetivo de la población, podemos aplicar la fórmula del Consumo Real, el mismo que, para el período 2012 – 2020, sería el siguiente:

CUADRO N° 18

CONSUMO PER CAPITAL DE PALMITO EN CANADÁ / MILES				
Años	Consumo Tons	Habitantes	Consumo Per Kgs	Consumo Per Tons
2012	2.191,99	19.382.340	0,1130921	0,0001130
2013	2.230,71	19.550.690	0,1140988	0,0001141
2014	2.269,44	19.719.040	0,1150888	0,0001150
2015	2.308,17	19.887.400	0,1160619	0,0001160
2016	2.346,98	20.055.750	0,1170188	0,0001170
2017	2.385,62	20.224.100	0,1179594	0,0001179
2018	2.424,35	20.392.460	0,1188848	0,0001188
2019	2.463,08	20.560.810	0,1197951	0,0001198
2020	2.501,81	20.729.160	0,1206907	0,0001206

Elaborado: David Suárez, 2013

4.6.6. Cálculo del Consumo Real Recomendado del Palmito en base al Consumo Máximo Recomendado

El Consumo Recomendado corresponde al total de ingesta de un producto que una persona debería consumir en el año para mantener una vida saludable. Los canadienses desde el año 2001 al 2009 presentaron un consumo de vegetales promedio de 39,86 Kgs. por persona. La cantidad antes mencionada está muy cerca del consumo recomendó por la OMC del 45 Kgs. por año y además es uno de los más altos del mundo. Al restar el consumo recomendado de 45 kgs., y el consumo real de 39.86 kgs., tenemos un porcentaje deficitario de 5.14 kgs., por persona al año.

Dentro de los 20 vegetales principales procesados consumidos en Canadá²⁹ se encuentra el palmito en conserva, por lo que en base al déficit de consumo de 5.14 Kgs., dividido para los 20 vegetales principales procesados tenemos que el déficit de consumo es de 0.25 Kgs.

²⁹ Agriculture and Agri-Food Canada,
<http://www4.agr.gc.ca/AAFC-AAC/display-afficher.do?id=1319484729373&lang=eng>

CUADRO N° 19

DEMANDA INSATISFECHA						
AÑOS	CONSUMO PER KGS	DEFICITDECONSUMO KGS	DÉFICIT REAL KGS	NUMERO DE HABITANTES	DEMANDA INSATISFECHA KGS	DEMANDA INSATISFECHA TONS
2012	0,11309	0,25	0,13691	19.382.340,00	2.653.636,17	2.653,64
2013	0,11410	0,25	0,1359	19.550.690,00	2.656.938,77	2.656,94
2014	0,11509	0,25	0,13491	19.719.040,00	2.660.295,69	2.660,30
2015	0,11606	0,25	0,13394	19.887.400,00	2.663.718,36	2.663,72
2016	0,11702	0,25	0,13298	20.055.750,00	2.667.013,64	2.667,01
2017	0,11796	0,25	0,13204	20.224.100,00	2.670.390,16	2.670,39
2018	0,11888	0,25	0,13112	20.392.460,00	2.673.859,36	2.673,86
2019	0,11980	0,25	0,1302	20.560.810,00	2.677.017,46	2.677,02
2020	0,12069	0,25	0,12931	20.729.160,00	2.680.487,68	2.680,49

Elaborado: David Suárez, 2013

De manera que la oferta exportable para este proyecto es de 16 TONS de palmito en conserva por año, esto tomando en cuenta la cantidad de demanda insatisfecha y la capacidad de producción de la planta.

CAPÍTULO V

ESTUDIO TÉCNICO

Mediante el estudio técnico se podrá analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización, los equipos necesarios, la infraestructura y toda la organización requerida para la instalación del proyecto.

5.1. OBJETIVO DEL ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico de este proyecto tendrá como objetivos:

- Aprovechamiento al máximo los recursos disponibles;
- Determinación de la maquinaria y equipos necesarios para el funcionamiento eficiente y eficaz de la planta;
- Analizar e implementar de un proceso de producción óptimo;
- Determinar una óptima localización y tamaño de la empresa.

5.2. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto está definido por la capacidad de producción de los bienes o servicios en un periodo de operación definido.

Según el estudio de mercado anteriormente realizado, se determinó la demanda existente en el mercado canadiense y el porcentaje que la empresa puede cubrir de la demanda insatisfecha.

5.2.1. Factores para determinar el Tamaño del Proyecto.

5.2.1.1 Demanda

El análisis de este factor es uno de las más importantes para delimitar el tamaño del proyecto y justificar la viabilidad del proyecto. Hoy en día el palmito ecuatoriano tiene una alta demanda a nivel mundial y es el de principal demanda en el mercado canadiense debido a su alta calidad. Es por ello que se ha determinado que existe una demanda

insatisfecha de palmito enlatado en Canadá basados en el consumo recomendado menos el consumo real por persona. Existe una demanda insatisfecha alta para el palmito y una oferta relativamente pequeña lo que hace más atractivo el proyecto.

5.2.1.2 Suministros e insumos

Para que un proyecto pueda operar correctamente es necesario que exista fluidez en el abastecimiento de materias primas e insumos, tanto en calidad como en cantidad.

En la práctica del proyecto se deberá tener mucho cuidado en la selección y adquisición de materias primas de alta calidad, así como de su conservación y procesos de producción responsables para elaborar de forma eficiente el producto.

5.2.1.3 Tecnología y Equipos

Este factor tiene relación directa con la disponibilidad de tecnología, maquinaria y equipos para la ejecución del proyecto, gracias al uso de equipos especializados para la elaboración, etiquetado y embotellado de productos del tipo líquido, se cumplirá con las especificaciones técnicas y estándares de calidad.

La maquinaria y equipos que se necesitarán son los siguientes:

- Llenadora de botellas lineal: Esta máquina automática permitirá llenar el producto con líquido conservante en las botellas de vidrio.

GRÁFICO N° 6 MAQUINARIA DE ENVASADO



Fuente: <http://equitek.com.mx>,

- Etiquetadora esta maquinaria permitirá etiquetar los frascos con palmito de forma eficiente y en un corto tiempo.

GRÁFICO N° 7

ETIQUETADORA DE ENVASES



Fuente: <http://equitek.com.mx>

- Cocina industrial, necesaria para la esterilización y pre cocido del palmito.

GRÁFICO N° 8

COCINA INDUSTRIAL



Fuente: <http://equitek.com.mx>

- Máquina esterilizadora para los frascos de palmito.

GRÁFICO N° 9

MÁQUINA ESTERILIZADORA



Fuente: <http://equitek.com.mx>

El proyecto requerirá de estas máquinas para la producción de palmito en frascos, ya que el proyecto no contempla la producción, sino la elaboración y acondicionamiento del producto (palmito en conserva en frasco de vidrio).

El proceso de producción contempla la recepción, lavado y pelado, corte y envasado del palmito. Los diversos procesos que comprenden este proceso están cubiertos con las máquinas de envasado, etiquetado y cocina industrial para la cocción y desinfección del producto.

Luego del proceso de transformación del palmito se procederá al almacenado en un lugar fresco, seco y bien ventilado para proteger la calidad del producto.

5.2.1.4 Financiamiento

La búsqueda de recursos de financiamiento es parte del proyecto, sin duda un porcentaje se cubrirá con recursos propios y el saldo con instituciones especializadas como la Corporación Financiera Nacional (CFN), que otorga créditos productivos con tasas competitivas, como es el crédito para fomento de exportaciones con una “Tasa Referencial Neta desde 8% anual”³⁰La búsqueda del financiamiento más adecuada al proyecto significara un impulso importante para el éxito del mismo.

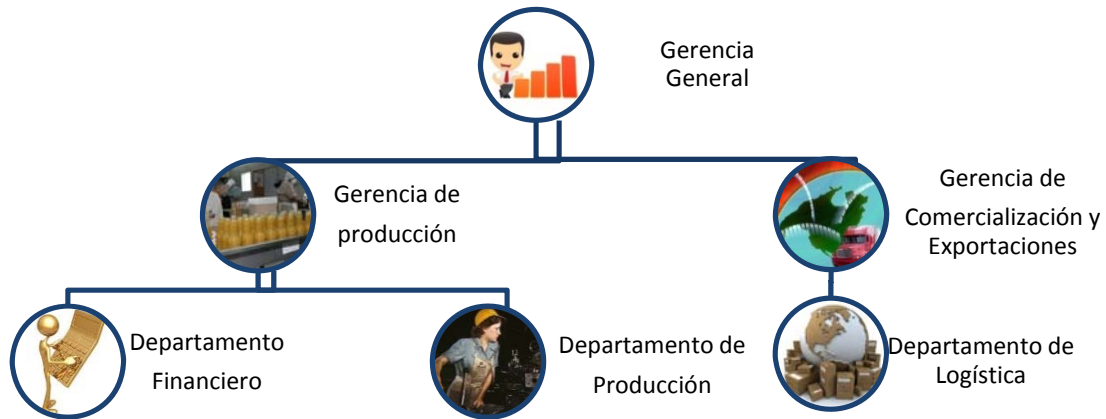
5.2.1.5 Organización

El personal que laborará en una planta es un factor importante ya que serán parte de la inversión del proyecto. Así mismo es importante delimitar las funciones y crear procesos productivos. La empresa MARIAPALM no es productora de palmito, sino mayorista que adquiere el producto a los productores y procede a su transformación. La organización de una empresa es fundamental ya que delimitará la comunicación entre las diversas estructura de dirigencia. La empresa MARIAPALM, palmitos en conserva estará organizada de la siguiente forma:

³⁰ Corporación Financiera Nacional-Junio 2013, disponible en:
http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=56&catid=56&Itemid=366

GRÁFICO N° 10

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL “MARIAPALM”



Elaborado: David Suárez, 2013

5.2.1.6 Tamaño del proyecto

El tamaño es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el periodo de funcionamiento. Se define como capacidad de producción al volumen o número de unidades que se pueden producir en un día, mes o año, dependiendo, del tipo de proyecto que se está formulando.³¹

Posterior a la cosecha del palmito, se transporta desde la plantación hasta la planta de procesamiento en el menor tiempo, para mantener sus características de frescura y calidad, sabor y color.

Una vez en la planta de procesamiento el palmito es sometido a un proceso de selección de calidad, es decir se separa el mejor producto, posteriormente se pela, lava y corta. Finalmente y cumpliendo estrictas normas de higiene se elabora la conserva en envases de vidrio.

³¹ CÓRDOBA, Marcial (2006). Formulación y evaluación de proyectos. ECOE Ediciones. Colombia

CUADRO N° 20**TAMAÑO DEL PROYECTO****Distribución del Área de Procesamiento**

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad
Terreno	m ²	500
Bodega	m ²	30
Área de procesamiento	m ²	50
Parqueadero	m ²	45
Oficinas administrativas	m ²	50
Galpón	m ²	200
Baños	m ²	15

Elaborado: David Suárez, 2013

5.3 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La localización se refiere a la ubicación geográfica que tendrá la planta del proyecto, dentro de un país o región determinada.

El estudio de localización se orienta a analizar las diferentes variables que determinan el lugar donde finalmente se ubicara el proyecto, buscando en todo caso una mayor utilidad o una minimización de costos.

Los factores que siempre están presentes para decidir donde se ubicará la planta para obtener la mayor efectividad mientras se realizan los diversos procesos inherentes a la exportación son, distribución espacial y recursos, ya sean estos humanos o naturales. Además de los siguientes:

- Costo del inmueble o costo de arriendo;
- Medios de transporte y sus costos;
- Disponibilidad de mano de obra;
- Fuentes de abastecimiento;
- Factores medioambientales;
- Servicios básicos;
- Vías de acceso;

- Distancia de los mercados;
- Comunicaciones;
- Proveedores;
- Puertos y aeropuertos;
- Mano de obra.

5.3.1 Macro Localización

GRÁFICO N° 11
MACRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO



Elaborado por: David Suárez, 2013

Para la macro localización se selecciona el área (país, región) donde se instalará el proyecto, previo al análisis de los factores inherentes como infraestructura, población, legislación y demás indicadores económicos y sociales.

En el caso de la macro localización, es muy importante analizar además de los factores económicos y sociales que influyen en la realización del proyecto, el análisis de las normas legales vigentes acerca de los derechos de propiedad, contaminación ambiental y leyes

laborales; así como hacer un análisis de las accesibilidad de servicios bancarios y financieros que se pudieran necesitar de manera inmediata.³²

La mayor producción de palmito está ubicada en las provincias de Esmeraldas, Pichincha, Los Ríos y Orellana. Pichincha tiene una ubicación central respecto del resto de provincias productoras además de producirse productos de excelente calidad, los pisos climáticos son ideales para la producción en el noroccidente de Pichincha. La macro localización del proyecto será en la provincia de Pichincha.

5.3.2 Micro Localización

La ubicación o micro localización es el lugar exacto donde se instalara la infraestructura necesaria para el desarrollo del proyecto.

Para este proyecto se ha determinado que el lugar más adecuado es el Cantón Puerto Quito, Parroquia Puerto Quito, esta ubicación cuenta con vías de acceso directas de la región costa y oriente, además de encontrarse cerca de los mayores productores de la Provincia de Pichincha.

5.3.3 Método de localización

El método cualitativo por puntos, nos ayuda a escoger entre varias opciones, para poder identificar las mejores opciones de localización, para esto se debe determinar factores que se consideren precisos para el proyecto.

Se seleccionó tres lugares previo a la selección definitiva del lugar del proyecto.

³² Valbuena, Rubén (2000). La evaluación del proyecto en la decisión del empresario. UNAM. México

CUADRO N° 21

MÉTODO DE LOCALIZACIÓN POR PUNTOS							
FACTORES		OPCIÓN 1		OPCIÓN 2		OPCIÓN 3	
		Puerto Quito		La Concordia		Quevedo	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Proximidad a mercados de productos	0,15	8	1,20	5	0,75	6	0,90
Proximidad a mercados de materias primas	0,15	8	1,20	8	1,20	6	0,90
Facilidades para exportación	0,20	10	2,00	5	1,00	2	0,40
Mano de obra especializada	0,05	5	0,25	5	0,25	5	0,25
Seguridad	0,05	5	0,25	2	0,10	2	0,10
Servicios Básicos	0,10	8	0,80	5	0,50	5	0,50
Carreteras	0,05	8	0,40	6	0,30	5	0,25
Costo del Terreno	0,10	5	0,50	8	0,80	5	0,50
Cercanía insumos	0,05	8	0,40	8	0,40	5	0,25
Medios transporte	0,10	5	0,50	5	0,50	5	0,50
TOTAL %	1,00		7,50		5,80		4,55

Elaborado por: David Suárez, 2013

GRÁFICO N° 12

MÉTODO DE LOCALIZACIÓN POR PUNTOS



Fuente: http://www.elcomercio.com/pais/turismo-Puerto_Quito-Pichincha_0_942505817.html

Elaborado por: David Suárez, 2013

El cantón Puerto Quito es una entidad territorial sub nacional ecuatoriana ubicada al noroccidente de la Provincia de Pichincha. Su cabecera cantonal es la ciudad de Puerto Quito, lugar donde se agrupa gran parte de su población total. Cuenta con atractivos destinos turísticos. Es el único cantón que no tiene frontera con el Distrito Metropolitano de Quito.³³

El cantón Puerto Quito en la Provincia de Pichincha es el lugar más adecuado para el desarrollo del proyecto, como se puede observar en el gráfico número, cuenta con todas la características que benefician el desarrollo del proyecto.

5.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO

El estudio de ingeniería de este proyecto consiste en determinar lo relacionado a las instalaciones y demás procesos de producción y funcionamiento de la planta de procesamiento, desde la maquinaria necesaria hasta la distribución adecuada de los espacios de trabajo.

³³Cantón Puerto Quito, Mayo 2013
http://es.wikipedia.org/wiki/Cant%C3%B3n_Puerto_Quito

5.4.1 Proceso de producción

Existen varios tipos de procesos de producción entre los que podemos encontrar los siguientes:

- Proyecto;
- Producción intermitente;
- Lote o partida;
- Línea;
- Continuos.

El método más adecuado para este proyecto es el método por lote, ya que se exportará cada cierto periodo (trimestral).

El proceso por lotes se caracteriza por su volumen, variedad y cantidad; magnitudes que lo diferencian de un proceso de producción intermitente. Su principal diferencia está en los volúmenes que son más altos, porque los mismos productos, servicios, y otros similares se suministran continuamente.

5.4.1.1 Recepción de materia prima

Luego del pedido de materia prima se realiza la recepción del palmito, en la planta para iniciar inmediatamente el proceso envasado en frascos de vidrio para su exportación a Canadá. Se contabiliza el número de tallos que ingresan a la planta, mientras se comprueba la frescura y calidad del producto a través de su color y textura.

El palmito ingresa a la planta en bruto para iniciar su proceso de transformación, desde el pelado hasta su embalado para exportarlo.

GRÁFICO N° 13
ACOPIO DE PALMITO



Fuente: www.infojardin.com

5.4.1.2 Escaldado del palmito

En este proceso se sumerge al palmito en una tina metálica a 100° centígrados por aproximadamente 15 a 20 minutos.

GRÁFICO N° 14
GRÁFICO NRO. 14
ESCALDADO DE PALMITO



Fuente: <http://www.agroindustriacolombia.com>

5.4.1.3 Pelado

Después del escaldado y una vez que se ha enfriado el palmito, se colocan los cogollos en mesas perfectamente limpias de acero inoxidable, se procede a retirar las diversas capas que recubren al palmito y se cortan los excesos en la punta y la base. Los desechos del palmito son utilizados como alimento para otros animales así como otras industrias.

5.4.1.4 Despeluzado

Una vez pelado el palmito, se descubre el corazón (producto), el “corazón del palmito” es raspado para eliminar una pequeña pelusa que lo cubre para darle una textura más suave y agradable al paladar.

5.4.1.5 Corte

El producto resultante del despeluzado se corta en pequeños trozos a través de máquinas cortadoras, dependiendo de las presentaciones se define la medida, como recomendación debe ser como mínimo 1.5 cm menor al recipiente donde será envasado, para cuidar la calidad del producto.

5.4.1.6 Lavado del palmito

Una vez cortado el palmito es lavado en agua caliente para eliminar tierra o cualquier basura que está adherida al corazón del palmito.

5.4.1.7 Envasado

El envasado consiste en acondicionar los trozos de palmito cortados en un recipiente de vidrio para luego ser tapados herméticamente para conservar su frescura y calidad. Los frascos de vidrio son muy populares actualmente ya que proporcionan muchas ventajas al consumidor y al producto, permite observar el producto en el envase, es amigable con el medio ambiente, se puede reciclar, es más barato que otros recipientes como el metálico, reduce costos en la producción.

Dentro del proceso de envasado se añade salmuera, este líquido es el encargado de mantener al producto dentro del envase.

5.4.1.8 Etiquetado

El etiquetado tiene que cumplir con requisitos propios a cada lugar de destino, en el presente proyecto dirigido al mercado canadiense, por ello es fundamental determinar las normas de etiquetado de este país.

La reglamentación en Canadá establece requerimientos estrictos a nivel nacional, provincial y municipal, con relación para bienes y servicios que ingresan al país. La salud humana, salud ambiental y seguridad o eficiencia de los productos son las principales consideraciones para la aprobación del producto. La reglamentación integral cubre el contenido, embalaje y re embalaje, etiquetado, transporte, cantidades para embarque muestras, manipuleo en grandes cantidades, almacenamiento, distribución, exhibición y uso de las importaciones. Los proveedores deben revisar la reglamentación relacionada a su producto antes de exportar a este mercado.³⁴

Requisitos de etiquetado

Toda información que se presente en una etiqueta deberá ser real y comprobada, de fácil lectura y que no se preste a confusión o engaño.

Con un tipo de altura de letra mínima recomendada de 1,6 mm (1/16 pulgadas), basado en la letra "o" minúscula, a menos que se especifique lo contrario), y o estar en cualquier panel, salvo en la parte inferior, a excepción de la información requerida que debe aparecer obligatoriamente en el panel principal.³⁵

Todos los productos que se presenten en envases requieren una etiqueta, excepto algunas excepciones como:

³⁴http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/guia_canada.pdf

³⁵ Ídem (pág. 33)

- Unidades individuales de pequeño tamaño, como caramelo o chicle, se venden por separado;
- Frutas y verduras frescas atadas con una banda o similar inferior a 12,7 mm de ancho.³⁶

Requerimientos de idioma

La información de carácter obligatoria en las etiquetas de los alimentos, debe presentarse en lo idiomas oficiales de Canadá, francés e inglés. En los siguientes casos la información puede ser presentada en uno de los dos idiomas:

- La identidad y sede social de la persona o empresa que manufactura, procesa, o envasa el producto o por cuenta de la que se manufactura, procesa o envasa el producto puede incluirse en cualquiera de los dos idiomas (inglés o francés);
- En contenedores de transporte no destinados al consumidor;
- Productos destinados a estudios de Mercado;
- Alimentos especiales, definidos según las Food and Drug Regulations.³⁷

Cantidad Neta

Todos los productos destinados al consumo deben presentar información acerca de la cantidad neta del producto, salvo algunas excepciones como, porciones individuales preparadas expendidas en máquinas especializadas, porciones individuales servidas en lugares específicos como aerolíneas, restaurantes y como aperitivo, algunos cortes de carnes.

³⁶ Ibidem (pág. 34)

³⁷ <http://www.araujoibarra.com/productos/documentos/CANADA.pdf>

Nombre y Dirección

Los productos importados deben exponer, el nombre y dirección de la empresa importadora en cualquier parte de la etiqueta exceptuado el inferior, precedido de la frase, imported by (inglés) o importé par (francés). El tamaño de las letras debe ser mínimo 1.6 mm en inglés o francés.

Lista de ingredientes

Los productos que contengan más de un ingrediente y estén envasados para el consumo, deberán presentar una lista de ingredientes, exceptuando los siguientes:

- Productos a granel envasados para su venta al consumidor, excepto frutos secos;
- Porciones individuales preparadas y vendidas en máquinas expendedoras;
- Porciones individuales servidas por un restaurante, aerolínea, etc. Como aperitivos o como acompañamiento a comidas;
- Carne, carne de ave y sus derivados que se cocinados (asados, etc.) en el propio establecimiento de venta;
- Bebidas alcohólicas y vinagres estándares.³⁸

Los ingredientes deben ser especificados de acuerdo a proporción en el peso total del producto, exceptuando sal, especias, hierbas, aromas, condimentos, minerales, vitaminas y demás derivados que podrán ser descritos en cualquier orden.

Este listado debe ser presentado en los idiomas oficiales (inglés y francés), con el fin de evitar reacciones alérgicas en los consumidores.

5.4.1.9 Empaque o Contenedor

El empaque destinado a contener los envases deberá presentar información con carácter de obligatoria.

³⁸ Perfil Canadá, año: 2008
<http://www.araujoibarra.com/productos/documentos/CANADA.pdf>

- Nombre común del producto;
- Cantidad neta;
- Los productos importados no necesitan incluir el grado en el contenedor de transporte;
- Nombre y dirección completa del distribuidor en Canadá;
- Declaración de país de origen, en el formato " Product of (nombre del país)".³⁹

En caso de que el empaque permita leer la información requerida no será necesario volver a exponer esta información.

GRÁFICO N° 15

ETIQUETA DEL PRODUCTO



NUTRITIONAL INFORMATION

Serving Size: 60g(3 tablespoons)

	Amount per serving	% VD(*)
Calories	15 Kcal = 60 kJ	1
Carbohydrates	2,2 g	1
Protein	1,1 g	2
Dietary fiber	1,0 g	4
Sodio	120 mg	6

Not a significant source of total fat, Saturated and transfats
(*)% Daily Value, based on a diet of 2000 kcal or 8400 kJ. Your daily values may be higher or lower depending on you needs

Elaborado por: David Suárez, 2013

³⁹Perfil Canadá, año: 2008

<http://www.araujoibarra.com/productos/documentos/CANADA.pdf>

5.5 EMBALAJE

Una vez que se ha enlatado el producto y cumplido con los requisitos de etiquetado, se procede al empaquetado o embalaje, su acondicionamiento en cajas para su paletización y posterior exportación.

CUADRO N° 22

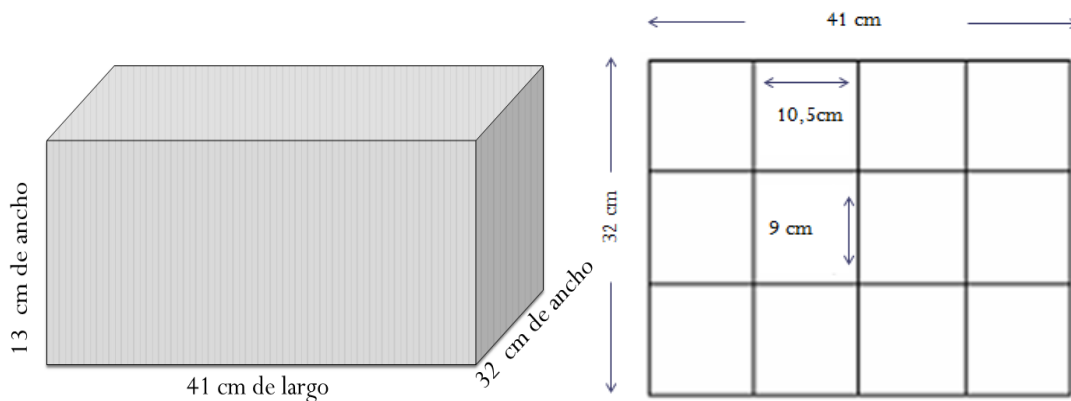
PRESENTACIÓN Y EMPAQUETADO DE FRASCOS DE PALMITO				
Producto	Presentación	Embalaje	Peso bruto Kg / caja	Cajas por Contenedor
Palmito en frasco trozos (corte pequeño)	Frasco 400 gramos	Cajas de cartón (41x32x13 cm) Contienen 12 frascos	4.80	824

Elaborado: David Suárez, 2013

Para la venta de palmito se ha considerado dos presentaciones, considerando la más viable para la exportación al mercado canadiense la segunda. La presentación de 400 gramos es más susceptible de ser comercializada.

GRÁFICO N° 16

UBICACIÓN DE LOS FRASCOS EN EL EMPAQUE



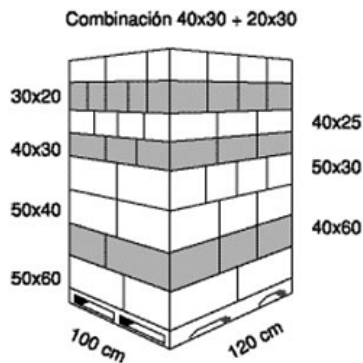
Elaborado por: David Suárez, 2013

La presentación previa a la paletización es de 12 frascos por caja (400 gramos cada frasco), con un peso total de 4.800 gramos o 4.8 kilogramos.

5.5.1 Paletización

GRÁFICO N° 17

PALETIZACIÓN DE LAS CAJAS



Elaborado por: David Suárez, 2013

La manera óptima de acomodar las cajas para su exportación como se puede observar en el gráfico, es de 3 x 3 cajas por nivel (9 cajas por fila) en un pallet de 1 x 1.20 m, el máximo recomendado es de 8 filas de cajas. El número de total de cajas por pallet será de 72. En cada caja entran 12 frascos, por cada fila son 108 frascos, 864 frascos por pallet con un peso bruto de 345.6 kilogramos para completar la exportación de 4 toneladas trimestrales se necesitaran 11,6 pallets. En total se necesitaran 10.023 frascos.

5.5.1.1 Cubicaje

El cubicaje consiste en determinar el acomodamiento de los pallets en un contenedor, en el presente caso en un contenedor normal de 20 pies.

GRÁFICO N° 18

CUBICAJE

Consulta Aranceles Mercosur

INDICAR TAMAÑO y CARACTERÍSTICA CONTENEDOR

40' Standard
 40' Open Top
 40' fr
 40' High Cube

20' Standard
 20' Open Top
 20' fr

C A L C U L O

Medidas Unidad (caja, pallet, tambor...)

Largo: cm

Ancho: cm

Alto: cm

Peso Unitario: kg

Unidades Apilables?: un

Número Unidades: (opcional)

LANTEL Group

Estos son los resultados obtenidos:

Container seleccionado:	20box
Peso máximo del container:	28230 kg
Peso unitario del paquete:	4 kg
Número máximo de paquetes por container:	1764 uds/container
Número de containers necesarios:	1

[Cerrar ventana](#)

Fuente: <http://apd-transport.com/especificaciones.htm>

Elaborado: David Suárez, 2013

Como se puede observar en el gráfico para la exportación de palmito a Canadá con un container de 20 pies será suficiente para toda la carga.

5.5.2 Almacenado

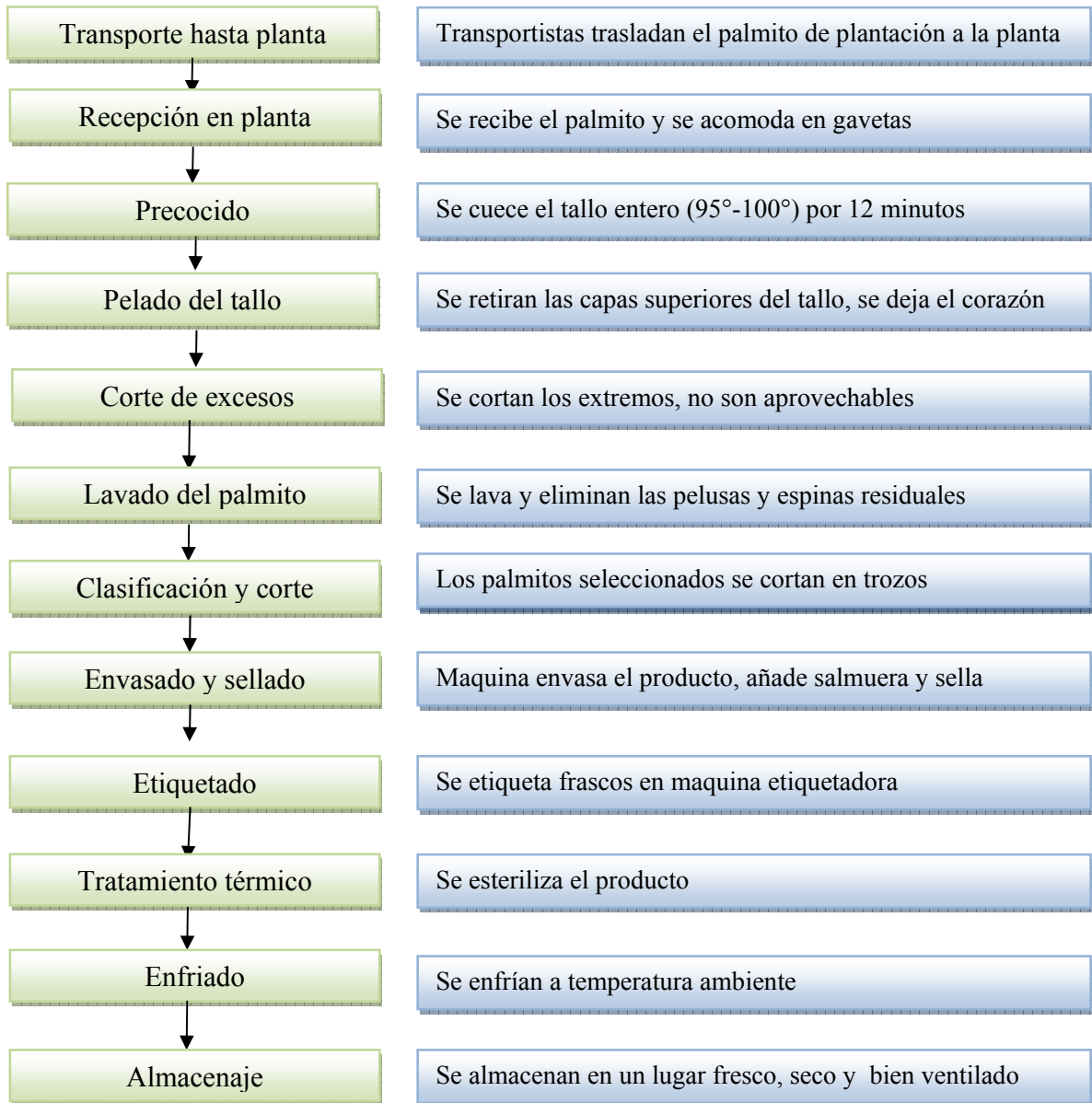
Las cajas podrán ser almacenadas en un lugar fresco y seco, se recomienda que el producto no permanezca almacenado por más de 30 días para mantener su frescura intacta y abaratar costos.

5.5.3 Flujograma del proceso

La empresa “MARIAPALM” contará con un proceso que permita realizar las actividades de producción de forma ordenada y eficiente de la forma siguiente:

GRÁFICO N° 19

PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DEL PALMITO



Fuente: <http://www.siamazonia.org.pe>

Elaborado: David Suárez, 2013

ISO

DEFINICIÓN

ISO es la Organización Internacional de Normalización y produce normas internacionales, está constituida por representantes de 163 países a través de sus institutos de normalización. Dado que la ISO es el mayor desarrollador mundial de estándares, es beneficioso certificar dichas normas.

ISO 9000 es una norma de Gestión de la Calidad (SGC). ISO 9000 comenzó casi como una norma específica para la fabricación de productos, pero en muy poco tiempo se amplió al área de servicios. Si una empresa quiere vender un producto o hacer negocios a nivel internacional, la certificación ISO 9000 le significa el alcance a un alto nivel de estándares de calidad, dichos estándares son reconocidos en todo el mundo y por consiguiente tendrá más oportunidades de comercialización, difusión y por ende atraerá a más clientes. La certificación ISO 9000 significa que una empresa puede cumplir con los requisitos relacionados con la calidad de un producto y también con la calidad de servicio al cliente. Proporciona un conjunto de reglas que se han seguido con éxito una y otra vez para gestionar los distintos procesos de una organización para obtener un producto adecuado a sus requisitos.⁴⁰

ISO 9000

Según la publicación de la IICA “Comercio y Medio Ambiente análisis de la nueva normativa”, la ISO 9000 es un conjunto de normas que definen los procedimientos óptimos a seguir en cada una de las etapas por las que pasa un producto y así asegurarse que el bien cumple con las características y lineamientos establecidos por los diseñadores de productos y por las necesidades de los clientes externos. Es un modelo que presenta una serie de normas de aceptación internacional sobre calidad, que satisface las necesidades de los usuarios (intermediarios y consumidores finales) tanto domésticos como internacionales.

Existen ciertos requisitos para este tipo de norma ISO, tales como:

⁴⁰<http://iso9000plus.blogspot.com/>

- Un número de serie de normas que se utilizan para los procesos importantes del negocio;
- Mantenimiento de registros;
- Detección de defectos o revisión de los problemas en productos y servicios;
- Aplicación de mejora continua.

La norma ISO 9000 es un estándar que las empresas aplican buscando los siguientes efectos:

- Elevar los requisitos de calidad de su empresa;
- Cumplir con las normas establecidas por sus proveedores o clientes;
- Mejorar su desempeño en términos de producción y servicio;
- Mejorar la satisfacción del cliente.

ISO 9000 no garantiza la calidad de sus productos finales o servicios, sólo la aptitud de los procesos involucrados.

Las industrias que están cubiertas por la norma ISO 9000 incluyen automotriz, aeroespacial, telecomunicaciones, fabricación de productos de uso cotidiano, Alimentación y comercio entre otros.

5.5.4 Diseño de la planta

El proceso de transformación del palmito se lo realizara en una planta distribuida para desarrollar cada proceso.

GRÁFICO N° 20
DISEÑO DE LA PLANTA



Elaborado por: David Suárez, 2013

La empresa “MARIAPALM” cuenta con sectores diferenciados para cada proceso como:

- El área administrativa donde se realizaran las actividades relacionadas a dirigir y coordinar los procesos de la empresa, en esta área se ubican las gerencias y sus respectivos departamentos;
- El área de carga y descarga se recibe y envía el producto, así como su recepción temporal para ingresar al área de procesamiento;
- El área de procesamiento es el lugar destinado a darle el valor agregado al palmito para su posterior traslado a la bodega;
- El área de bodega estará adecuada para mantener el palmito en excelentes condiciones hasta su exportación.

CAPÍTULO VI

COMERCIO EXTERIOR

6.1 LOGÍSTICA INTERNACIONAL

La logística internacional ha ido ganando importancia en los últimos tiempos, pasando de ser una simple actividad basada en producción y distribución para ser hoy en día una herramienta gerencial que sirve para la toma de decisiones y planificación estratégica. Esta importante herramienta interviene en muchas de las etapas de la comercialización internacional. “La logística está encaminada a tomar buenas decisiones con respecto a los medios utilizados en un universo de exigencias muy complejas, que abarcan aspectos humanos, físicos, geográficos, legales y de medio ambiente”.⁴¹ La logística es un conjunto de procesos que buscan obtener los recursos necesarios para realizar una actividad y culminarla con éxito, para lograr este objetivo la logística usa un sinnúmero más de herramientas como flujos de información, uso de materiales y servicios asociados.

La logística comprende entre sus aspectos básicos los siguientes:

GRÁFICO N° 21
ACTIVIDADES DE LA LOGÍSTICA



Elaborado por: David Suárez, 2013

⁴¹<http://www.promexico.gob.mx>

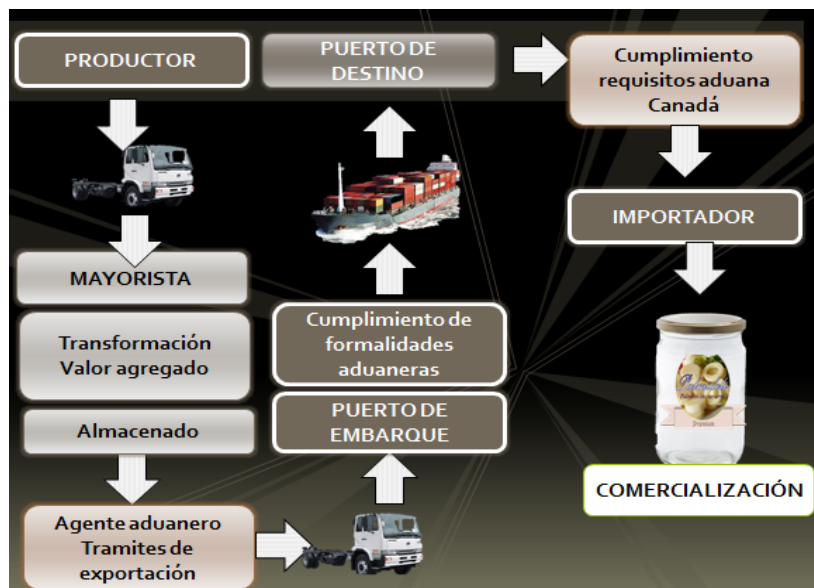
A través de las herramientas logísticas se busca satisfacer actividades básicas de la empresa como el servicio al cliente, esta actividad es fundamental ya que el cliente es la razón de ser cualquier empresa, es al cliente a quien se dirige los productos y servicios ofertados por una empresa. Gestionar los inventarios para determinar las necesidades de cada departamento, mediante el procesamiento de pedidos se trabaja de tal manera que se cumplan con los tiempos y no se falte al cliente y no haya desperdicios, coordinar el transporte cuidando de cumplir tiempos, cuidado del producto y abaratando costos.

6.1.2 Transporte

Una correcta gestión de los procesos de transporte no solo significa cuidar el producto y su calidad, abaratar costos, cumplir con el cliente y ser eficiente sino que es un proceso fundamental que determinará gran parte del proceso de exportación, es por ello que se debe poner mucho énfasis en realizar correctamente el transporte.

GRÁFICO N° 22

PROCESO LOGÍSTICO DE EXPORTACIÓN ECUADOR-CANADÁ



Fuente:

http://www.iica.int/Esp/Programas/agronegocios/Publicaciones%20de%20Comercio%20Agronegocios%20e%20Inocuidad/C10_Logistica_Exportacion.pdf

Elaborado por: David Suárez, 2013

6.2 PROCESO DE EXPORTACIÓN

Un proceso de exportación incluye requisitos y exigencias tanto del país de origen como del país de destino, en el presente proyecto, entre Ecuador y Canadá, el conocimiento de los requisitos permitirá realizar una exportación exitosa y fomentar el desarrollo del comercio internacional y por lo tanto de ingresos para nuestro país.

CUADRO N° 23

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	
Sección III	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.
Capítulo 20	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas.
Sub-partida	200891 – Palmitos.

Elaborado: David Suárez, 2013

El palmito en conserva se clasifica en la Sección III, capítulo 20, subpartida 200891, en Canadá la clasificación arancelaria es la mismo por lo tanto no hay diferencia en la clasificación arancelaria.

6.2.1 Negociación

El proceso de exportación incluye determinar los términos que se usarán para este asunto, se deben establecer un acuerdo de intereses para ambas partes logren obtener un beneficio.

La negociación requiere de un ambiente adecuado y compromisos por parte de ambas partes para formar relaciones que se mantengan en el largo plazo. El proceso de negociación hoy en día incluye el uso de algunas herramientas como:

- Preparar y planificar la negociación;
- Establecer una orientación inicial en la negociación y una relación inicial con el otro negociador;
- Establecer proposiciones iniciales;
- Intercambiar información;
- Acercar las posiciones diferentes;

- Cerrar la negociación⁴².

CUADRO N° 24

FICHA TÉCNICA DEL PALMITO	
PAÍS EXPORTADOR	
País de Origen	Ecuador
Producto	Palmito en conserva enlatado
Clasificación Arancelaria	2008910000
Unidad de venta	Frasco de 400 gramos
Valor Ex Works por frasco	USD 3.43
Puerto de Embarque	Esmeraldas
PAÍS IMPORTADOR	
País de Destino	Canadá
Clasificación arancelaria	2008910000
Puerto de destino	Vancouver
Unidad de carga	Kilogramo
Incoterm	Free on Board (FOB)
Forma de pago	Carta de Crédito

Fuente: http://www.fao.org/inpho_archive/content/documents/vlibrary/ae620s/pprocesados/HORT6.HTM

Elaborado: David Suárez, 2013

6.2.2 Condiciones de la Negociación

6.2.2.1 Incoterms 2010

Los Términos Internacionales de Comercio o Incoterms 2010, son reglas que determinan los diferentes términos mediante los cuales se llevara a cabo los procesos de comercio internacional y los costos que estos generan.

El objetivo de los Incoterms es establecer un conjunto de reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el Comercio Internacional. Así podrán evitarse las incertidumbres derivadas de las distintas interpretaciones de tales términos en los diferentes países o por lo menos podrán reducirse en gran medida. A menudo las partes

⁴² Universidad de Cádiz/Negociación, Mayo del 2013
http://www.csintranet.org/competenciaslaborales/index.php?option=com_content&view=article&id=173:negociacion&catid=55:competencias

de un contrato tienen un conocimiento impreciso de las distintas prácticas comerciales utilizadas en sus respectivos países.⁴³

6.2.2.2 Análisis de Incoterms

Grupo E – Se entrega directamente a la salida de la fábrica.

EXW-Ex Work

Grupo F – Entrega indirecta no incluye el transporte principal.

- FCA-Free Carrier;
- FAS-Free AlongsideShip;
- FOB-Free onBoard.

El vendedor deberá entregar la mercadería a bordo del barco. El medio de transporte utilizado es el marítimo.

CUADRO N° 25

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y COMPRADOR EN EL INCOTERM FOB	
Vendedor	Comprador
<ul style="list-style-type: none"> ○ Entregar la mercancía a bordo del buque elegido por el Comprador en el puerto de embarque convenido. ○ Efectuar el despacho de exportación de la mercancía. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Designar y reservar el Buque. ○ Correr con los gastos y riesgos inherentes a la mercancía desde que traspasa la borda del buque.

Fuente: www.procomer.com

Elaborado: David Suárez, 2013

Grupo C – Entrega indirecta, incluye el transporte principal.

- CFR-Cost and Freight;
- CIF-CostInsurance and Freight;
- CPT-Carriagepaidto;
- CIP-Carriage and InsurancePaid.

⁴³ Horas Brown Logistics/Incoterms 2012, disponible en: <http://horasbrown.com.mx/pdf/incoterms2012.pdf>

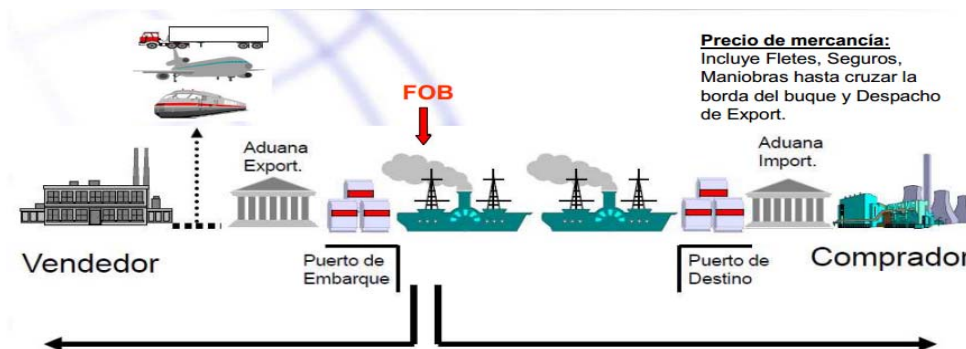
Grupo D – Entrega directa, en el lugar de destino.

- DAT-Delivered at terminal;
- DAP-Delivered At Place;
- DDP-DeliveredDutyPaid.

6.2.2.3 Incoterm de exportación

El incoterm seleccionado es FOB, ya que es un término bajo el cual el palmito es comercializado por algunas empresas canadienses sin ningún problema. Además que se evita procesos de nacionalización en el país importador.

GRÁFICO N° 23 DESCRIPCIÓN DEL INCOTERMFOB



Fuente: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/210-responsabilidades-fob-incoterm>

Elaborado: David Suárez, 2013

6.2.2.4 Envasado

El envase es el todo recipiente que soporta, protege o guarda a un producto, prepara y facilita el transporte, le brinda identidad al distinguirlo de otro producto y lo acondiciona para su comercialización al público.

6.2.2.5 Funciones del envase

Su principal función es la de contener al producto y facilitar su diferenciación de similares.

El envase debe ajustarse a las necesidades del consumidor mientras es eficiente para el producto en términos de ergonomía, tamaño, calidad, bajos costos, amigable con el medio ambiente. Un envase eficiente debe ajustarse a las unidades seleccionadas para la carga, debe prestar todas las facilidades en la línea de producción, es decir debe ser fácil de manipular tanto en líneas automáticas como en líneas manuales.

6.2.2.6 Importancia del envase

El envase constituye la carta de presentación de un producto, por lo tanto debe ser llamativo y agradable para los consumidores, presentando características como facilidad para abrirlo, resistencia a la manipulación, ofrecer información acerca del producto como valor nutricional, ventajas de consumirlo y por último debe ser práctico para desecharlo o reusar el envase vacío.

6.2.2.7 Selección del envase

Tomando en cuenta todas las características inherentes a un envase adecuado para cada producto y como ya se mencionó en el capítulo 5, el envase que se va a utilizar para la exportación a Canadá, por cumplir con todas las características antes citadas será el frasco de vidrio.

6.3 FORMA DE PAGO

La forma de pago es una parte significativa de la negociación ya que representa el beneficio para ambas partes, el exportador recibirá su pago por el producto de la venta y el importador a su vez recibirá el producto de la compra. En función de esto se debe acordar la forma de pago como cumplimiento de ambas partes de su actividad, si es la primera exportación el respeto cabal del acuerdo de pago significara el comienzo de excelentes relaciones de comercio internacional.

El método de pago más utilizado por las facilidades y buenos resultados es la carta de crédito, este documento es reconocido internacionalmente por lo cual brinda todas las seguridades del caso, siendo también respaldado por un banco emisor y un receptor.

6.3.1 Carta de crédito

Una carta de crédito es una herramienta de pago que se rige de acuerdo a normas internacionales. Este instrumento permite que una persona indique a un banco que concrete un pago a un tercero, siempre y cuando se cumplan ciertas condiciones. El ordenante es quien compra la mercadería e indica al banco que realice el pago de acuerdo a ciertas cláusulas. La entidad bancaria, por su parte, asumirá las obligaciones sólo a partir de recibir cierta documentación, como la factura de compra, certificados aduaneros, etc. Cabe destacar que el ordenante es, de todos modos, quien concretará el pago al final del proceso. El receptor de este pago, por su parte, será el vendedor de la mercadería.⁴⁴

El costo de la emisión de una carta de crédito es de 1.085,00 USD, en el presente proyecto se realizaran 4 exportaciones causando un valor anual de 4.340,00 USD como se puede observar en el cuadro.

CUADRO N° 26

CARTAS DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN		
Aviso		\$100,00
En L/C'S Avisadas		\$200,00
Confirmación	0.25% Flat trimestral o fracción	\$100,00
Negociación	0,50% flat	\$100,00
Aceptación	2% anual	\$100,00
Enmienda texto		\$50,00
Enmienda plazo o monto	0,25% flat	\$100,00
Swift		\$35,00
Portes		\$20,00
Courier		\$80,00
Discrepancias		\$50,00
Cancelación o anulación		\$50,00
Cesión		\$100,00
No utilización		\$100,00

Fuente y elaboración: www.promerica.ec

⁴⁴Definición de carta de crédito - Qué es, Significado y Concepto-Junio 2013, disponible en: <http://definicion.de/carta-de-credito/#ixzz2WXHidWq1>

6.4 TRÁMITES DE EXPORTACIÓN

6.4.1 Requisitos para ser exportador

Exportador puede ser cualquier persona natural o jurídica que cumpla con todos los requisitos dictados por las leyes y organismos correspondientes. Los exportadores de nuestro país están vinculados a diversos sectores entre ellos el alimenticio, químico, textil, maderero, construcción, metalmecánico y gráfico entre los más importantes, además crean fuentes de riquezas y generan empleo.

Los requisitos para ser exportador son los siguientes:

6.4.1.1 Certificado de Firma Electrónica

Obtener el certificado digital de la firma electrónica (token) en los organismos correspondientes (Banco Central del Ecuador, Security Data).

CUADRO N° 27

REQUISITOS PARA OBTENER FIRMA ELECTRÓNICA	
Persona Natural	<ul style="list-style-type: none"> • Copia de Cédula o pasaporte a Color. • Copia de Papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad). • Copia de la última factura de pago de luz, agua o teléfono.
Persona Jurídica	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer el número de RUC de la empresa. • Copia de Cédula o pasaporte a Color. • Copia de Papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad). • Copia del nombramiento o certificado laboral firmado por el Representante Legal. • Autorización firmada por el Representante Legal.

Fuente: <http://www.eci.bce.ec>

Elaborado: David Suárez, 2013

6.4.1.2 Registro en la Ventanilla Única Ecuatoriana (ECUAPASS)

Las personas naturales y jurídicas, cumplidos los requisitos previos (RUC, token), deberán registrarse en el nuevo portal de la Secretaría Nacional de Aduanas (SENAE), en el nuevo sistema de adunas ECUAPASS en la sección de Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE).

Ventanilla Única Ecuatoriana

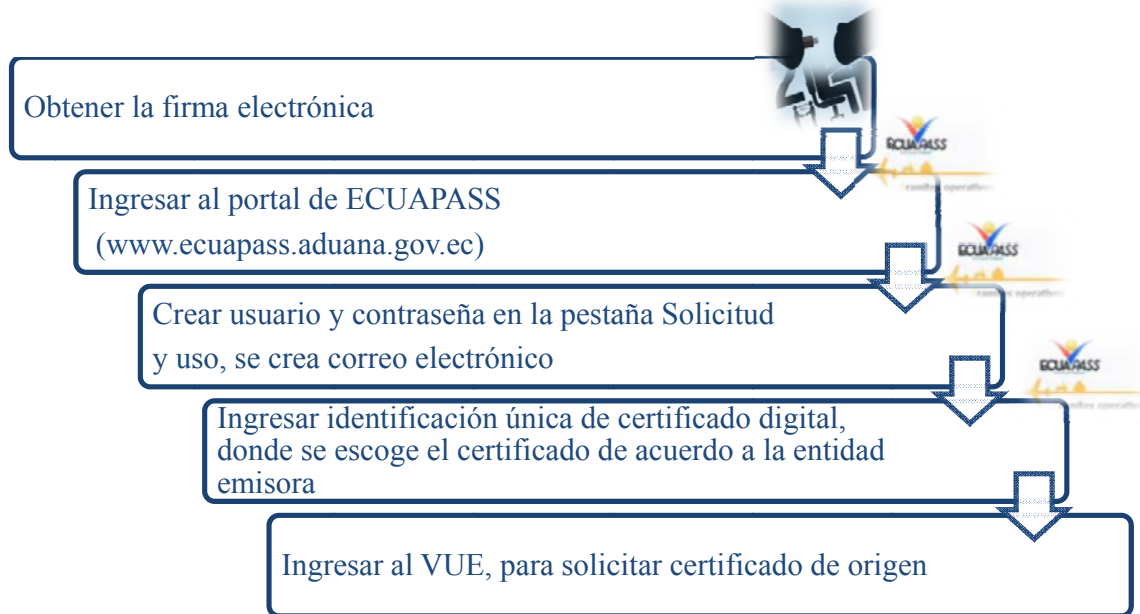
La Ventanilla Única es el sistema a través del cual las partes involucradas en el comercio exterior entregan electrónicamente a una sola ventanilla, los documentos y datos estandarizados para cumplir con todos los requisitos de la administración pública relacionados con la importación, exportación y transporte de la mercadería⁴⁵. El nuevo sistema de Comercio Exterior, ECUAPASS a través de la VUE, fue creada para facilitar el comercio exterior simplificando todos los trámites esenciales en un solo medio. A través de la VUE se pueden pedir certificados, trámites y documentos requisitorios para los procesos de comercio exterior. “Además el sistema permite intercambiar información con las adunas de Rusia, Corea y las de los países pertenecientes a la Comunidad Andina y Mercosur, informó Santiago León, ministro Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad”⁴⁶. Beneficios del VUE:

- Envío y recepción de documentos por vía electrónica desde y hacia los organismos y entidades relacionadas;
- Aumenta la eficiencia en los procesos de exportaciones e importaciones;
- Reducción en los tiempos totales de exportaciones e importaciones;
- Seguridad e información, a través del uso único de la firma digital;
- Seguimiento y control de los trámites por parte de los operadores de comercio exterior.

⁴⁵ Ministerio de Salud Pública, Junio del 2013
<http://www.salud.gob.ec/implementacion-ventanilla-unica-ecuatoriana-vue-msp/>

⁴⁶ Diario El Comercio-Junio 2013, disponible en:
http://www.elcomercio.com.ec/negocios/ventanilla-Senae-instituciones_publicas-Ecuador-aduana_0_862114006.html.

GRÁFICO N° 24
PARA REGISTRARSE EN LA VUE



Fuente:<http://blog.todocomercioexterior.com.ec>

Elaborado: David Suárez, 2013

6.5 PASOS DE EXPORTACIÓN

El proceso de exportación inicia con la Declaración Aduanera de Exportación (DAE), esta declaración deberá ser acompañada de todos los documentos requisitorios previos al embarque de las mercaderías, la DAE será considerada por la SENAE como un compromiso por parte del exportador.

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 mercancía⁴⁷.

6.5.1 Documentos de Soporte

Las exportaciones deben estar acompañadas por “documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS”.⁴⁸

6.5.2 Factura Comercial

La factura comercial es un documento en el que se fijan las circunstancias de la venta de las mercaderías, este documento también es un comprobante de venta y es un documento exigible en el país de destino ya que sirve también como un justificante de contrato comercial.

Los principales datos que deben constar en una factura comercial de exportación son:

- Fecha de emisión;
- Nombre y dirección del exportador;
- Nombre y dirección del importador;
- Descripción de la mercancía;
- Condiciones de pago;
- Términos de entrega.

6.5.3 Conocimiento de Embarque

El conocimiento de embarque es un documento emitido por parte de la empresa naviera que ofrece el servicio de transporte de las mercaderías, desde el puerto de origen hacia el puerto de destino.

El conocimiento de embarque marítimo tiene tres funciones básicas:

⁴⁷ Servicio Nacional de Aduana, servicio al cliente, HELPDESK

⁴⁸ ÍDEM

- Acuse de recibo de las condiciones en que se ha receptado la mercancía.
- Contrato de transporte en el que se especifican al dorso las obligaciones de las partes.
- Título de crédito que permite a su tenedor retirar la mercancía transportada.

6.5.4 Autorizaciones previas de Exportación

Las exportaciones de algunos productos requieren documentos específicos para su envío hacia mercados internacionales, entre las principales instituciones que están encargadas de emitirlos tenemos las siguientes:

CUADRO N° 28

INSTITUCIONES QUE EMITEN AUTORIZACIONES PREVIAS	
Institución	Situación
Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP)- Agrocalidad.	Exportación de animales o subproductos de origen animal y agrícola.
Ministerio del Ambiente/ Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).	Exportación de productos forestales (diferentes de la madera) y productos forestales semielaborados.
Instituto Nacional de Patrimonio Cultural.	Exportación temporal de bienes pertenecientes al Patrimonio Nacional, a ser exhibidos en exposiciones o con otros fines similares.
Ministerio de Defensa Nacional.	Exportación de armas, municiones, explosivos y accesorios de uso militar o policial.
Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (CONSEP).	Exportación de sustancias sujetas a fiscalización así como para insumos componentes, precursores u otros productos químicos específicos, preparados o derivados.
Instituto Nacional de Higiene.	Exportación de alimentos procesados y aditivos alimentarios.

Fuente: Instructivo general del exportador-Quality Soft

Elaborado por: David Suárez, 2013

6.5.5 Certificado de Origen

El certificado de origen, es un documento que avala la procedencia de un producto, es decir que fue hecho íntegramente de país 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.⁴⁹

El certificado de origen no es documento obligatorio para todas las exportaciones, es requisito para acogerse a preferencias arancelarias únicamente cuando se sostiene un acuerdo comercial o tratados de cooperación como el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

GRÁFICO N° 25

MIPRO: Quito, Guayaquil, Manta: SGP, ATPDEA

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

Fuente: www.exportafacil.gob.ec

Elaborado por: David Suárez

6.5.6 Requisitos para obtener el certificado de origen

Para tramitar el certificado de origen se deben realizar los siguientes pasos:

1. Registro en el Sistema de Identificación Previa a la Certificación de Origen en la página web del MIPRO, consignando los datos generales del exportador y de las subpartidas que se exportan.
2. Se solicitará la verificación en la empresa productora si se trata de la primera exportación o si existe perfil de riesgo que puede motivar observaciones de las aduanas de destino.

⁴⁹Exportafacil, Junio del 2013

<http://www.exportafacil.gob.ec/mas-informacion/certificado-de-origen>

3. Se realiza la elaboración del informe técnico por parte del funcionario delegado para la verificación, que concluye si la mercancía a exportarse, cumple o no las reglas de origen según el mercado de exportación.
4. Luego MIPRO emite un comunicado del resultado al usuario.
5. El usuario cancela el valor del Certificado de origen (USD 10.00) en la Dirección de Gestión Financiera y retira los formularios en la Dirección de Operaciones Comerciales.
6. El usuario llena los datos del Certificado de origen y presenta en la Dirección de Operaciones Comerciales el certificado llenado y documentos habilitantes (ejemplo: factura).
7. El funcionario habilitado revisa el contenido del certificado de origen, verifica la información con otros documentos como la factura, luego procede a legalizar el certificado de origen, a través de la firma y sello que se encuentra registrado en las Aduanas de los países de destino.⁵⁰

6.5.7 Certificado sanitario

El certificado sanitario es un documento expedido por el Instituto Nacional de Higiene (INH), mediante el cual autoriza a una persona natural o jurídica, trabajar con alimentos o productos para el uso o consumo humano como fabricar, envasar, importar o exportar este tipo de productos.

Los productos que deben obtener el registro sanitario son los siguientes:

- Los alimentos procesados y aditivos alimentarios;
- Cosméticos;

⁵⁰ Instructivo general del exportador, Junio del 2013
http://comercioexterior.com.ec/qs/sites/default/files/INSTRUCTIVO%20GENERAL%20DEL%20EXPORTADOR_0.pdf

- Productos higiénicos;
- Perfumes;
- Productos naturales procesados; y,
- Plaguicidas de uso doméstico, industrial o agrícola.

Los productos detallados deben contar con el Registro Sanitario cuando se comercializan directamente al consumidor con su respectiva marca, designaciones y nombres reglamentarios.

6.5.7.1 Entidad emisora del Certificado Sanitario

El organismo encargado de otorgar, mantener, suspender, cancelar y reinscribir el Registro Sanitario, es el Ministerio de Salud Pública, por intermedio de sus subsecretarías, direcciones provinciales y del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez, en los lugares en los cuales éstos estén funcionando⁵¹.

6.5.7.2 Circunstancias para tramitar el Registro Sanitario:

El Registro Sanitario para productos podrá obtenerse sobre la base de uno de los siguientes antecedentes, según el caso:

- a. Obtención previa del informe técnico favorable en virtud de un análisis de control de calidad de un laboratorio debidamente acreditado por el Sistema Ecuatoriano de Metrología, Normalización, Acreditación y Certificación;
- b. Obtención previa de un certificado de buenas prácticas de manufactura para la planta procesadora;

⁵¹ Derecho Ecuador, Junio del 2013
http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&task=view&id=3868

c. Homologación de documentos otorgados por una autoridad competente de otro Estado o por una organización internacional especializada determinada conforme al Reglamento de Registro y Control Sanitario⁵².

6.5.7.3 Importancia del Registro Sanitario

Las medidas sanitarias de seguridad tienen por objeto, prevenir o impedir que la ocurrencia de un hecho o la existencia de una situación atenten contra la salud de la comunidad; son de ejecución inmediata, transitorias y se aplicarán sin perjuicio de las sanciones a que hubiere lugar. Tales medidas se levantarán cuando se compruebe que han desaparecido las causas que las originaron y contra ellas no procede recurso alguno⁵³.

6.5.8 PackingList

El Packing List es un documento que se usa en la exportación e importación de productos, el cual nos indica el número de ítems o artículos que se envían en cada paquete, incluyendo los pesos y dimensiones.

Esta lista permite examinar el número de unidades que serán recibidas al momento de descargar su mercadería.

6.6 DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN

El exportador o propietario de las mercancías o un agente de aduanas deberán presentar la declaración electrónica correspondiente a la Declaración Aduanera de Exportación (DAE), con información acerca del destino en el extranjero y solicitando el régimen aduanero correspondiente (régimen 40). En cuanto a las exportaciones la declaración podrá realizarse desde 7 hasta 15 días hábiles después del ingreso de las mercaderías a zona primaria. La declaración de exportación deberá ser acompañada de factura comercial, autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite), certificado de origen (cuando el caso lo amerite), documentos de transporte, lista de empaque.

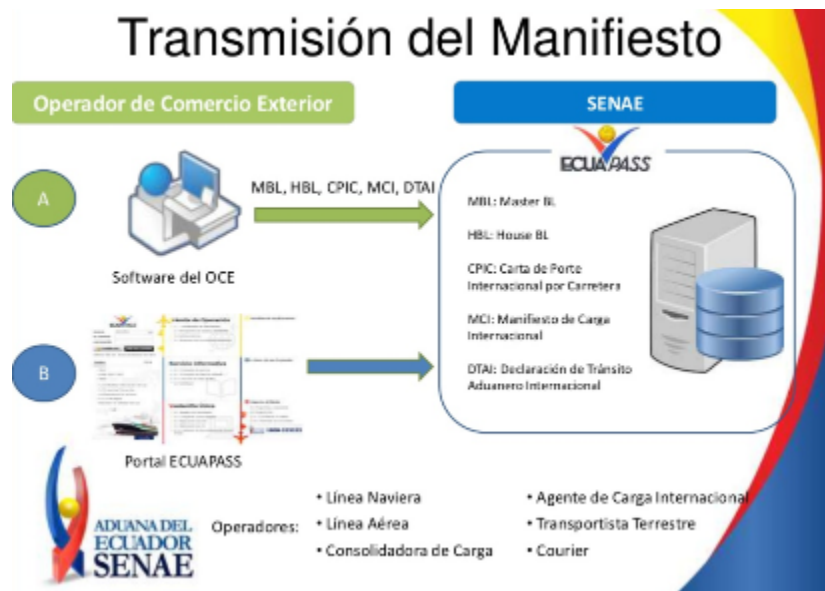
⁵² ÍDEM

⁵³ IBÍDEM

6.6.1 Fase de pre-embarque

La fase de pre-embarque se inicia con la orden de embarque, el exportador o el agente de aduanas deberán transmitir de forma electrónica a la SENA E la información concerniente a la intención de exportación, datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, pesos y factura provisional. Una vez aceptada la Orden de Embarque el exportador podrá ingresar las mercancías a zona primaria para su embarque.

GRÁFICO N° 26



Fuente: www.anecacao.com

6.6.2 Fase de post-embarque

Para la declaración aduanera según el Artículo 66 Plazos para la presentación de la declaración “para las exportaciones, la Declaración Aduanera podrá presentarse hasta 24 horas antes del ingreso de las mercancías a zona primaria, debiendo presentarse los

documentos de acompañamiento, de soporte y correcciones a la declaración hasta 30 días posteriores al embarque de las mercancías”⁵⁴.

- DAE impresa;
- Orden de Embarque impresa;
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s);
- Documento(s) de Transporte;
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique)⁵⁵.

6.6.2.1 Módulo ECUAPASS

El nuevo portal para las transacciones de comercio exterior, ofrece las siguientes ventajas:

Beneficios del sistema ECUAPASS:

- Integrar a todos los operadores de comercio exterior, en una sola base informática;
- Firma electrónica;
- Seguridad en las transacciones;
- Consultas de información;
- Buzón de transacciones;
- Despacho garantizado;
- Devolución automática de tributos;
- Gestionar trámites aduaneros en cualquier momento y lugar⁵⁶.

Módulos líderes del proyecto:

- Portal –VUE;
- Carga;
- Despacho;

⁵⁴Facilitación Aduanera para el Comercio del Libro V de Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, artículo 66

⁵⁵ ÍDEM

⁵⁶ ANECACAO-Junio 2013, disponible en:

<http://www.anecacao.com/index.php/es/noticias/153-sistema-informatico-aduaneroa-qecuapassq.html>

- Control posterior;
- G. Litigios aduaneros;
- Data warehouse;
- Draw back;
- Consulta de alerta temprana;
- Gestión de riesgos⁵⁷.

En el portal del Ecuapass podemos encontrar, diferentes módulos que ofrecen diversas herramientas a los operadores de comercio exterior como por el VUE que se ha detallado en acápite anteriores, carga, despacho y control posterior que permiten dar un seguimiento a la mercadería y sus procesos. Litigios aduaneros, drawback y data warehouse que ofrecen información propia del ámbito del comercio exterior.

6.6.2.2 Llenado del ECUAPASS

La ventanilla única ecuatoriana comprende varias pestañas en las cuales se ingresaran los datos fundamentales para concretar la exportación.

GRÁFICO N° 27
Llenado del ECUAPASS

INFORMACION DE GENERAL			
* A05.Código del declarante	01901469	* A01.Código del distrito	[028] GUAYAQUIL - MARITIMO
* A03.Código de Régimen	[40] EXPORTACION DEFINITIVA	* A04.Tipo de despacho	[0] DESPACHO NORMAL
INFORMACION DE EXPORTADOR			
* B04.Código de tipo de identificación del exportador	[001] RUC	1790663671001	* B01.Nombre del exportador
B02.Dirección del exportador			B03.Telefono del exportador
* B06.Ciudad de residencia del exportador	QUITO		* B07.CIIU
			[9993] OTROS
INFORMACION DE AGENTE			
* B08.Código de tipo de identificación del declarante	[001] RUC	1704449196001	* B10.Nombre del declarante
B11.Dirección del declarante			DE LA TORRE NAVARRETE JORGE ENRIQUE

Fuente: ECUAPASS, 2013

Elaborado por: David Suárez, 2013

⁵⁷IBIDEM

En la pestaña datos generales se ingresan datos como régimen aduanero, distrito aduanero de procedencia, información acerca del exportador como nombre, registro único de contribuyente, dirección del exportador y demás datos básicos. Así mismo se incluyen datos del importador, moneda de transacción, puerto de destino, tipo de carga y valor FOB.

Además se encuentran dos pestañas adicionales en las cuales se ingresará datos de la factura y los documentos de soporte como se puede observar en los anexos.

6.7 LIQUIDACIÓN ADUANERA

La liquidación aduanera consiste en determinar los costos en que se incurre desde la salida de la mercancía de la fábrica hasta dejarla en el lugar convenido con el importador es decir el incoterm de negociación en el presente proyecto el término FOB.

6.7.1 Documentos para la exportación

El proceso de exportación exige los siguientes documentos:

CUADRO N° 29

DOCUMENTOS PARA LA EXPORTACIÓN		
Documentos	Costos de envío (USD)	Costo anual (4 envíos)
Certificado de origen	10,00 (vigencia 180 días)	20,00
Certificado Sanitario	40,00	160,00
Total	50,00	180,00

Elaborado por: David Suárez, 2013

6.7.2 Transporte interno

Para el traslado de la mercadería desde la fábrica hasta el puerto de embarque se requiere un flete, Puerto Quito-Esmeraldas.

CUADRO N° 30

TRANSPORTE INTERNO		
Documentos	Costos de envío (USD)	Costo anual (4 envíos)
Flete interno	320,00	1.280,00
Total	320,00	1.280,00

Elaborado por: David Suárez, 2013

6.7.2 Tasa de almacenaje

Antes de la exportación definitiva la mercadería permanecerá en una almacenadora temporal.

CUADRO N° 31

TASA DE ALMACENAJE		
Documentos	Costos de envío (USD)	Costo anual (4 envíos)
Tasa de almacenaje	130,00	520,00
Total	130,00	520,00

Elaborado por: David Suárez, 2013

6.7.3 Trámites aduaneros

Los costos para realizar los trámites de exportación son los siguientes.

CUADRO N° 32

TRÁMITES ADUANEROS		
Documentos	Costos de envío (USD)	Costo anual (4 envíos)
Inspecciona antinarcóticos	20,00	80,00
Documentos de transporte	56,00	224,00
Total	76,00	304,00

Elaborado por: David Suárez, 2013

6.7.4 Manipuleo en puerto de embarque

Trasladar la mercadería hacia el buque de transporte incurre en los siguientes gastos.

CUADRO N° 33

MANIPULEO EN EL PUERTO DE EMBARQUE		
Documentos	Costos de envío (USD)	Costo anual (4 envíos)
Manipuleo	40,00	160,00
Total	40,00	160,00

Elaborado por: David Suárez, 2013

6.7.5 Agente de aduana

El agente de aduana es el profesional encargado de realizar la declaración aduanera.

CUADRO N° 34

AGENTE DE ADUANAS		
Documentos	Costos de envío (USD)	Costo anual (4 envíos)
Agente de aduanas	195,00	780,00
Total	195,00	780,00

Elaborado por: David Suárez, 2013

6.8 REQUISITOS PARA INGRESAR AL MERCADO CANADIENSE

En Canadá las regulaciones y normativas al comercio internacional están regidas por el Gobierno Federal, a través de leyes y reglamentos que tutelan estas actividades, así mismo vela por el cumplimiento de los aranceles aduaneros correspondientes, la ejecución de los acuerdos comerciales. Las mercancías que ingresen al Canadá como importación deberán ser declarada en la Oficina de Aduanas Canadiense, la cual velara para que estos trámites sean realizados dentro del marco de la ley y que cumplan con los aranceles correspondientes en caso de haberlos. Como primera medida antes de exportar Canadá se enviará la clasificación arancelaria correspondiente. “El exportador deberá suministrar, ya sea a la aduana canadiense o a cualquier administración aduanera suscrita a la LAA, una descripción detallada del producto, de su proceso de fabricación, y del uso final que se propone con el mismo”⁵⁸.

Lista Armonizada de Aranceles (LAA)

Canadá es miembro firmante de la Lista Armonizada de Aranceles (LAA), de manera que el número identificador de seis cifras de la LAA debe estar presente en cualquier documentación relacionada con los productos que se desea exportar.⁵⁹

⁵⁸ Embajada de Colombia-Junio 2013-disponible en:
<http://www.embajadacolombia.ca/documents/proexpor.pdf>

⁵⁹ IDEM

6.8.1 Aranceles

Como la gran mayoría de los países industrializados la estructura arancelaria de Canadá está regida por el escalamiento arancelario, es decir se aplican tasas muy bajas para materias primas y van subiendo conforme los productos tengan mayor valor agregado. El tratamiento arancelario también dependerá de los acuerdos entre Canadá y el país de procedencia.

GRÁFICO N° 28

ARANCEL PROMEDIO PARA LA PARTIDA 200891 ORIGINARIA DEL ECUADOR		
Países	Aplicada %	Ad-valorem %
Francia	0	0
Argentina	0	0
Estados Unidos de América	0	0
España	0	0
Chile	0	0
Canadá	0	0
Venezuela	0	0
México	0	0
Bélgica	0	0
Libano	30	30
Hong Kong (RAEC)	0	0
Italia	0	0
Israel	12	12
Uruguay	0	0
Japón	7.5	7.5
Marruecos	50	50
Reino Unido	0	0
Alemania	0	0
Suiza	0	0
Singapur	0	0

Fuente: MACMAP

Elaboración: CICO (PUCEREDCO) - CORPEI

En el grafico 28 se puede observar la tarifa aplicada corresponde a la que efectivamente el palmito debe pagar para ingresar al país, mientras que la tarifa ad-valorem es un promedio

que ha sido calculado en base a tarifas específicas, mixtas, cuotas y antidumping. Es decir que el palmito sin preferencias arancelarias pagaría 0% de ad-valorem.

6.8.1.1 Acuerdos comerciales Ecuador-Canadá

Nuestro país mantiene no mantiene acuerdos de libre comercio con Canadá, sin embargo es participe de los beneficios arancelarios del acuerdo Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) para el palmito en conserva.

El Sistema Generalizado de Preferencias es un Instrumento del Comercio Internacional mediante el cual los países desarrollados otorgan franquicias o rebajas arancelarias, sin reciprocidad ni discriminación a, gran parte de las importaciones de países en vías de desarrollo⁶⁰.

6.8.1.2 Descripción SGP Canadá

La legislación canadiense ofrece un sistema de preferencias arancelarias a favor de los países en desarrollo (entre ellos Ecuador), este acuerdo está en vigor desde julio de 1974, como un acuerdo internacional por parte de los países industrializados a fin de prestar asistencia a los países en desarrollo para aumentar sus exportaciones e incrementar así su ingreso de divisas.

Después de un período inicial de diez años, el esquema canadiense se prorrogó en 1984, introduciéndose una serie de mejoras, entre las cuales la inclusión de un mayor número de productos. En 1994, el esquema volvió a prorrogarse hasta el 2004 y desde entonces automáticamente año a año⁶¹.

⁶⁰http://www.mef.gub.uy/apc_sgp.php

⁶¹http://www.mef.gub.uy/sgp/documentos/sgp_canada.pdf

Productos incluidos

Canadá otorga estas preferencias principalmente a productos agrícolas, que revierten beneficios para los consumidores de este país y que a su vez sean de interés para los países en desarrollo.

6.8.2 Requerimientos Específicos

6.8.2.1 Etiquetado Bilingüe

Todo producto alimenticio que ingrese al mercado canadiense deberá presentar un etiquetado bilingüe en idiomas francés e inglés.

6.8.2.2 Empaque

Los estándares para los empaques depende del producto y de si el producto va a ser enviado directamente a un establecimiento de venta al detal para los consumidores canadienses o si se dirigirá a un intermediario. De acuerdo a las leyes de este país, los paquetes serán fabricados, rellenos y exhibidos de tal manera que la información que se expone no confunda o engañe a los consumidores en cuanto a calidad o cantidad del producto.

6.8.2.3 Certificado Sanitario

El Ministerio de Salud del Canadá está encargado de establecer las normas y políticas en materia de inocuidad y calidad nutricional que han de cumplir todos los productos alimenticios vendidos en el país. Concretamente se realiza actividades de investigación, evaluación de riesgos con respecto a la inocuidad de los productos alimenticios, examen y evaluación previos a la comercialización de todas las cuestiones relacionadas con la inocuidad de los productos y la nutrición, y reglamentación y registro de los productos plaguicidas y los medicamentos veterinarios utilizados en animales a partir de los cuales se producen alimentos⁶².

⁶² Guía para exportar a Canadá – Proexport (Colombia) – Junio 2013, disponible en : <http://portal.araujoibarra.com/documentos-generales/guia%20para%20exportar%20a%20canada.PDF>

6.8.2.4 Certificado de Origen

Este certificado es indispensable para poder acceder a las preferencias arancelarias otorgadas por el SGP.

6.8.3 Canales de Distribución

Los principales mercados en Canadá son sus ciudades metropolitanas más importantes: Toronto, Montreal, Vancouver, Calgary, y sus correspondientes alrededores. Una característica importante del sistema de distribución de productos en este país es la consolidación de cargamentos directamente en estos centros urbanos.⁶³

⁶³ Embajada de Colombia-Junio 2013-disponible en:
<http://www.embajadacolombia.ca/documents/proexpor.pdf>

CUADRO N° 35

LIQUIDACIÓN ADUANERA POR CONTENEDOR (FOB)			
Exportador: MARIAPALM		Cantidad: 4 trimestrales	
Destino: Canadá		Puerto de embarque: Esmeraldas	
Unidad: Frascos de 400 gramos		Puerto de Destino: Vancouver	
Costo Total	Costo Anual	Costo Trimestral	Costo por frascos
Costo Total Producción	119.812,65	29.953,16	2,99
Margen de Ganancia 15%	17.971,89	4.492,97	
Precio de Venta	137.784,54	34.446,13	
Ex Work	137.784,54	34.446,13	3,43
Flete interno	1.280,00	270,00	
FAS	139.064,54	34.761,13	3,47
Manipuleo	160,00	40,00	
FOB (DUTY-UNPAID)	139.224,54	34.756,13	3,47
Inspección Antinarcoáticos	80,00	20,00	
Documentos de transporte	224,00	56,00	
Certificado de Origen	20,00	5,00	
Certificado Sanitario	160,00	40,00	
Tasa de almacenaje	520,00	130,00	
Agente de aduana	780,00	195,00	
FOB (Esmeraldas)	141.008,54	35.252,13	3,51

Elaborado por: David Suárez, 2013

Como se observa en el cuadro numero 36 el valor de precio de venta en termino FOB por contenedor es de 141.008,54 USD, y el precio de venta en termino FOB de un frasco de palmito de 400 gramos es de 3.51 USD.

En Canadá, las conservas son adquiridas generalmente por mayoristas importadores, por cadenas de tiendas, y por grandes minoristas. Los principales mercados con Toronto, Montreal y Vancouver. Las cadenas minoristas canadienses han seguido las tendencias estadounidenses que apuntan a precios altamente competitivos. Con estos fines, varios minoristas han establecido descuentos para expandir sus ventas

Algunas de las empresas canadienses importadoras de palmito son las siguientes:

- Aliments TousainInc:
Email: info@tousain.com / Teléfono: (514) 748-7353
- Arthur Roger &AssociatesInc:
Dirección: Laval, QC H7 L 5W2 /Teléfono:(450) 963-5080
- MantabInc:
2280 43rd Avenue Lachine / Teléfono: 514-697-3550 /Emai: info@mantab.com
- Morris National Inc.;
- Pilaros International Trading Inc.;
- Protopic Productos Tropicales Cia, Ltda;
- WestfairFoods Ltd.⁶⁴

⁶⁴CORPEI, noviembre del 2009, PERFIL DEL PLAMITO

CAPÍTULO VII**INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO****7.1 INVERSIÓN**

Conocer la fuente de financiamiento es fundamental, ya que nos permitirá determinar la inversión total que requerirá el proyecto para su realización y las fuentes que demandará la empresa para desempeñar las funciones necesarias.

La inversión se refiere a los recursos económicos que la empresa deberá obtener para invertir en el proyecto y recibir los beneficios económicos en el futuro, dentro de estos rubros podemos encontrar activos fijos tangibles, activos fijos intangibles y el capital de trabajo que servirá para desarrollar el proyecto hasta alcanzar los primeros réditos.

Los recursos para iniciar el proyecto están desglosados de la siguiente manera:

CUADRO N° 36

INVERSIÓN TOTAL	
Documentos	Costo anual (4 envíos)
Activos fijos tangibles	134.030,11
Activos fijos intangibles	1.938,00
Capital de trabajo	101.113,68
Total	237.081,79

Elaborado por: David Suárez, 2013

7.2 INVERSIONES PREVIAS AL INICIO DE LAS ACTIVIDADES

A continuación se enlistara los elementos que requieren para el inicio del proyecto

Cada uno de los factores que componen la inversión inicial de la empresa a su vez agrupa a elementos indispensables para el inicio de las actividades de la empresa, como son:

7.2.1 Activos fijos tangibles

Son aquellos bienes tangibles que adquiere una empresa para hacer uso constante de ellos en la producción comercialización o administración. Son activos que contribuyen en la explotación económica de la empresa.⁶⁵

CUADRO N° 37

ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	
Descripción	Valor Total
Terreno	14.545,20
Construcciones	76.584,83
Vehículo	23.868,00
Maquinaria y equipo	12.970,32
Equipo de oficina	372,30
Equipo de computo	1.445,34
Muebles y enseres	4.244,12
Total	134.030,11

Elaborado por: David Suárez, 2013

7.2.2 Terreno

El espacio físico destinado a realizar el proyecto o terreno, es el lugar donde se ubicara la empresa “MARIAPALM” para desarrollar sus actividades producción de Palmito para su exportación a Canadá, la ubicación es el Cantón Puerto Quito, el terreno es de 500 m² y su costo es de 28.52 usd por metro cuadrado.

⁶⁵ Administración Moderna-Junio 2013, disponible en:
<http://thesmadruga2.blogspot.com/2012/06/activo-fijo-tangible.html>

CUADRO N° 38

TERRENO				
Descripción	U. de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Terreno	m ²	500	28,52	14.260,00
			Subtotal	14.260,00
			Imprevistos 2%	285,20
			Total	14.545,20

Elaborado por: David Suárez, 2013

7.2.3 Construcciones

La empresa “MARIAPALM” contará con un área de construcción de 200m², destinados a la producción de palmito, esta área será ocupada por un galpón donde se ubicarán, las oficinas, las áreas de procesamiento, parqueadero, bodega y baños.

CUADRO N° 39

EDIFICACIONES				
Descripción	U. de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Construcción galpón	m ²	200	284,92	56.984,00
Oficinas	m ²	50	206,23	10.311,50
Procesamiento	m ²	50	18,66	933,00
Baños	m ²	15	124,96	1.874,40
Parqueadero	m ²	45	71,23	3.205,35
Bodega	m ²	30	71,23	2.136,90
			Subtotal	75.445,15
			Imprevistos 2%	1.139,68
			Total	76.584,83

Elaborado por: David Suárez, 2013

7.2.4 Vehículo

La empresa necesitará de una camioneta como vehículo de trabajo, comparando precios en el mercado se ha seleccionado una camioneta 4x2 cabina simple, nueva, valorada en 23.400,00 USD.

CUADRO N° 40

VEHÍCULO				
Descripción	U. de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Camioneta	1	1	23.400,00	23.400,00
			Subtotal	23.400,00
			Imprevistos 2%	468,00
			Total	23.868,00

Elaborado por: David Suárez, 2013

7.2.5 Maquinaria y equipo

La maquinaria y equipos son los recursos físicos necesarios para realizar la transformación de nuestro producto que es el palmito.

CUADRO N° 41

MAQUINARIA Y EQUIPO				
Descripción	U. de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Etiquetadora	U	1	5.400,00	5.400,00
Envasadora	U	1	4.560,00	4.560,00
Cocina Industrial	U	1	856,00	856,00
Maquina Esterilizadora	U	1	1.900,00	1.900,00
			Subtotal	12.716,00
			Imprevistos 2%	254,32
			Total	12.970,32

Elaborado por: David Suárez, 2013

7.2.6 Equipo de oficina

El equipo de oficina son todos aquellos muebles y enseres que serán necesarios para desarrollar el trabajo en las oficinas de la empresa.

CUADRO N° 42

EQUIPO DE OFICINA				
Descripción	U. de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Teléfono	U	1	65,00	65,00
Celulares	U	2	150,00	300,00
			Subtotal	365,00
			Imprevistos 2%	7,30
			Total	372,30

Elaborado por: David Suárez, 2013

7.2.7 Equipos de Computación

El equipo computo es el recurso técnico que soporta las actividades administrativas.

CUADRO N° 43

EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
Descripción	U. de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadoras	U	1	1.100,00	1.100,00
Impresora Laser	U	1	257,00	257,00
Usb. 128 G	U	2	30,00	60,00
			Subtotal	1.417,00
			Imprevistos 2%	28,34
			Total	1.445,34

Elaborado por: David Suárez, 2013

7.2.8 Muebles y enseres

Los muebles y enseres son los bienes físicos que sirven para prestar las condiciones necesarias para los trabajadores y clientes que visiten la empresa.

CUADRO N° 44

MUEBLES Y ENSERES				
Descripción	U. de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Archivador	U	2	178,00	356,00
Escritorio	U	5	401,20	2.006,00
Sillas giratorias	U	5	300,18	1.500,90
Archivadores de escritorio	U	2	50,00	100,00
Archivador aéreo	U	1	98,00	98,00
Mesa acero inoxidable	U	1	100,00	100,00
			Subtotal	4.160,90
			Imprevistos 2%	83,22
			Total	4.244,12

Elaborado por: David Suárez, 2013

7.3 ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES (ACTIVOS DIFERIDOS)

Tienen carácter permanente, no son destinados a la venta y son indispensables para poder realizar las actividades normales de la empresa pueden ser amortizables y no amortizables.⁶⁶

CUADRO N° 45

ACTIVOS INTANGIBLES	
Descripción	Valor Total
Gastos de Constitución	1.200,00
Inscripción registro mercantil	100,00
Horarios profesionales	600,00
Subtotal	1.900,00
Imprevistos 2%	38,00
Total	1.938,00

Elaborado por: David Suárez, 2013

⁶⁶ Buenas Tareas-Junio 2013, disponible en:
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Activos-Fijos-Intangibles/1500429.html>

7.4 CAPITAL DE TRABAJO

Para poder realizar sus operaciones una empresa, deberá contar con recursos para poder satisfacer las necesidades de materia prima, insumos, mano de obra, reposición de activos fijos y demás variables importantes para la producción. Los recursos del capital de trabajo deberán estar disponibles en el corto plazo.” La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios)”.⁶⁷

CUADRO N° 46

CAPITAL DE TRABAJO		
Descripción	V. Trimestral	V. Anual
Mano de obra directa	3.805,98	15.223,93
Materia prima	2.134,35	8.537,40
Materiales indirectos	290,70	1.162,80
Mantenimiento	1.021,28	4.085,11
Insumos	4.289,92	17.159,66
Seguros	1.130,67	4.522,69
Gastos administrativos	11.457,00	45.828,00
Gastos generales	351,90	1.407,60
Gasto de venta	796,62	3.186,48
Total	25.278,42	101.113,68

Elaborado por: David Suárez, 2013

7.5 FINANCIAMIENTO

Una vez definidos los montos necesarios para desarrollar el proyecto, será necesario definir la forma en que se va a financiar este para su desarrollo, determinando cuáles serán las fuentes que proveerán el dinero necesario.

⁶⁷Gerencie-Junio 2013, disponible en:
<http://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>

7.5.1 Fuentes

7.5.1.1 Fuentes internas

Las fuentes internas de financiamiento provienen de los aportes que los socios pueden ofrecer a la empresa.

7.5.1.2 Fuentes externas

Las fuentes externas provienen de entidades financieras privadas o públicas, en el presente proyecto se considera solicitar el financiamiento a la Corporación Financiera Nacional (CFN). El costo total del proyecto es 237.081,79USD, este monto será financiado en un 60% por medio de un crédito y el saldo 40% con recursos propios.

7.5.1.3 Estructura de la deuda

Los gastos a ser cubiertos serán cumplidos de acuerdo a la siguiente tabla de Fuentes y Usos donde podemos observar el tipo de financiamiento que cubrirá cada uno de los gastos.

CUADRO N° 47

CUADRO DE FUENTES Y USOS					
Descripción	Valor	Prestamos		Recursos Propios	
		Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor
Terreno	14.545,20	60%	8.727,12	40%	5.818,08
Construcciones	76.584,83	60%	45.950,90	40%	30.633,93
Vehículo	23.868,00	60%	14.320,80	40%	9.547,20
Maquinaria y equipo	12.970,32	60%	7.782,19	40%	5.188,13
Equipo de oficina	372,30	60%	223,38	40%	148,92
Equipo de computo	1.445,34	60%	867,20	40%	578,14
Muebles y enseres	4.244,12	60%	2.546,47	40%	1.697,65
Activos fijos intangibles	1.938,00	60%	1.162,80	40%	775,20
Capital de trabajo	101.113,68	60%	60.668,21	40%	40.445,47
Total	237.081,79		142.249,07		94.832,72

Elaborado por: David Suárez, 2013

Como se puede observar en la tabla, 142.249.07USD correspondiente al 60%, será financiado por un crédito de la Corporación Financiera Nacional, mientras que el saldo, 94.832.72USD correspondiente al 40% será financiado por medio de capital propio y los aportes de los socios.

7.6 AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

Amortizar la deuda del crédito es el pago gradual de la deuda durante un periodo de tiempo determinado y sin afectar el flujo de capital necesario para el desenvolvimiento del proyecto. En el presente caso la amortización del crédito puede ser a corto o largo plazo, esto se definirá de acuerdo a las políticas y condiciones de la Corporación Financiera Nacional, que es la entidad financiera seleccionada para solicitar el préstamo. La CFN cubre hasta un 70% del total monto requerido para el proyecto. La CFN ofrece créditos desde 50.000 USD hasta 200.000 USD para pequeñas y medianas empresas PYMES con una tasa de “interés desde 9.75% hasta 11.5%”⁶⁸, hasta 10 años para activos fijos y hasta 3 años para capital de trabajo. Se calculará la amortización de manera semestral sobre el monto total del crédito, este es de 142.249,07 USD, la misma que será amortizada semestralmente en un plazo de 5 años y con una tasa de interés de 10.5%.

Para calcular los pagos semestrales que se deberá realizar se usará la siguiente fórmula:

$$\text{Dividendo} = \frac{\text{Préstamo} \times ((\text{Tasa de interés} \times (1 + \text{Tasa de activa}))^{\text{plazo}})}{(1 + \text{Tasa activa})^{\text{plazo}} - 1}$$

⁶⁸ Corporación Financiera Nacional-Junio 2013, disponible en:
http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&id=990:informacion-de-credito&Itemid=725

CUADRO N° 48

AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO					
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERÉS	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		142.249,07			
1	18-dic-2013	131.070,93	7.468,08	11.178,15	18.646,22
2	16-jun-2014	119.305,92	6.881,22	11.765,00	18.646,22
3	13-dic-2014	106.923,26	6.263,56	12.382,66	18.646,22
4	11-jun-2015	93.890,51	5.613,47	13.032,75	18.646,22
5	08-dic-2015	80.173,53	4.929,25	13.716,97	18.646,22
6	05-jun-2016	65.736,42	4.209,11	14.437,11	18.646,22
7	02-dic-2016	50.541,36	3.451,16	15.195,06	18.646,22
8	31-may-2017	34.548,55	2.653,42	15.992,80	18.646,22
9	27-nov-2017	17.716,13	1.813,80	16.832,43	18.646,22
10	26-may-2018	(0,00)	930,10	17.716,13	18.646,22
	22-nov-2018	(18.646,22)	(0,00)	18.646,22	18.646,22

Fuente: www.cfn.fin.ec, 2013

CAPÍTULO VIII

COSTOS E INGRESOS

Un proyecto que desee ser llevado a cabo necesita contar un presupuesto detallado de costos y gastos en que debe incurrir una empresa para desarrollar el proyecto, a continuación un análisis que establecerá si el proyecto es no rentable.

8.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN

El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción se puede establecer el precio de venta al público del producto en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio). “El costo de un producto está formado por el precio de la materia prima, el precio de la mano de obra directa empleada en su producción, el precio de la mano de obra indirecta empleada para el funcionamiento de la empresa y el costo de amortización de la maquinaria y de los edificios”⁶⁹. Los costos a su vez se clasifican de la siguiente forma:

8.2 COSTOS DIRECTOS

Son los costos que están relacionados a los productos que se fabrica o se vende.

8.2.1 Mano de obra

La mano de obra directa está conformada por el personal que labora en el proceso productivo de la empresa.

⁶⁹ Definiciones-Junio 2013, disponible en:
<http://definicion.de/costo/#ixzz2VqYG3Lfw>

CUADRO N° 49

SALARIOS MANO DE OBRA										
CARGO	Año	Sueldo Básico Mensual	Sueldo Básico Anual	BENEFICIOS					Total Beneficios	Salario Anual
				Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacaciones	Fondo de reserva (1er año)	Aporte patronal		
Trabajador 1	1	318,00	3.816,00	318,00	318,00	159,00	0,00	463,64	1.258,64	5.074,64
Trabajador 2	1	318,00	3.816,00	318,00	318,00	159,00	0,00	463,64	1.258,64	5.074,64
Trabajador 3	1	318,00	3.816,00	318,00	318,00	159,00	0,00	463,64	1.258,64	5.074,64
Total										15.223,93

Elaborado por: David Suárez, 2013

8.2.2 Materia prima

Son las necesidades de palmito en bruto para la elaboración de los productos elaborados, para su exportación.

CUADRO N° 50

MATERIA PRIMA						
Descripción	Unidad de medida	Cantidad	V. Unitario USD	V. Mensual	V. Trimestral	V. Anual
Palmito en bruto	Kg.	40.000	0,21	700	2.100,00	8.400,00
Subtotal					2.100,00	8.400,00
Imprevistos 2%					42,00	167,40
Total					2.142,00	8.537,40

Elaborado por: David Suárez, 2013

8.2.3 Insumos

Los insumos son todos los factores que incluyen el proceso productivo, es decir los elementos que permiten elaborar un producto”. Insumo es un concepto económico que permite nombrar a un bien que se emplea en la producción de otros bienes. De acuerdo al contexto, puede utilizarse como sinónimo de materia prima o factor de producción”.⁷⁰

⁷⁰www.definicion.de-Junio 2013, disponible en :
<http://definicion.de/insumo/>

CUADRO N° 51

INSUMOS						
Descripción	Unidad de medida	Cantidad	V. Unitario	V. Mensual	V. Trimestral	V. Anual
Frascos de vidrio	U	10.100	0,23	774,33	2.323,00	9.292,00
Tapas	U	10.100	0,06	202,00	606,00	2.424,00
Etiquetas	U	10.100	0,04	134,67	404,00	1.616,00
Bandas de seguridad	U	10.100	0,02	77,43	232,30	929,20
Olla industrial	U	1	642,00	-	-	642,00
Gavetas plásticas	U	20	3,00	20,00	60,00	240,00
Cajas de cartón	U	1.200	0,35	140,00	420,00	1.680,00
Subtotal					4.045,30	16.823,20
Imprevistos 2%					80,91	336,46
Total					4.126,21	17.159,66

Elaborado por: David Suárez, 2013

8.3 COSTOS INDIRECTOS

Son todos los costos que afectan al proceso productivo en general de un producto pero pueden afectar globalmente a los procesos adicionales para su comercialización o su puesta en venta.

8.3.1 Materiales indirectos

Son todos los materiales que complementan la producción se emplean para darle un valor agregado al producto final o adecuar el producto final para su venta.

CUADRO N° 52

MATERIALES INDIRECTOS						
Descripción	Unidad de medida	Cantidad	V. Unitario	V. Mensual	V. Trimestral	V. Anual
Combustible	Galón	25	1,50	12,50	37,50	150,00
Cintas adhesivas	U	50	0,45	7,50	22,50	90,00
Cinta embalaje	U	50	4,50	75,00	225,00	900,00
Subtotal					285,00	1.140,00
Imprevistos 2%					5,70	22,80
Total					290,70	1.162,80

Elaborado por: David Suárez, 2013

8.3.2 Gastos de fabricación

Los gastos de fabricación son aquellos forman parte del proceso de fabricación, sin embargo no se puede definir exactamente su participación en el proceso.

Los gastos de fabricación o de fábrica también se conocen con los nombres siguientes: cargos indirectos, costos indirectos, gastos de producción o gastos indirectos de producción. Representan el tercer elemento del Costo de Producción, no identificándose su monto en forma precisa en un artículo producido, en una orden de producción o en un proceso productivo. Esto quiere decir que, aun formando parte del costo de producción, no puede conocerse con exactitud qué cantidad de esas erogaciones han intervenido en la producción de un artículo⁷¹.

Para el presente proyecto se incluyeron los siguientes gastos indirectos de fabricación:

- Mantenimiento y reparación;
- Seguros;
- Depreciaciones y amortizaciones.

⁷¹ Gastos de Fabricación o Costos Indirectos de Fabricación-Junio 2013, disponible en: <http://financeumg.webs.com/MatApoyo04.pdf>

8.3.3 Mantenimiento y reparación

Mantenimiento y reparación son los valores destinados a certificar funcionamiento adecuado de la maquinaria necesaria para la producción, con el fin de evitar retrasos o incumplimientos con los clientes. Se lo considera un gasto correctivo y preventivo.

CUADRO N° 53

MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN					
Descripción	Valor	%	V. Mensual	V. Trimestral	V. Anual
Construcciones	76.584,83	3	191,46	574,39	2.297,54
Vehículo	23.868,00	5	99,45	298,35	1.193,40
Maquinaria y equipo	12.970,32	3	32,43	97,28	389,11
Equipo de oficina	372,30	3	0,93	2,79	11,17
Equipo de cómputo	1.445,34	2	2,41	7,23	28,91
Muebles y enseres	4.244,12	2	7,07	21,22	84,88
Subtotal					4.005,01
Imprevistos 2%					80,10
Total					4.085,11

Elaborado por: David Suárez, 2013

8.3.4 Seguros

El Seguro no es otra cosa más que el contrato que se establece con una empresa aseguradora. En dicho contrato, denominado "Póliza", la empresa se compromete a que si la persona que compró el seguro sufre algún daño en su persona (enfermedades o accidentes e incluso la muerte), o en algunos de sus bienes (automóvil, empresa, taller o casa) por cualquier motivo (robo, incendio, terremoto), dicha persona (o quien ella haya designado como beneficiario) recibirá la cantidad de dinero acordada en la póliza. A este dinero se le conoce como "Indemnización"⁷².

⁷² El prisma-Junio 2013, disponible en:
http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/seguroconcepto/

CUADRO N° 54

SEGUROS					
Descripción	Valor	%	V. Mensual	V. Trimestral	V. Anual
Construcciones	76.584,83	3%	191,46	574,39	2.297,54
Vehículo	23.868,00	6%	119,34	358,02	1.432,08
Maquinaria y equipo	12.970,32	4%	43,23	129,70	518,81
Equipo de oficina	372,30	4%	1,24	3,72	14,89
Equipo de computo	1.445,34	3%	3,61	10,84	43,36
Muebles y enseres	4.244,12	3%	10,61	31,83	127,32
Subtotal					4.434,01
Imprevistos 2%					88,68
Total					4.522,69

Elaborado por: David Suárez, 2013

8.3.5 Depreciación y amortización

La depreciación es la pérdida periódica del valor de un bien u objeto por su uso. Se usará la de metodología de línea recta que determina la depreciación en función de una tasa fija.

CUADRO N° 55

DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN					
Descripción	Inversión	Vida Útil	%	V. Unitario Mensual	V. Anual
Construcciones	76.584,83	20	5	319,10	3.829,24
Vehículo	23.868,00	5	20	397,80	4.773,60
Maquinaria y equipo	12.970,32	10	10	108,09	1.297,03
Equipo de oficina	372,30	10	20	3,10	37,23
Equipo de computo	1.445,34	3	33	40,15	481,78
Muebles y enseres	4.244,12	10	10	35,37	424,41
Total depreciación				903,61	10.843,30
Activos diferidos	1.938,00	5	20	32,30	387,60
Total depreciación y amortización				935,91	11.230,90

Elaborado por: David Suárez, 2013

CUADRO N° 56

DEPRECIACIONES											Valor de Salvamento
Depreciaciones	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	
Construcciones	3.829,24	3.829,24	3.829,24	3.829,24	3.829,24	3.829,24	3.829,24	3.829,24	3.829,24	3.829,24	38.292,42
Vehículo	4.773,60	4.773,60	4.773,60	4.773,60	4.773,60	-	-	-	-	-	-
Maq. y Equip.	1.297,03	1.297,03	1.297,03	1.297,03	1.297,03	1.297,03	1.297,03	1.297,03	1.297,03	1.297,03	-
Equip. de oficina	37,23	37,23	37,23	37,23	37,23	37,23	37,23	37,23	37,23	37,23	-
Equip. de computo	481,78	481,78	481,78	-	-	-	-	-	-	-	-
Muebles y enseres	424,41	424,41	424,41	424,41	424,41	424,41	424,41	424,41	424,41	424,41	-
Total	10.843,30	10.843,30	10.843,30	10.361,52	10.361,52	5.587,92	5.587,92	5.587,92	5.587,92	5.587,92	-
COSTO TOTAL DEPRECIACIÓN											38.292,42

Elaborado por: David Suárez, 2013

CUADRO N° 57

AMORTIZACIÓN			
Activos diferidos	Costo	Vida útil Años	Amortización Anual
Activos fijos intangibles	1.938,00	5,00	387,60

Elaborado por: David Suárez, 2013

8.4 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Conjunto de erogaciones incurridas en la dirección general de una empresa, en contraste con los gastos de una función más específica, como la de fabricación o la de ventas; no incluye la deducción de los ingresos. Las partidas que se agrupan bajo este rubro varían de acuerdo con la naturaleza del negocio, aunque por regla general, abarcan los sueldos y salarios, los materiales y suministros de oficina, la renta y demás servicios generales de oficina. Gastos normales de carácter corriente para el funcionamiento del Sector Central.⁷³

8.4.1 Gastos de personal Administrativo

La administración de la empresa “Mariapalm” incluye el siguiente personal:

- Gerente General;
- Gerente de producción;
- Gerente de comercialización y exportaciones;
- Jefe de Logística;
- Contadora.

⁷³ Definición.org-Junio 2013, disponible en:
<http://www.definicion.org/gastos-de-administracion>

CUADRO N° 58

SALARIOS ADMINISTRATIVOS										
CARGO	Año	Sueldo Básico Mensual	Sueldo Básico Anual	BENEFICIOS					Total Beneficios	Salario Anual
				Décimo tercero	Décimo cuarto	Vacaciones	Fondos de reserva (1er año)	Aporte patronal		
Gerente General	1	1.200,00	14.400,00	318,00	1.200,00	600,00	-	1.749,60	3.867,60	18.267,60
Gerente de Producción	1	900,00	10.800,00	318,00	900,00	450,00	-	1.312,20	2.980,20	13.780,20
Gerente Comercialización y Exp.	1	900,00	10.800,00	318,00	900,00	450,00	-	1.312,20	2.980,20	13.780,20
Contadora	1	450,00	5.400,00	318,00	450,00	225,00	-	656,10	1.649,10	7.049,10
Jefe de Logística	1	600,00	7.200,00	318,00	600,00	300,00	-	874,80	2.092,80	9.292,80
Total										45.828,00

Elaborado por: David Suárez, 2013

8.4.2 Gastos generales

Los gastos generales contemplan los gastos que se dan en una oficina así como los gastos por servicios básicos.

CUADRO N° 59

GASTOS GENERALES						
Descripción	Unidad de medida	Cantidad	V. Unitario	V. Mensual	V. Trimestral	V. Anual
Energía Eléctrica	kw/hora	500	0,10	16,67	50,00	200,00
Agua potable	m3	200	0,85	56,67	170,00	680,00
Teléfono	Minutos	500	0,08	13,33	40,00	160,00
Internet	Paquete	1	45,00	15,00	45,00	180,00
Suministros de oficina	U	2	20,00	13,33	40,00	160,00
Subtotal				115,00	345,00	1.380,00
Imprevistos 2%				2,30	6,90	27,60
Total				117,30	351,90	1.407,60

Elaborado por: David Suárez, 2013

8.5 GASTOS DE VENTAS

Son los relacionados con la preparación y almacenamiento de los artículos para la venta, la promoción de ventas, los gastos en que se incurre al realizar las ventas y si no se tiene un departamento de reparto, también los gastos por este concepto.⁷⁴

Los gastos de venta están relacionados con las actividades que se debe realizar para concretar las ventas de exportación.

⁷⁴ Eco Finanzas, Junio del 2013

http://www.eco-finanzas.com/diccionario/G/GASTOS_DE_VENTA.htm

CUADRO N° 60

GASTO DE VENTAS				
Descripción	Unidad de medida	Cantidad	V. Trimestral	V. Anual
Trámites	Envíos	4,00	271,00	1.084,00
Agente afianzado	Envíos	4,00	150,00	600,00
Flete interno	Envíos	4,00	320,00	1.280,00
Manipuleo	Envíos	4,00	40,00	160,00
Total			781,00	3.124,00
Imprevistos 2%			15,62	62,48
Total			796,62	3.186,48

Elaborado por: David Suárez, 2013

El valor de los trámites incluye los certificados de origen y sanitario así como la inspección antinarcóticos y tasa de almacenaje. 10 USD por certificados de origen, 40 USD por cada certificado sanitario, 20USD por inspección antinarcóticos, 56 USD por documentos de transporte y 130 por tasa de almacenaje. El valor total por concepto de ventas será de 1.084,00 USD ya que el certificado de origen solo se tramitará dos veces al año.

8.6 GASTOS FINANCIEROS

Son los gastos generados por el financiamiento externo a través de préstamos a instituciones financieras. Pueden ser fijas o variables de acuerdo al tipo de financiamiento usado. Los gastos financieros corresponden a los pagos por intereses, por el crédito.

CUADRO N° 61

GASTOS FINANCIEROS	
1	11.178,15
2	11.765,00
3	12.382,66
4	13.032,75
5	13.716,97
6	14.437,11
7	15.195,06
8	15.992,80
9	16.832,43
10	17.716,13
Total	142.249,07

Elaborado por: David Suárez, 2013

Los gastos financieros provienen del pago del interés más la deuda del crédito como se puede observar en la tabla anterior.

8.7 COSTOS TOTALES

El costo total del proceso de producción resulta de la suma de:

- Costos de producción;
- Gastos de administración;
- Gastos de ventas;
- Gastos financieros.

8.7.1 Costos del proyecto con inflación

El cálculo de los gastos incluida la inflación se basa en la tasa de inflación actual

GRÁFICO N° 29

FECHA	VALOR
Mayo-31-2013	3.01 %
Abril-30-2013	3.03 %
Marzo-31-2013	3.01 %
Febrero-28-2013	3.48 %
Enero-31-2013	4.10 %
Diciembre-31-2012	4.16 %
Noviembre-30-2012	4.77 %
Octubre-31-2012	4.94 %
Septiembre-30-2012	5.22 %
Agosto-31-2012	4.88 %
Julio-31-2012	5.09 %
Junio-30-2012	5.00 %
Mayo-31-2012	4.85 %
Abril-30-2012	5.42 %
Marzo-31-2012	6.12 %
Febrero-29-2012	5.53 %
Enero-31-2012	5.29 %
Diciembre-31-2011	5.41 %
Noviembre-30-2011	5.53 %
Octubre-31-2011	5.50 %
Septiembre-30-2011	5.39 %
Agosto-31-2011	4.84 %
Julio-31-2011	4.44 %
Junio-30-2011	4.28 %

Fuente y elaboración: Banco Central del Ecuador, 2013

Como se puede observar en el gráfico, el promedio de inflación en el Ecuador entre los meses de enero a mayo del 2013 ha sido de 3,4%, este porcentaje de inflación es el que se le aplica al cuadro 63 de los costos totales del proyecto, siendo un valor constante para todos los años.

CUADRO N° 62

COSTOS TOTALES DEL PROYECTO										
Costos directos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Mano de obra directa	15.223,93	15.741,55	16.276,76	16.830,17	17.402,39	17.994,08	18.605,87	19.238,47	19.892,58	20.568,93
Materia prima	8.537,40	8.827,67	9.127,81	9.438,16	9.759,06	10.090,86	10.433,95	10.788,71	11.155,52	11.534,81
Materiales indirectos	1.162,80	1.202,34	1.243,21	1.285,48	1.329,19	1.374,38	1.421,11	1.469,43	1.519,39	1.571,05
Insumos	17.159,66	17.743,09	18.346,36	18.970,13	19.615,12	20.282,03	20.971,62	21.684,66	22.421,94	23.184,28
Mantenimiento y Repuestos	4.085,11	4.224,01	4.367,62	4.516,12	4.669,67	4.828,44	4.992,61	5.162,35	5.337,87	5.519,36
Seguros	4.522,69	4.676,47	4.835,47	4.999,87	5.169,87	5.345,64	5.527,39	5.715,33	5.909,65	6.110,57
Depreciaciones	10.843,30	11.211,97	11.593,17	11.987,34	12.394,91	12.816,34	13.252,09	13.702,67	14.168,56	14.650,29
Amortizaciones	387,60	400,78	414,40	428,49	443,06	458,13	473,70	489,81	506,46	523,68
Total costo de producción	61.922,50	64.027,86	66.204,81	68.455,77	70.783,27	73.189,90	75.678,36	78.251,42	80.911,97	83.662,98
Gastos administrativos	45.828,00	47.386,15	48.997,28	50.663,19	52.385,74	54.166,85	56.008,53	57.912,82	59.881,85	61.917,83
Gastos generales	1.407,60	1.455,46	1.504,94	1.556,11	1.609,02	1.663,73	1.720,29	1.778,78	1.839,26	1.901,80
Gastos ventas	3.186,48	3.294,82	3.406,84	3.522,68	3.642,45	3.766,29	3.894,35	4.026,75	4.163,66	4.305,23
Gastos financieros	7.468,08	6.881,22	6.263,56	5.613,47	4.929,25	4.209,11	3.451,16	2.653,42	1.813,80	930,10
Total	119.812,65	123.886,28	128.098,42	132.453,76	136.957,19	141.613,74	146.428,60	151.407,18	156.555,02	161.877,89

Elaborado por: David Suárez, 2013

8.6 INGRESOS DEL PROYECTO

Los ingresos del producto corresponden a los beneficios económicos que la empresa obtendrá por la venta de palmito.

8.6.1 Determinación del precio de venta del producto

Para el cálculo del precio del producto se realizará en base a la fórmula para el cálculo del precio del producto que es:

Costos totales

(-) Número de unidades producidas

(=) Costo unitario

% de utilidad

(=) Precio de venta

Los precios del producto del presente proyecto se proyectan con una inflación del 3.4%, por ello se podrá calcularla variación de precios durante un lapso de 10 años.

8.6.2 Cálculo de los ingresos totales del proyecto

Previamente determinados la demanda y oferta para la vida útil del presente proyecto, así mismo el costo por unidad del producto, se procede a realizar el cálculo de los ingresos del mismo que es igual al producto de los costos unitario por producción.

8.6.3 Proyección de los ingresos del proyecto

La proyección de los ingresos del presente proyecto se detalla a continuación en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 63

INGRESOS DEL PROYECTO										
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Costos Totales	119.812,65	123.886,28	128.098,42	132.453,76	136.957,19	141.613,74	146.428,60	151.407,18	156.555,02	161.877,89
Frascos de palmito	40.088	42.092	46.302	50.932	56.025	61.627	67.79	74.569	82.026	90.229
Costo Unitario	2,99	2,94	2,77	2,60	2,44	2,30	2,16	2,03	1,91	1,79
Margen de Utilidad %	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
Precios	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51
Ingresos Anuales	140.708,88	147.744,32	162.518,76	178.770,63	196.647,70	216.312,46	237.943,71	261.738,08	287.911,89	316.703,08

Elaborado por: David Suárez, 2013

CAPÍTULO IX

EVALUACIÓN DEL PROYECTO

El objetivo de realizar una evaluación financiera es la develar los riesgos inseparables de una inversión, determinando los posibles beneficios o pérdidas económicas, en base a herramientas contables.

9.1 HERRAMIENTAS CONTABLES

9.1.1 Estado de situación inicial

El estado de situación inicial, también llamado balance general o balance de situación, es un informe financiero o estado contable que refleja la situación del patrimonio de una empresa en un momento determinado. El estado de situación financiera se estructura a través de tres conceptos patrimoniales, el activo, el pasivo y el patrimonio neto, desarrollados cada uno de ellos en grupos de cuentas que representan los diferentes elementos patrimoniales.⁷⁵

- **Activo**

Son todos los recursos con los cuales cuenta la empresa, se clasifica de acuerdo a su liquidez en corriente, fijo y diferido.

- **Pasivo**

Se establece el financiamiento de la empresa con las instituciones financieras. De acuerdo a su exigibilidad se clasifica en largo plazo, mediano plazo, corto plazo.

- **Patrimonio**

Es el compromiso de la empresa para con sus propietarios, el primer principio contable se denomina partida doble, esto significa que todo lo que ingresa, sale.

⁷⁵ Escrib.com-Junio 2013, disponible en:
<http://es.scribd.com/doc/58262224/Estado-de-situacion-inicial>

CUADRO N° 64

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL					
Activos			Pasivos		
Activo Corriente		101.113,68	Pasivo a largo plazo		142.249,07
Capital de Trabajo	101.113,68		Préstamo largo plazo	142.249,07	
Activo Fijo		134.030,11	Total Pasivos		142.249,07
Terreno	14.545,20		Patrimonio		
Construcciones	76.584,83				
Vehículo	23.868,00		Capital	94.832,72	
Maquinaria y E.	12.970,32				
Equipo de oficina	372,30				
Equipo de computo	1.445,34		Total Patrimonio		94.832,72
Muebles y enseres	4.244,12				
Activos diferidos		1.938,00			
Total Activos		\$ 237.081,79	Total pasivo + Patrimonio		\$ 237.081,79

Elaborado por: David Suárez, 2013

9.1.2 Estado de resultados

El estado de resultados permitirá establecer la rentabilidad del proyecto durante el ejercicio económico. Se incluyen ingresos, gastos y costos. Este balance permite determinar el resultado del proyecto luego de los pagos de utilidades, dividendos e impuestos

CUADRO N° 65

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS										
Descripción	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos	140.708,88	147.744,32	162.518,76	178.770,63	196.647,70	216.312,46	237.943,71	261.738,08	287.911,89	316.703,08
Costo Comercial	61.922,50	64.027,86	66.204,81	68.455,77	70.783,27	73.189,90	75.678,36	78.251,42	80.911,97	83.662,98
Utilidad Bruta	78.786,38	83.716,46	96.313,95	110.314,86	125.864,43	143.122,56	162.265,35	183.486,66	206.999,92	233.040,10
Gastos Administrativos	45.828,00	47.828,00	49.828,00	51.828,00	53.828,00	55.828,00	57.828,00	59.828,00	61.828,00	63.828,00
Gastos Generales	1.407,60	1.455,46	1.504,94	1.556,11	1.609,02	1.663,73	1.720,29	1.778,78	1.839,26	1.901,80
Gastos Ventas	3.060,00	3.164,04	3.271,62	3.382,85	3.497,87	3.616,80	3.739,77	3.866,92	3.998,40	4.134,34
Utilidad Operacional	28.490,78	31.268,96	41.709,39	53.547,90	66.929,54	82.014,03	98.977,29	118.012,96	139.334,26	163.175,96
Gastos Financieros	4.835,47	4.999,88	5.169,87	5.345,65	5.527,40	5.715,33	5.909,65	6.110,58	6.318,34	6.533,16
Utilidad antes del reparto	23.655,31	26.269,08	36.539,52	48.202,25	61.402,14	76.298,70	93.067,64	111.902,38	133.015,92	156.642,80
15% Reparto a trabajadores	3.548,30	3.940,36	5.480,93	7.230,34	9.210,32	11.444,81	13.960,15	16.785,36	19.952,39	23.496,42
Utilidad antes de impuestos	20.107,02	22.328,72	31.058,59	40.971,91	52.191,81	64.853,90	79.107,50	95.117,02	113.063,53	133.146,38
22% Impuesto renta	4.423,54	4.912,32	6.832,89	9.013,82	11.482,20	14.267,86	17.403,65	20.925,75	24.873,98	29.292,20
Utilidad Neta	15.683,47	17.416,40	24.225,70	31.958,09	40.709,62	50.586,04	61.703,85	74.191,28	88.189,56	103.854,18

Elaborado por: David Suárez, 2013

9.1.3 Flujo de caja

El flujo de caja constituye un indicador de la liquidez de la empresa, el flujo de caja permite medir el uso adecuado y racional del efectivo en los procesos productivos de una empresa, ayuda a fijar fechas de pago, para poder mantener el flujo de efectivo a través de los pagos.

Cuando se usa conjuntamente con los demás estados financieros, un estado de flujos de efectivo proporciona información que permite a los usuarios evaluar los cambios en los activos netos de una empresa, su estructura financiera (incluyendo su liquidez y solvencia) y su habilidad para generar efectivo y sus equivalentes.⁷⁶

La información histórica de flujos de efectivo se usa con frecuencia como indicador del monto, oportunidad y certidumbre de los flujos futuros de efectivo. También es útil para verificar la exactitud de las proyecciones pasadas de flujos de efectivo y examinar la relación entre las utilidades y el flujo de efectivo neto y el impacto de los precios cambiantes.⁷⁷

⁷⁶ Ecuador Contable-Junio 2013, disponible en:
<http://www.ecuadorcontable.com/casa/index.php/biblioteca/contabilidad/necs/13-nec-3-estado-de-flujos-de-efectivo>

⁷⁷ ÍDEM

CUADRO N° 66

FLUJO DE CAJA											
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Utilidad Neta		15.683,47	17.416,40	24.225,70	31.958,09	40.709,62	50.586,04	61.703,85	74.191,28	88.189,56	103.854,18
(+) Depreciaciones		10.843,30	10.843,30	10.843,30	10.361,52	10.361,52	5.587,92	5.587,92	5.587,92	5.587,92	5.587,92
(+) Amortizaciones		387,60	387,60	387,60	387,60	387,60					
Inversiones											
(-) Activos tangibles e intangibles	-135.968,11										
(+) Valor de rescate											38.292,42
(-) Inversión de capital de trabajo	-101.113,68										
(+) Recuperación de capital de trabajo											101.113,68
Flujo de caja libre	-237.081,79	26.914,37	28.647,30	35.456,59	42.707,21	51.458,73	56.173,96	67.291,76	79.779,19	93.777,47	248.848,19
Préstamos											
(+) Crédito	142.249,07										
Pagos											
(-) Amortización del capital		11.178,15	11.765,00	12.382,66	13.032,75	13.716,97	14.437,11	15.195,06	15.992,80	16.832,43	17.716,13
Flujo de caja del inversionista	-94.832,72	15.736,22	16.882,29	23.073,93	29.674,45	37.741,76	41.736,84	52.096,70	63.786,39	76.945,04	231.132,06

Elaborado por: David Suárez, 2013

9.2 INDICADORES DE RENTABILIDAD

9.2.1 Tasa de descuento

La tasa de descuento es el rendimiento requerido sobre los distintos tipos de financiamiento. Este costo puede ser explícito o implícito y ser expresado como el costo de oportunidad para una alternativa equivalente de inversión.⁷⁸

Este costo concierne a todo el financiamiento del presente tema, este se refiere a los recursos propios y ajenos con los que cuenta la empresa.

La tasa de descuento se calculará con la siguiente formula:

$$Co = (TAR) (1-t) (\% \text{ Recursos Ajenos}) + (TPR) (\% \text{ Recursos Propios}) + TLR + \% \text{Inflación}$$

Todos los porcentajes que se encuentran en el cuadro 68, se los obtuvo de la página del Banco Central del Ecuador del año 2013.

CUADRO N° 67

TAR	Tasa Activa Referencial	8,17%
TPR	Tasa Pasiva Referencial	4,53%
RA	Porcentaje Recursos Ajenos	60%
RP	Porcentaje Recursos Propios	40%
TLR	Tasa Libre de Riesgo	6,36%
T	Tasa Marginal de Impuestos	35,25%
I	Inflación	3,4%

Fuente: BCE/ (Mayo 2013)

Elaborado por: David Suárez, 2013

En dónde:

$$Co = (0.0817)(1 - 0.3525) (0.60) + (0.0453) (0.40) + 0.0636 + 0.034$$

$$Co = 0.03125025 + 0.01812 + 0.0636 + 0.034$$

$$Co = 0.14697025$$

El costo de capital se constituye en la mínima rentabilidad que un inversionista está dispuesto a recibir para que quien le provea de un dinero reciba la rentabilidad requerida, es así que en este caso el Costo de Capital para el Inversionista es de 14,70%.

⁷⁸Definición. de, Junio 2013, disponible en: <http://definicion.de/costo-de-capital/>

9.2.2 Valor Actual Neto (VAN)

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.⁷⁹

El VAN es un método ampliamente utilizado en la actualidad para todo tipo de proyectos de inversión. El método de valor presente es uno de los criterios económicos más ampliamente utilizados en la evaluación de proyectos de inversión. Consiste en determinar la equivalencia en el tiempo 0 de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial. Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial, entonces, es recomendable que el proyecto sea aceptado.⁸⁰

Cuando el resultado del VAN neto es positivo, es decir es mayor a 0, se considera que el proyecto es viable, es decir se puede ejecutar.

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

Dónde:

FNE =Flujo Neto de Efectivo

t = Período de estudio

i = Tasa de Oportunidad del Capital o de Descuento

Consideremos que la tasa de descuento ya fue calcula de forma anterior y es del 14,70%

El año cero queda así:

⁷⁹ Wikipedia-Junio 2013, disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_net

⁸⁰ ÍDEM

$$VAN = \frac{-94.832,72}{(1 + 14,70\%)^0}$$

$$VAN = \frac{-94.832,72}{(1,1470)^0}$$

$$VAN = \frac{-94.832,72}{1}$$

$$VAN = -94.832,72$$

CUADRO N° 68

VALOR ACTUAL NETO (VAN)			
AÑOS	FLUJO EFECTIVO	TASA %	VALOR ACTUALIZADO
0	-94.832,72		-94.832,72
1	15.736,22	14,70	13.719,46
2	16.882,29	14,70	12.832,30
3	23.073,93	14,70	15.290,84
4	29.674,45	14,70	17.144,67
5	37.741,76	14,70	19.011,00
6	41.736,84	14,70	18.329,01
7	52.096,70	14,70	19.946,48
8	63.786,39	14,70	21.292,21
9	76.945,04	14,70	22.392,88
10	231.132,06	14,70	58.644,33
TOTAL			123.770,46

Elaborado por: David Suárez, 2013

9.2.3 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno nos indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista como premio a la decisión de invertir en una empresa alternativa de inversión seleccionada⁸¹.

⁸¹ BARRENO Luis, "Manual de formulación y Evaluación de proyectos"

Entonces, si aplicamos una tasa menor del 31% con la que se obtuvo un VAN positivo de USD \$ 2.923,34y una tasa mayor del 33% con la que se obtuvo un VAN negativo de USD \$ -4.709,11, la TIR para el presente proyecto sería:

Fórmula:

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

Dónde:

tm = Tasa menor (para hallar el VAN positivo)

TM = Tasa mayor (para hallar el VAN negativo)

Reemplazo:

$$TIR = 31 + (33-31) * (((2.923,34)/(2.923,34 - (-4.709,11))))$$

$$TIR = 32\%$$

Lo que quiere decir que por cada dólar invertido en el proyecto el inversionista obtendrá un 32%.

Los criterios que el inversionista debe tomar en cuenta para evaluar la TIR son:

- Si la TIR es > i (tasa de descuento), se acepta el proyecto
- Si la TIR es = i (tasa de descuento), es indiferente
- Si la TIR es < i (tasa de descuento), se rechaza el proyecto

En el siguiente cuadro se puede observar el cálculo de la TIR

CUADRO N° 69

TIR (TASA INTERNA DE RETORNO)					
AÑOS	VALOR FLUJO (USD \$)	TASA (1) (%)	VAN 1 USD \$	TASA (2) (%)	VAN 2 (USD \$)
0	-94.832,72		-94.832,72		-94.832,72
1	15.736,22	31%	12.012,38	33%	11.831,74
2	16.882,29	31%	9.837,59	33%	9.543,95
3	23.073,93	31%	10.263,79	33%	9.807,69
4	29.674,45	31%	10.076,22	33%	9.483,66
5	37.741,76	31%	9.782,86	33%	9.069,09
6	41.736,84	31%	8.258,32	33%	7.540,67
7	52.096,70	31%	7.868,85	33%	7.076,99
8	63.786,39	31%	7.354,58	33%	6.515,01
9	76.945,04	31%	6.772,34	33%	5.909,03
10	231.132,06	31%	15.529,13	33%	13.345,77
TOTAL			2.923,34		-4.709,11

Elaborado por: David Suárez, 2013

9.2.4 Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

El método de periodo de recuperación de la inversión (PRI) permite determinar el tiempo en el cual el inversionista empezara a recuperar su inversión para obtener ganancias netas.

Para el cálculo del PRI se toman los datos del Valor Actual Neto (VAN) ya que se los flujos están actualizados con su respectiva tasa de descuento.

CUADRO N° 70

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN			
AÑOS	FLUJO EFECTIVO	FLUJO ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
0	-94.832,72	-94.832,72	-94.832,72
1	15.736,22	13.719,46	-81.113,26
2	16.882,29	12.832,30	-68.280,95
3	23.073,93	15.290,84	-52.990,11
4	29.674,45	17.144,67	-35.845,45
5	37.741,76	19.011,00	-16.834,44
6	41.736,84	18.329,01	1.494,57
7	52.096,70	19.946,48	21.441,05
8	63.786,39	21.292,21	42.733,26
9	76.945,04	22.392,88	65.126,13
10	231.132,06	58.644,33	123.770,46

Elaborado por: David Suárez, 2013

El presente proyecto obtendrá ganancias a partir del quinto año, este indicador está dentro de los límites normales de un proyecto de inversión.

9.2.5 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es un indicador que como su nombre lo indica, permite determinar cuál es la producción exacta y sus ventas inherentes para poder mantener un resultado neutro, es decir no se da ni pérdida ni ganancia. Este indicador es usado por las empresas para determinar el límite de las ventas a partir de la cual se van a obtener resultados positivos.

Para el cálculo del punto de equilibrio se toma como base la proyección a 10 años de los costos, tanto fijos como variables.

El punto de equilibrio se calcula aplicando las siguientes fórmulas:

Punto de Equilibrio en Unidades:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio de Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

Punto de Equilibrio en Dólares:

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

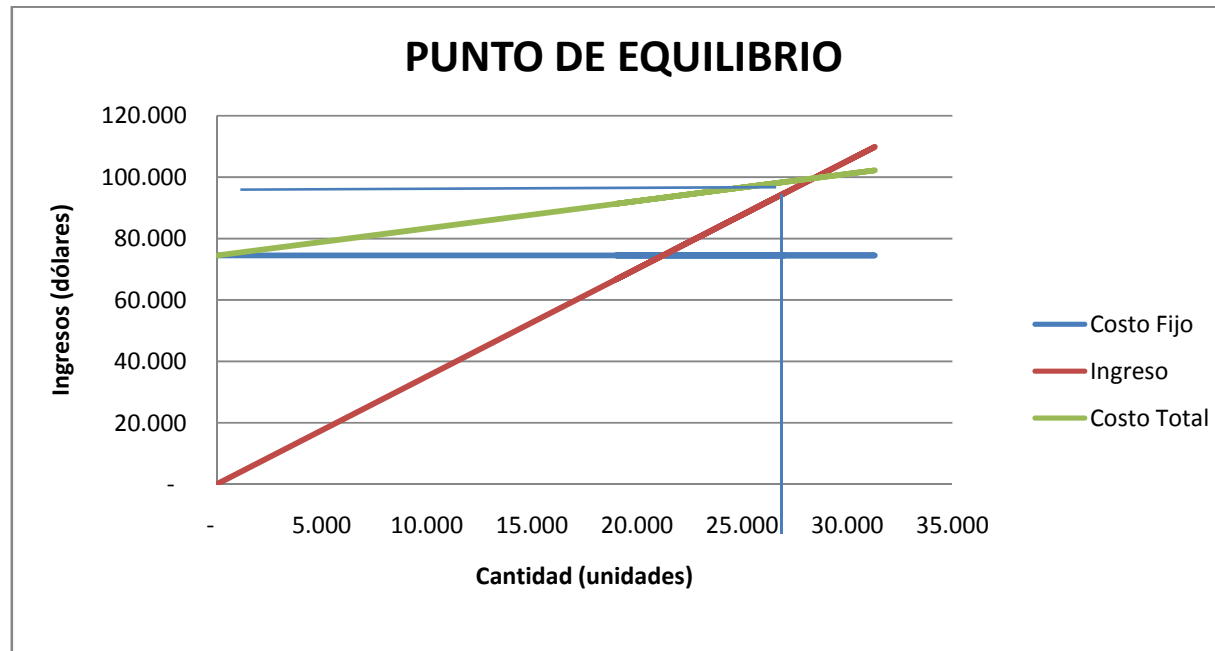
En el siguiente cuadro y grafico se puede observar el punto de equilibrio del proyecto.

CUADRO N° 71

PUNTO DE EQUILIBRIO										
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Cantidad vendida	40.088	42.092	46.302	50.932	56.025	61.627	67.790	74.569	82.026	90.229
Precio de venta	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51	3,51
Ingresos	140.708,88	147.744,32	162.518,76	178.770,63	196.647,70	216.312,46	237.943,71	261.738,08	287.911,89	316.703,08
Costos y Gastos Fijos										
Mantenimiento y reparación	4.085,11	4.224,01	4.367,62	4.516,12	4.669,67	4.828,44	4.992,61	5.162,35	5.337,87	5.519,36
Depreciaciones	10.843,30	11.211,97	11.593,17	11.987,34	12.394,91	12.816,34	13.252,09	13.702,67	14.168,56	14.650,29
Amortizaciones	387,6	400,78	414,4	428,49	443,06	458,13	473,7	489,81	506,46	523,68
Seguro	4.522,69	4.676,47	4.835,47	4.999,87	5.169,87	5.345,64	5.527,39	5.715,33	5.909,65	6.110,57
Gastos Administrativos	45.828,00	47.386,15	48.997,28	50.663,19	52.385,74	54.166,85	56.008,53	57.912,82	59.881,85	61.917,83
Gastos Financieros	7.468,08	6.881,22	6.263,56	5.613,47	4.929,25	4.209,11	3.451,16	2.653,42	1.813,80	930,1
Gastos Generales	1.407,60	1.455,46	1.504,94	1.556,11	1.609,02	1.663,73	1.720,29	1.778,78	1.839,26	1.901,80
Total costos fijos	74.542,38	76.236,05	77.976,45	79.764,60	81.601,52	83.488,24	85.425,78	87.415,17	89.457,45	91.553,63
Costos y Gastos Variables										
Materia prima directa	8.537,40	8.827,67	9.127,81	9.438,16	9.759,06	10.090,86	10.433,95	10.788,71	11.155,52	11.534,81
Mano de obra directa	15.223,93	15.741,55	16.276,76	16.830,17	17.402,39	17.994,08	18.605,87	19.238,47	19.892,58	20.568,93
Materiales indirectos	1.162,80	1.202,34	1.243,21	1.285,48	1.329,19	1.374,38	1.421,11	1.469,43	1.519,39	1.571,05
Insumos	17.159,66	17.743,09	18.346,36	18.970,13	19.615,12	20.282,03	20.971,62	21.684,66	22.421,94	23.184,28
Gastos de venta	3.186,48	3.294,82	3.406,84	3.522,68	3.642,45	3.766,29	3.894,35	4.026,75	4.163,66	4.305,23
Total costos variables	45.270,28	46.809,47	48.400,99	50.046,62	51.748,21	53.507,64	55.326,90	57.208,02	59.153,09	61.164,30

Elaborado por: David Suárez, 2013

GRÁFICO N° 30
GRÁFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



Elaborado por: David Suárez, 2013

Como podemos observar en el cuadro anterior se puede observar que el primer año tiene que vender 31.311 frascos de palmito, lo que corresponde a \$ 109.900,75.

9.3 INDICADORES FINANCIEROS

Estos indicadores nos permiten determinar la liquidez, endeudamiento y rentabilidad del negocio. Estos indicadores arrojan información que facilitan la toma de decisiones para el mejoramiento continuo de la empresa.

9.3.1 Rentabilidad Total (ROI)

La Rentabilidad Total o ROI es un indicador que nos permite medir el valor actual de devolución de la inversión del aporte de los socios.

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

$$\text{ROI} = \frac{13.797,39}{237.081,79}$$

$$\text{ROI} = 0,058196751$$

$$\text{ROI} = 5,8\%$$

Al aplicarse la fórmula de la Rentabilidad Total en el primer año se obtuvo que el porcentaje de utilidad sobre la inversión sea del 5,8%.

9.3.2 Rentabilidad Sobre Recursos Propios (RSP)

Ratio que mide la rentabilidad que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en la sociedad, es decir la capacidad de la empresa de remunerar a sus accionistas.⁸²

⁸² Abanfin.com-Junio 2013, disponible en:
<http://www.abanfin.com/?tit=rentabilidad-sobre-recursos-proprios-roe-formulario-economico-financiero&name=Manuales&fid=ee0bccn>

$$\text{RSP} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Recursos propios}}$$

$$\text{RSP} = \frac{13.797,39}{94.832,72}$$

$$\text{RSP} = 0,145491872$$

$$\text{RSP} = 14,54\%$$

Esto quiere decir que el patrimonio de la empresa durante el año obtuvo una rentabilidad del 14,54%.

9.3.3 Rentabilidad Neta

La rentabilidad neta es la suma neta de las utilidades anuales netas menos la inversión de un proyecto determinado. Para este cálculo participan la utilidad neta anual y la inversión promedio u original.

Fórmula de cálculo:

$$\text{RENTABILIDAD SOBRE VENTA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos}}$$

$$\text{RENTABILIDAD SOBRE VENTA} = \frac{13.797,39}{140.708,88}$$

$$\text{RENTABILIDAD SOBRE VENTA} = 0,098056284$$

$$\text{RENTABILIDAD SOBRE VENTA} = 9,80\%$$

GRÁFICO N° 31

RENTABILIDAD SOBRE VENTAS			
Año	Utilidad Neta USD	Ingresos USD	Rentabilidad neta %
1	15.683,47	140.708,88	0,11
2	17.416,40	147.744,32	0,12
3	24.225,70	162.518,76	0,15
4	31.958,09	178.770,63	0,18
5	40.709,62	196.647,70	0,21
6	50.586,04	216.312,46	0,23
7	61.703,85	237.943,71	0,26
8	74.191,28	261.738,08	0,28
9	88.189,56	287.911,89	0,31
10	103.854,18	316.703,08	0,33

Elaborado por: David Suárez, 2013

Como se puede observar en la tabla existe un margen de rentabilidad aceptable para el presente proyecto ya que el promedio de utilidad neta es 0,22%.

9.3.3.4 Índice de apalancamiento

El índice de apalancamiento es el endeudamiento que la empresa posee en relación a los recursos financieros totales que se necesitan para iniciar las actividades.

Fórmula de cálculo:

$$\text{ÍNDICE DE APALANCAMIENTO} = \frac{\text{Pasivo Largo Plazo}}{\text{Inversión Total}}$$

$$\text{ÍNDICE DE APALANCAMIENTO} = \frac{142.249,07}{237.081,79}$$

$$\text{ÍNDICE DE APALANCAMIENTO} = 0,60$$

ÍNDICE DE APALANCAMIENTO = 60%

La empresa mantiene un índice de apalancamiento del 60%, lo que quiere decir que este porcentaje representa el total de recursos ajenos con los cuales está trabajando la empresa.

9.3.3.5 Índice de cobertura

El índice de cobertura es la capacidad que la empresa tiene para cumplir con sus obligaciones financieras, es decir la amortización de la deuda.

La fórmula es la siguiente:

$$\text{ÍNDICE DE COBERTURA} = \frac{\textit{Utilidad Operacional}}{\textit{Intereses + Amortización Deuda}}$$

$$\text{ÍNDICE DE COBERTURA} = \frac{25.566,45}{7.468,08 + 11.178,15}$$

$$\text{ÍNDICE DE COBERTURA} = 1,37$$

La empresa está en plena capacidad de cumplir con sus obligaciones crediticias ya que muestra un valor positivo lo que refleja la capacidad de pago.

CAPÍTULO X

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

10.1 CONCLUSIONES

Una vez concluido el presente estudio se ha llegado a las siguientes conclusiones que se deben tomar en cuenta:

- El Ecuador es un país que posee una gran variedad de pisos climáticos, lo que facilita el cultivo de cualquier tipo de vegetal en especial del palmito durante todo el año. Esto sumado a las ventajas climáticas únicas del Ecuador ayuda a que el palmito ecuatoriano sea el más apetecido en el mercado canadiense.
- La siembra del palmito se da en varias provincias del Ecuador como Pichincha, Esmeraldas, Manabí, Pastaza entre otras, lo que facilita la obtención de materia prima para el normal desarrollo y funcionamiento del proyecto.
- El costo de obtención de la materia primera y el costo de transformación o elaboración de palmito es relativamente bajo ya que no es sometido a un gran proceso de. Lo que permite que nuestro producto sea competitivo con los precios bajo y una alta ganancia.
- En base a la investigación de mercado realizada se dio a conocer que existe una demanda insatisfecha. Entre las razones principales tenemos que Canadá produce muy poco palmito ya que su clima no presta las condiciones necesarias para su cultivo, y ya que el consumo de vegetales por persona es muy alto.
- La ingesta diaria de palmito es recomendada debido a sus grandes propiedades nutricionales y a su bajo contenido calórico, esto brinda una mayor oportunidad de compra y consumo del producto.

- La logística exportación no presenta complicaciones ya que el palmito es un producto fácil de almacenar, transportar y no tiene restricciones para su ingreso en el mercado.
- La inversión realizada de 237.081,79 se podrá recupera a partir del 5 año. Los recursos propios permitirán cubrir el 40% de la inversión total, mientras que la diferencia del 60% será cubierta con un préstamo a la CFN bajo una tasa de interés aceptable en el mercado.
- El presente proyecto demuestra una rentabilidad, debido a que el VAN es de 123.770,46 y el TIR 32% a comparación de una tasa de descuento del 14,70%. lo que indica que el proyecto es factible

10.2 RECOMENDACIONES

A continuación se brindan las siguientes recomendaciones con respecto al presente proyecto de factibilidad:

- Poner en marcha la creación de la empresa MARIAPALM bajo las condiciones económicas establecidas anteriormente y buscar nichos de mercado en Canadá.
- Poner en marcha el proyecto en el sector de Puerto Quito debido a las características climatológicas que presenta para la cosecha y a la fácil accesibilidad en cuanto a carreteras.
- Se recomienda contar con varios proveedores de materia prima en Pichincha con el fin de tener los suficientes recursos para la normal elaboración del producto y poder seleccionar la materia prima de mejor calidad para cumplir con los más altos estándares de calidad.
- Es necesario llevar un control durante todas las etapas que pasa el producto con el fin de buscar posibles errores y buscar optimizar recursos.
- Aprovechar los préstamos crediticios que el gobierno nacional está otorgando para las personas que desean crear empresas a bajas tasas de interés. Para este caso con antes analizado la institución seleccionada es la Corporación Financiera Nacional CFN.
- El envío del producto vía marítima, esto ya que los costos de transporte son bajos debido al peso del producto y ya que el tiempo de vida útil del palmito en conserva es alto y no sería un inconveniente el tiempo de transporte.
- Aprovechar los acuerdos comerciales entre Ecuador y Canadá, en este caso el SGP el cual nos brindan ventajas en cuanto a precios de venta frente a terceros países.

- Tomar en cuenta que el mercado canadiense es un mercado altamente exigente y complejo por lo que se recomienda aplicar procesos de mejora continua.
- Se recomienda la inversión en el presente proyecto debido a las buenas tasas de rentabilidad y al corto tiempo de recuperación de la inversión.

BIBLIOGRAFÍA

- CODIFICACIÓN DE LA LEY DE COMPAÑÍAS, SECCIÓN 16ª, ART. 430-431-432
- CODIFICACIÓN DE LA LEY DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES, ART. 3.
- CÓRDOBA, MARCIAL (2006). FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS. ECOE EDICIONES. COLOMBIA
- CORPEI, AÑO 2009, PERFIL DEL PALMITO
- FACILITACIÓN ADUANERA PARA EL COMERCIO DEL LIBRO V DE CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, artículo 66
- LEY DE COMPAÑÍAS, CODIFICACIÓN NO. 000 RO/312
- PALMITO DEL ECUADOR // III CENSO NACIONAL AGROPECUARIO
- REGLAMENTO DE APLICACIÓN DEL LIBRO IV DEL CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, Publicado: Registro Oficial Suplemento # 351, Fecha: 29-12-2010
- Agriculture and Agri-Food Canada
<http://www4.agr.gc.ca/AAFC-AAC/display-afficher.do?id=1319484729373&lang=eng>
- Banco de Canadá/ Control de inflación, noviembre del 2011
http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2011/11/background_nov11.pdf

- BuenasTareas.com , año: 2013
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Tecnicas-Bibliograficas/2073388.html>

- CICO / Ecuador calidad de origen
http://www.puce.edu.ec/documentos/perfil_del_palmito_2009.pdf

- Corporación Financiera Nacional, Junio 2013
http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=56&catid=56&Itemid=366

- Canadá demográfica, año 2011
http://www.mininterior.gov.ar/municipios/gestion/nov_paises/CANADA.pdf

- Cantón Puerto Quito, Mayo 2013
http://es.wikipedia.org/wiki/Cant%C3%B3n_Puerto_Quito

- DEFINICIONDE, año: 2008
<http://definicion.de/metodo-inductivo>

- Ecuador inmediato // Ecuador vende más Palmito // Fecha: 09 de octubre del 2012
http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=4159&umt=ecuador vende mas palmito

- Eco Finanzas-Junio 2013-disponible en:
http://www.eco-finanzas.com/diccionario/G/GASTOS_DE_VENTA.htm

- EUMEDNET, año: 2007
<http://www.eumed.net/libros/2007a/257/7.2.htm>

- EUREPGAP/ FDA / ZULAY, año: 2008
<http://www.zulay.com/espanol/palmitohistoria.html>

- PALMITO EL MEJOR, año 2007
<https://sites.google.com/site/palmitoelmejor/productos-derivados>

- Universidad técnica particular de Loja, Tipos de compañías año 2008
<http://blogs.utpl.edu.ec/pacosanchez/2008/04/18/companias-de-responsabilidad-limitada-companias-anonimas-y-de-economia-mixta-resumen-ejecutivo>

- Universidad de Cádiz/Negociación, Mayo del 2013
http://www.csintranet.org/competenciaslaborales/index.php?option=com_content&view=article&id=173:negociacion&catid=55:competencias

- Ministerio de Salud Pública, Junio del 2013
<http://www.salud.gob.ec/implementacion-ventanilla-unica-ecuatoriana-vue-msp/>

ANEXOS

Anexo 1

Maquina llenadora



Llenadora Semi-automática Para Semi-líquidos Y Pastozos

Me gusta 0

U\$S 4.650⁰⁰

Artículo nuevo - Guayas (Guayaquil)

Pago a acordar con el vendedor.

Envío a acordar con el vendedor.

Vendedor nuevo

Comprar



Anexo 2

Maquina esterilizadora



Esterilizador En Acero Inoxidable Marca Dri Clave

USD 1.900⁰⁰

Artículo usado - Azuay (Cuenca) - Finaliza en 5 d 16 h

 Pago a acordar con el vendedor.

 Envío a acordar con el vendedor.

 Vendedor nuevo



[Comprar](#)



Anexo 3

Maquina Etiquetadora



The image is a screenshot of the Tegamaq website. At the top left is the company logo, which consists of a stylized green 'T' and 'M' followed by the word 'TEGAMAQ' in a bold, green, sans-serif font. To the right of the logo is a photograph of a large industrial labeling machine with several bottles on the conveyor. Below the logo and image is a dark navigation bar with white text: 'Tegamaq S.L.', 'Maquinaria para Etiquetado' (with a dropdown arrow), 'Donde estamos', 'Novedades', and 'Contacto'. On the left side of the page, there is a vertical menu with four items: 'Post Venta', 'Contacto', 'Enlaces', and 'Mapa Web', each with a small circular icon. The main content area features the title 'Etiquetadora Automática Modelo: R3000/3S3' in green. Below the title, the text describes the machine as a 'MAQUINAS AUTOMATICAS ROTATIVAS' and explains that labeling is done by rotating the container over specially designed formats. It lists various container types: 'CILINDROS', 'CILINDRICOS POSICIONADOS', 'CILINDRICOS CON PRECINTO', 'PLANOS', and 'OVALADOS: de fácil y difícil posicionado'. It also states 'PRODUCCIONES ALTAS' and 'COSTE DE CAMBIO DE FORMATO: ALTO'. A descriptive sentence follows: 'Máquina etiquetadora automática rotativa para la aplicación de tres etiquetas (frente, dorso y collarín)'. Below this text is a photograph of the R3000/3S3 machine, a compact, stainless steel unit with a hopper and a conveyor. At the bottom of the machine's image, the price 'USD. 5400' is displayed.

Anexo 4

Olla industrial

EXPO Maquinaria Comercio y Hostelería

REPAGAS
infrico

ATENCIÓN AL CLIENTE
976 330 176
info@expomaquinaria.es

INICIO QUIEN SOMOS DONDE ESTAMOS PREGUNTAS FRECUENTES COMPRA SEGURA CONTACTAR

Mobiliario Hostelería **Maquinaria Hostelería** Frío Industrial Cocinas-Hornos Lavado Muebles INOX Extracción Especializaciones

Maquinaria Hostelería

- Abrelatas profesional.
- Asadores de Pollos
- Balanzas Profesionales
- Baños Maria
- Barbacoas
- Batidoras
- Cafeteras y Molinillos
- Cortadoras de Fiambre
- Corta verduras
- Cortadoras de pan.
- Chocolatera

Inicio >> Maquinaria Hostelería >> Ollas - Paelleras >> Ollas >> Olla industrial 100 raciones

OLLA INDUSTRIAL 100 RACIONES

Olla hostelería para 100 raciones de 50 litros
Diámetro 42 cm; Altura 40 cm

USD. 642

Cantidad:

Añadir a la cesta

CARRITO

Sin producto

Transporte 0,00 €
Total 0,00 €

Estos precios son sin IVA

Hacer Pedido / Presupuesto

VERIFIED by VISA PayPal

VISA VISA Electron MasterCard Maestro

"la Caixa"
Banco Santander

¿LE LLAMAMOS?

Aclare sus dudas, llámenos al 976 330 176 o le llamamos

Anexo 5

Precio internacional del palmito en conserva

The screenshot shows the Walmart website interface. At the top, there's a navigation bar with the Walmart logo, a search bar containing 'palmito', and various utility links like 'My Cart (0)' and 'Choose My Store'. Below the search bar, a sidebar on the left offers filters for 'Brand', 'Price', 'Shipping Offers', and 'Retailer'. The main content area displays one search result for 'Reese Hearts Of Palm Pieces, 14 oz (Pack of 12)' priced at \$28.18. Below this, a section titled 'People With Similar Interests Also Viewed' features five product cards: Charmin Ultra Soft Toilet Paper (\$17.97), Bounty Giant Rolls Paper Towels (\$14.97), Gefen Cut Hearts Of Palm (\$53.24), La Moderna Spaghetti (\$16.80), and another pack of Reese Hearts Of Palm (\$47.80). An advertisement for Arm & Hammer is visible at the bottom left.

Walmart Save money. Live better. Free Shipping on all TVs & Laptops New customer? [Sign In](#) | [Help](#)

[Value of the Day](#) | [Local Ad](#) | [Store Finder](#) | [Registry](#) | [Gift Cards](#) | [Track My Orders](#) | [My Account](#) | [My Lists](#)

[See All Departments](#) Search [My Cart \(0\)](#) [Choose My Store](#)

Departments **Grocery** Canned Goods & Soups

Did you mean "palomito" ?

Refine by Sort by

1 Results

Refine Results

- Brand**
 - Reese (1)
- Price**
 - \$ to \$
 - \$20 - \$50 (1)
- Shipping Offers**
 - Home Free (1)
- Retailer**
 - Walmart.com (1)

Recently Viewed Items
You don't have any recently viewed items

People With Similar Interests Also Viewed

Charmin Ultra Soft Toilet Paper, 36ct Rollback ★★★★★ \$17.97	Bounty Giant Rolls Paper Towels, 12ct Rollback ★★★★★ \$14.97	Gefen Cut Hearts Of Palm, 14.5 oz (Pack of...) \$53.24	La Moderna Spaghetti, 7 oz (Pack of 20) ★★★★★ \$16.80	Reese Hearts Of Palm, 14 oz (Pack of 12) \$47.80

ADVERTISEMENT

Anexo 5

Cotización de frascos de vidrio



Categoría de cotización	Tipo de envases de vidrio	Euros/Ud + Euros/Kg
1	Más de 100 cl	0,0028 €/unidad + 0,0197 €/Kg
2	Más de 70 cl a 100 cl inclusive	0,0028 €/unidad + 0,0197 €/Kg
3	Más de 50 cl a 70 cl inclusive	0,0028 €/unidad + 0,0197 €/Kg
4	Más de 25 cl a 50 cl inclusive	0,0028 €/unidad + 0,0197 €/Kg
5	Más de 12,5 cl a 25 cl inclusive	0,0028 €/unidad + 0,0197 €/Kg
6	Igual o menos de 12,5 cl	0,0028 €/unidad + 0,0197 €/Kg

Anexo 6

Costo de construcción

BASE AKO DATOS

INICIAR SESIÓN

Comentarios

Compartir

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda Solo lectura

A		CJ	CK	CL	CM	CN	CO	CP	CQ	CR	CS	CT	CU	CV	CW	CX	CY	CZ	DA	DB	DC	DD	DE
		2012												2013									
1	DENOMINACION	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC
3	Costo del Metro Cuadrado de Construcción																						
4	VIVIENDA UNIFAMILIAR (ACAB. MEDIOS)	325.00	325.63	325.65	325.64	325.20	325.28	325.52	326.08	326.96	327.58	335.77	339.37	341.34	343.60	-	-	-	-	-	-	-	-
5	VIVIENDA UNIFAMILIAR POPULAR	195.06	195.44	195.46	195.45	195.18	195.23	195.38	195.71	196.24	196.61	201.52	203.69	204.87	206.23	-	-	-	-	-	-	-	-
6	VIVIENDA UNIFAMILIAR ACAB. LUJO	464.28	465.17	465.21	465.19	464.56	464.68	465.02	465.82	467.07	467.97	479.66	484.81	487.62	490.95	-	-	-	-	-	-	-	-
7	VIVIENDA MULTIFAMILIAR	362.29	362.62	362.23	363.74	363.56	364.04	364.64	364.87	365.52	365.96	375.39	377.98	379.28	380.90	-	-	-	-	-	-	-	-
8	CONST.ESCOLAR H.ARMADO	272.41	275.19	277.46	277.12	276.25	276.21	283.69	291.06	292.87	292.87	292.87	299.60	299.63	305.61	-	-	-	-	-	-	-	-
9	CONST.ESCOLAR EST.METALICA	253.96	256.55	258.67	258.35	257.54	257.50	264.47	271.35	273.03	273.03	273.03	278.31	279.34	284.92	-	-	-	-	-	-	-	-
10																							
11	Especific. Generales de la Vivienda Acabados Medios:																						
12	- Estructura de hormigón armado																						
13	- Mampostería de bloque																						
14	- Puertas de madera																						
15	- Ventanas de hierro																						
16	- Pintura de caucho																						
17	- Parquet de chanul																						
18	- Instalaciones empotradas																						
19	- Azulejo tradicional unicolor																						
20	- Piezas sanitarias Nacionales																						
21																							

Añade 20 filas más al final.

INDICE NACIONAL | INDICE PROVINCIAL | IPC GENERAL NACIONAL | IPCO | HISTORICO M2

Anexo 7

Registro de importador

REQUISITOS PARA OBTENER EL CERTIFICADO DIGITAL DE FIRMA ELECTRÓNICA Y TOKEN

En aras de brindar mayor seguridad y agilidad a los procesos de comercio exterior, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en sus artículos 99 y 101, en concordancia con la Resolución No. 481-20-2008, perfilan la utilización del Certificado de la Firma Electrónica (token).

El token es un dispositivo móvil donde se almacena el certificado de firma electrónica, fácil de usar y brinda el más alto nivel de seguridad, su vida útil aproximadamente es de 10 años.



Para la obtención del certificado digital de firma electrónica y token, se deben seguir los siguientes pasos:

1.- REGISTRO DE EMPRESAS O COMPAÑÍAS:

Ingresar a la página web del Banco Central del Ecuador www.bce.fin.ec, seleccionar el menú "Certificación Electrónica", opción "Firma Electrónica", dar clic en "Registro Empresa u Organización", y proceder a llenar los campos solicitados sobre información de la empresa y adjuntar los archivos requeridos en formato .pdf, para luego esperar el correo electrónico de confirmación de registro y correo electrónico de aprobación en la cuenta de la empresa o el correo ingresado al momento del registro.

2.- REGISTRO DE PERSONAS EN FUNCIÓN DE DEPENDENCIA DE EMPRESAS O COMPAÑÍAS:

Ingresar a la página web del Banco central del Ecuador www.bce.fin.ec, seleccionar el menú "Certificación Electrónica", opción "Firma Electrónica", y dar clic en la opción "Solicitud de Certificado".

Escoger la opción "Ingresar la Solicitud" de Persona Jurídica, y llenar los campos solicitados, para luego enviar la solicitud e imprimirla para realizar el respectivo pago. (Esta opción es para funcionarios o representantes de empresas registradas previamente. Se debe descargar y llenar el formato del oficio de Autorización y luego firmarlo por el representante de la empresa, el mismo que se deberá entregar al momento de efectuar el pago).

Esperar el correo de aprobación de la solicitud y acercarse a las oficinas del Banco Central más cercanas (Guayaquil, Cuenca, Quito) a efectuar el pago del certificado y el token cuya tarifa vigente es de \$66 + IVA (\$30 Emisión del Certificado + \$26 Dispositivo portable o Token). Una vez realizado el pago, acercarse al analista en el BCE a presentar el comprobante de pago y oficio de autorización para que este proceda a la inscripción y la entrega del token (Clave y Dispositivo) al respectivo usuario.

3.- REGISTRO DE PERSONAS NATURALES:

Ingresar a la página web del Banco central del Ecuador www.bce.fin.ec, seleccionar el menú "Certificación Electrónica", opción "Firma Electrónica", y dar clic en la opción "Solicitud de Certificado".

Escoger la opción "Ingresar la Solicitud" de Persona Natural, y llenar los campos solicitados, para luego enviar la solicitud e imprimirla para realizar el respectivo pago.

Esperar el correo de aprobación de la solicitud y acercarse a las oficinas del Banco Central más cercanas (Guayaquil, Cuenca, Quito) a efectuar el pago del certificado y el token cuya tarifa vigente es de \$66 + IVA (\$30 Emisión del Certificado + \$26 Dispositivo portable o Token). Una vez realizado el pago, acercarse al analista en el BCE a presentar el comprobante de pago y oficio de autorización para que este proceda a la inscripción y la entrega del token (Clave y Dispositivo) al respectivo usuario.

NOTA.- Cualquier consulta o duda adicional puede contactarse con: 04 2 597980 ext. 211, 212 y 227.

Invertimos en **tu crecimiento** porque creemos en **tu calidad** de exportación.



Guayaquil: Av. Fco. de Orellana, edificio World Trade Center, Torre A piso 13.
Quito: Av. Amazonas y Roca, edificio Río Amazonas, piso 5.

04 - 2597980
02 - 2983200

www.proecuador.gob.ec

PRO ECUADOR #ProEcuador