



# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

**FACULTAD: DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS**

**CARRERA: COMERCIO EXTERIOR INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

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

**TEMA: PROYECTO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA PARA LA CONFECCIÓN DE SUÉTERES Y SU EXPORTACIÓN AL  
MERCADO DE CHILE PERIODO 2014 – 2019**

**AUTOR: JOSÉ RICARDO DÍAZ ZURITA**

**DIRECTOR: MSC. FAUSTO NUÑEZ**

**QUITO – ECUADOR**

**2014**

## **AUTORÍA**

Del contenido del presente trabajo cuyo tema es:

**PROYECTO DE PRE-FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA  
PARA LA CONFECCIÓN DE SUÉTERES Y SU EXPORTACIÓN AL MERCADO  
DE CHILE PERIODO 2014 – 2019**

Es responsabilidad del firmante

**JOSÉ RICARDO DÍAZ ZURITA**

## **DEDICATORIA**

Dedico el presente proyecto a Dios que ha sido una piedra fuerte en donde me pude apoyar tanto para la elaboración de este proyecto como para la culminación de esta etapa de mi vida, de igual manera se lo dedico a mis padres quienes con sus consejos y palabras sabias me han podido guiar, para que, el día de hoy sea una persona de bien, y que con su apoyo lleno de paciencia y amor me ha servido para este nuevo escalón en mi vida.

## **AGRADECIMIENTO**

Doy gracias a Dios que me ha dado su bendición, dándome salud y vida, para haber llegado a culminar esta etapa de mi vida. Agradezco a mis padres quienes han sido un soporte para la finalización y elaboración de este trabajo, todo el empeño que he puesto en este tiempo no se compara con el esfuerzo enorme, el trabajo constante y la paciencia que día a día han dedicado a mí.

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a mi Director de Tesis el Msc. Fausto Núñez por su generosidad al brindarme su tiempo, conocimiento y experiencia en el desarrollo de este proyecto de grado.

Por último, pero no menos importante, agradezco a mi familia por el empuje que siempre me han dado con su apoyo moral, y por enseñarme los valores tanto humanos como cristianos que me han servido para hoy ser una buena persona.

# ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO .....	1
CAPÍTULO I.....	3
1.2 Planteamiento del problema.....	3
1.2 Formulación del problema .....	3
1.2.1 Ideas a defender.....	4
1.3 Identificación y descripción del tema a estudiar.....	4
1.4 Objetivos .....	4
1.4.1 Objetivo General. ....	5
1.4.2    Objetivos Específicos. ....	5
1.5 Justificación del estudio.....	5
1.6 Variables .....	6
1.6.1 Variable independiente.....	6
1.6.2 Variable dependiente.....	6
1.7 Tipo de investigación y metodología.....	6
1.7.1 Fuentes primarias. ....	6
1.7.2 Fuentes secundarias.....	7
1.8 Métodos de investigación .....	7
1.9 Técnicas de investigación .....	7
CAPÍTULO II.....	8
2.1 Antecedentes .....	8
2.1.1 Generalidades. ....	8
2.2 Sector textil y sus características .....	9
2.2.1 Análisis interno de las actividades productivas.....	9
2.2.2 Descripción y desarrollo del sector textil en el Ecuador.....	9
2.2.3 Sector textil y su participación en la economía.....	10
2.2.4 Sector textil en el comercio exterior .....	12
2.3 Antecedentes históricos .....	12
2.4 Proceso de producción .....	13
2.5 Evolución de las exportaciones.....	19

2.5.1 Exportaciones del sector textil periodo 2004-2013.....	19
2.5.2 Exportaciones totales por partida. ....	20
2.5.3 Exportaciones totales de suéteres por mercados. ....	21
2.5.4 Producción internacional.....	22
CAPÍTULO III .....	24
3 Base legal.....	24
3.1 Instituciones relacionadas .....	24
3.1.1 Superintendencia de Compañías. ....	24
<u>3.1.2</u> Servicio de Rentas Internas (SRI).....	30
3.1.3 Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).....	33
3.1.4 Banco central de Ecuador.....	34
3.1.5 Ministerio de Industrias y Productividad .....	36
3.1.6 Pro-Ecuador.....	36
CAPÍTULO IV .....	38
4. Estudio de mercado.....	38
4.1 Objetivos.....	39
4.2 Metodología de la investigación de mercado.....	39
4.3 Identificación del producto. ....	40
4.3.1 Productos sustitutos o complementarios .....	40
4.4 Segmentación de mercado. ....	41
4.4.1 Mercado meta del proyecto. ....	41
4.4.2 Identificación del comprador. ....	41
4.4.3 Descripción del mercado de Chile. ....	42
4.4.4 Comercio Chile. ....	44
4.5 Relación comercial entre Ecuador y Chile.....	44
4.5.1 Acuerdos comerciales del Ecuador con Chile.....	44
4.5.2 Balanza comercial entre Ecuador y Chile. ....	45
4.5.3 Principales productos que Ecuador exporta hacia Chile. ....	46
4.5.4 Principales productos que Ecuador importa desde Chile.....	47
4.6 Análisis de la oferta y la demanda .....	48
4.6.1 Definición de Oferta y Demanda. ....	48
4.6.2 Ley de la Oferta y la Demanda.....	48

4.7 Hábitos y cultura de consumo en Chile. ....	48
4.7.1 Cultura de consumo.....	49
4.7.2 Diseños y tendencias. ....	49
4.7.3 Tendencias en colores. ....	49
4.8 Competencia .....	49
4.8.1 Nacional. ....	49
4.8.2 Internacional.....	50
4.8.2 Producción de suéteres en Chile.....	51
4.8.3 Proyección de la Producción nacional de suéteres en Chile. ....	52
4.8.3 Importaciones de suéteres de Chile.....	54
4.8.4 Exportaciones de Suéteres de Chile. ....	55
4.8.6 Población de Chile. ....	56
4.8.7 Población de Santiago de Chile.....	57
4.11 Consumo aparente.....	57
4.11.1 Consumo per-cápita.....	58
4.11.2 Demanda Insatisfecha. ....	60
4.12 Determinación de la oferta.....	60
4.12.1 Exportación de Suéteres de Ecuador a Chile. ....	60
4.12.2 Segmentación del mercado.....	61
CAPÍTULO V .....	62
5. Estudio técnico.....	62
5.1 Análisis de macro y micro localización .....	62
5.1.2 Macro localización. ....	62
5.1.3 Micro-localización .....	63
5.2 Ingeniería del proyecto .....	63
5.3 Formas de cobro.....	63
5.4 Descripción del proceso de comercialización.....	64
5.5 Requerimiento de equipos y muebles .....	65
5.6 Organización de la empresa .....	67
5.6.1 Requerimiento de personal.....	67
5.6.2 Descripción de la Empresa.....	68
5.7 Direccionamiento estratégico .....	68

5.7.1 Misión.....	68
5.7.2 Visión.....	68
5.7.3 Políticas.....	68
5.8.4 Estructura organizacional.....	68
5.8.5 Junta General de Socios.....	68
5.8.6 Organigrama estructural de la compañía.....	69
5.8.7 Descripción de los puestos.....	69
5.9 Financiamiento.....	71
CAPÍTULO VI.....	72
6.1 Logística del proyecto.....	72
6.1.1 Obtención de las materias primas.....	72
6.1.2 Proceso de producción.....	72
6.1.3 Proceso de empaque y embalaje.....	72
6.1.4 Transporte.....	76
6.1.5 Procedimientos aduaneros.....	77
Precio de venta FOB.....	84
6.2 INCOTERM a usar.....	85
CAPÍTULO VII.....	88
7. Inversión y financiamiento.....	88
7.1 Objetivos del estudio financiero.....	88
7.1.1 Objetivo General.....	88
7.1.2 Objetivos Específicos.....	88
7.2 Inversión.....	88
7.3 Activos fijos.....	89
7.3.1 Terrenos y edificios.....	89
7.3.2 Maquinaria y herramientas.....	90
7.3.3 Equipo de oficina.....	91
7.3.4 Equipos de Cómputo.....	91
7.3.5 Muebles y Enseres.....	92
7.3.6 Vehículos.....	92
7.4 Activos diferidos.....	93
7.5 Capital de trabajo.....	94



7.6	Financiamiento.....	94
7.6.1	Estructura de la Deuda.....	96
CAPÍTULO VIII .....		99
8.	Costos e ingresos del proyecto.....	99
8.1	Costos de producción.....	99
8.2	Costos directos de producción .....	99
8.2.1	Materia prima.....	99
8.2.2	Mano de obra directa.....	101
8.2.3	Insumos.....	101
8.2.3	Gastos de Fabricación.....	102
8.4	Gastos de administración .....	103
8.4.1	Depreciación.....	104
8.2.4	Amortización activos diferidos.....	106
8.4.1	Servicios Básicos.....	107
8.4.2	Gastos laborales.....	107
8.4.3	Servicios Privados.....	109
8.2.4	Servicios Bancarios.....	109
8.2.4	Suministros.....	110
8.5	Gastos de venta .....	111
8.5.1	Registro de OCE Ecuapass.....	111
8.5.2	Embalaje.....	112
8.5.1	Costos de exportación.....	112
8.6	Proyección de costos y gastos.....	113
8.8.1	Precio de Exportación.....	115
8.9	Proyección de los ingresos.....	116
CAPÍTULO IX .....		117
9.	Evaluación financiera .....	117
9.1	Instrumentos de evaluación .....	117
9.2	Balance de situación inicial .....	117
9.3	Estado de resultados.....	119
9.4	Flujo de efectivo de inversión.....	120
9.5	Criterios de evaluación .....	122

9.5.1 Valor actual neto (VAN).....	122
9.5.2 Tasa interna de retorno (TIR).....	124
9.5.3 Periodo de recuperación de la inversión (PRI).....	125
9.6 Punto de equilibrio.....	126
CAPÍTULO X .....	130
CONCLUSIONES .....	130
RECOMENDACIONES .....	132
BIBLIOGRAFIA .....	134
ANEXOS.....	136

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Exportaciones del sector textil 2004-2013.	20
Cuadro 2: Exportaciones totales por partida 6110.30.10.00	21
Cuadro 3: Porcentaje de exportaciones totales de suéteres por mercados.	22
Cuadro 4: Productores de suéteres en el mundo.	23
Cuadro 5: Aporte Socios.	31
Cuadro 6: Generalidades Chile	43
Cuadro 7: Balanza comercial Ecuador-Chile	45
Cuadro 8: Principales productos que Ecuador exporta hacia Chile.	47
Cuadro 9: Principales productos que Ecuador importa desde Chile.	48
Cuadro 10: Principales proveedores de suéteres de Chile.	51
Cuadro 11: Producción nacional de suéteres en Chile TM	52
Cuadro 12: Proyección de la Producción nacional.	54
Cuadro 13: Importaciones de suéteres de Chile.	55
Cuadro 14: Proyección Importaciones de suéteres de Chile.	55
Cuadro 15: Exportaciones de suéteres de Chile	56
Cuadro 16: Proyección exportaciones de suéteres de Chile	56
Cuadro 17: Población de Chile.	57
Cuadro 18: Proyección de la población de Chile.	57
Cuadro 19: Población de Santiago de Chile.	58
Cuadro 20: Proyección de la población de Santiago de Chile.	58
Cuadro 21: Consumo aparente	59
Cuadro 22: Consumo aparente per cápita Santiago de Chile.	60
Cuadro 23: Demanda insatisfecha.	61
Cuadro 24: Exportaciones de suéteres de Ecuador hacia Chile.	61
Cuadro 25: Proyección de las exportaciones de Ecuador hacia Chile.	62
Cuadro 26: Exportaciones anuales.	62
Cuadro 27: Muebles y enseres.	66
Cuadro 28: Equipos de cómputo.	67
Cuadro 29: Equipos de oficina.	67
Cuadro 30: Maquinaria.	68
Cuadro 31: Costo del embalaje.	75
Cuadro 32: Cubicaje de la mercadería.	76
Cuadro 33: Peso de la carga.	78
Cuadro 34: Precio de venta	84
Cuadro 35: Inversión.	88
Cuadro 36: Resumen de activos fijos.	88
Cuadro 37: Terrenos y edificios.	89
Cuadro 38: Maquinaria y herramientas.	89
Cuadro 39: Equipo de oficina.	90
Cuadro 40: Equipos de cómputo.	90
Cuadro 41: Muebles y enseres.	91
Cuadro 42: Vehículos	91

Cuadro 43: Activos diferidos.	92
Cuadro 44: Activos diferidos.	92
Cuadro 45: Capital de trabajo.	93
Cuadro 46: Fuentes y usos.	94
Cuadro 47: Medios de financiamiento.	95
Cuadro 48: Amortización de la deuda.	96
Cuadro 49: Materia prima.	99
Cuadro 50: Materia prima indirecta.	99
Cuadro 51: Mano de obra directa.	100
Cuadro 52: Insumos.	100
Cuadro 53: Seguro activos fijos.	101
Cuadro 54: Mantenimiento activos fijos.	102
Cuadro 55: Gastos de administración.	103
Cuadro 56: Depreciación activos fijos	104
Cuadro 57: Amortización activos diferidos.	105
Cuadro 58: Servicios básicos.	106
Cuadro 59: Gastos laborales.	107
Cuadro 60: Servicios privados.	108
Cuadro 61: Servicios básicos.	108
Cuadro 62: Suministros.	109
Cuadro 63: Gastos de venta.	110
Cuadro 64: Registro de OCE Ecuapass.	110
Cuadro 65: Embalaje.	111
Cuadro 66: Flete interno.	111
Cuadro 67: Seguro interno	112
Cuadro 68: Antinarcóticos.	112
Cuadro 69: Tasas Portuarias.	112
Cuadro 70: Proyección costos y gastos.	113
Cuadro 71: Precio de venta.	115
Cuadro 72: Proyección de los proyección.	114
Cuadro 73: Balance Inicial.	117
Cuadro 74: Estado de resultados.	118
Cuadro 75: Flujo de efectivo.	120
Cuadro 76: Valor Actual Neto.	122
Cuadro 77: Tasa interna de retorno.	124
Cuadro 78: Periodo de recuperación de la inversión.	124
Cuadro 79: Punto de equilibrio.	126
Cuadro 80: Proyección punto de equilibrio.	128

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Flujograma de procesos	19
Gráfico 2: Flujograma de distribución.	42
Gráfico 3: Geografía de Chile	42
Gráfico 4: Balanza comercial Ecuador-Chile	45
Gráfico 5: Mapa de la Zona.	64
Gráfico 6: Contenerización de la carga.	76
Gráfico 7: Flujograma de exportación.	83
Gráfico 8: Incoterms 2010.	85
Gráfico 9: Punto de equilibrio.	127

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente proyecto se mentalizó con la idea de poder competir en mercados internacionales, donde tanto empresas buscan expandir sus ideas y llegar a internacionalizar su producto, esto se lleva a cabo con la intención de que el mercado extranjero aprecie más la calidad de productos y servicios de los ecuatorianos.

La empres Betel Cía. Ltda. Se formará únicamente con capital nacional y desea dar a conocer la competencia en el mundo del sector textil y tejidos.

La misión de la empresa Betel es llegar a ser una empresa potencial en el Ecuador y brindar a sus clientes tanto nacionales como internacionales productos que satisfagan sus necesidades y expectativas, de esta manera se atraerá a empresas extranjeras a invertir en nuestro país.

Este proyecto de exportación se compone de diez capítulos, en el primer capítulo se detalla una breve explicación, la planeación del porqué del proyecto, el problema a investigar, los objetivos a alcanzar, la hipótesis a comprobar, la justificación e importancia, teniendo en cuenta la metodología y técnicas de investigación.

En el segundo capítulo comprende los antecedentes, tanto del sector textil como del producto base de la investigación, datos históricos y estadísticos acerca del crecimiento del sector dentro y fuera de país,

El tercer capítulo comprende la base legal para la constitución de la empresa y sus operaciones de comercio exterior, así como las instituciones gubernamentales que brindan apoyo al emprendimiento empresarial.

El cuarto capítulo comprende el estudio de mercado, las características esenciales del mercado meta, la determinación de la competencia tanto nacional como internacional, el análisis de la oferta y la demanda, la determinación de la demanda insatisfecha, el canal de negociación y venta del producto, y la determinación de la oferta exportable de la empresa.

El quinto capítulo se detalla estudio técnico de la de la empresa Betel, micro y macro localización, la ingeniería del proyecto, forma de cobro, la estructura organizacional de la empresa y la forma de financiamiento de la inversión.

El sexto capítulo abarca la logística de comercio exterior desde que se recibe la materia prima a la planta hasta que llega al consumidor final, el proceso de comercialización y de exportación del producto, la determinación del Incoterm a utilizar.

El séptimo capítulo se determina la inversión y financiamiento del proyecto y todos los elementos que intervienen en el mismo como activos, capital de trabajo y la estructura de la deuda y la amortización de la misma para determinar las formas de pago y tener un presupuesto los pagos a realizar.

En el octavo y noveno capítulo comprenden las proyecciones de costos e ingresos y el análisis financiero de proyecto en donde se determina el balance inicial, estado de resultados, el flujo de efectivo para determinar el VAN, el TIR, el periodo de recuperación. Llegado a la verificación si el proyecto es factible mediante el punto de equilibrio.

Y finalmente encontramos en el decimo capitulo las conclusiones y recomendaciones obtenidas en la realización del proyecto.

Varias empresas en el Ecuador reflejan temor en cuanto a exportar e internacionalizar su producto o servicio en el mercado internacional, por esta razón se espera servir como ejemplo y de esta manera podremos ser un sector representativo en la balanza comercial.

# CAPÍTULO I

## 1.2 Planteamiento del problema

El sector textil en el Ecuador se encuentra en constante desarrollo, pero muchas de las empresas que integran este sector son artesanales y muy pocas de estas exportan sus productos, la necesidad de desarrollo hace que se busquen nuevas alternativas de exportación en productos no tradicionales del país. Por esta razón es que se crea este proyecto para analizar la posibilidad de la creación de una empresa para la confección de suéteres y su exportación al mercado de Chile.

### 1.2 Formulación del problema (www.proecuador.gob.e, 2013)

Proyecto de pre-factibilidad para la creación de una empresa para la confección de suéteres y su exportación al mercado de Chile periodo 2014-2019.

¿Es factible la creación de una empresa dedicada a la confección de suéteres para exportarlos al mercado de Chile?

Las primeras ventas de la producción textil se concentraron en el mercado local, hasta que a partir de la década de los 90 las exportaciones tomaron un gran impulso, llegando a alcanzar en el año 2000 un incremento del 8.14% en relación a las de 1999, esto debido a la adaptación de la industria al nuevo esquema monetario dolarizado que le permitió marcar una tendencia creciente durante los años posteriores.

Durante años, los productores textiles del Ecuador, han tenido temor de buscar exportar sus productos a mercados en el extranjero, ya que por la amplia falta de recursos y criterio, no se invertía en maquinarias y materias primas que puedan dar un producto terminado de alta calidad, a partir del 2000 con la dolarización y teniendo una fuerte estabilidad económica y monetaria, empezó el crecimiento de las exportaciones de productos textiles, especialmente de prendas de vestir, ya que las industrias empezaron a adquirir nueva maquinaria de punta para la elaboración de productos terminados de alta calidad.

Aunque en el Ecuador existen pocas empresas dedicadas a la fabricación de tejidos, los tejidos que se producen son de alta calidad, lo que es favorable para el proyecto ya que en mercados internacionales los estándares de calidad son elevados.



En la actualidad existen pocas empresas que has sabido aprovechar las ventajas que da el comercio exterior al campo textil, y han logrado triunfar en el mercado y poco a poco han ido posicionado sus productos en los nichos de mercado a los que se han dedicado, y de a poco el sector textil ha ido creciendo en sus exportaciones y el ingreso de nuevos mercados internacionales, esto sirve como apoyo para iniciar el estudio correspondiente en el presente proyecto y determinar si es factible. De esta manera para comenzar la investigación debemos saber cómo aprovechar los beneficios que brinda el comercio exterior y de esta manera incentivar a más productores y empresarios de tomar el riesgo y abrirse a otros mercados.

### **1.2.1 Ideas a defender.**

Dadas las razones principales se ha planteado las siguientes hipótesis:

- ¿La creación de una empresa dedicada a la confección de suéteres para su exportación al mercado de Chile será una inversión que produzca rentabilidad?
- ¿El producto tendrá acogida en el mercado de Santiago de Chile?
- ¿Cuáles son los procedimientos logísticos, de comercio exterior y de distribución más convenientes para que el proyecto alcance el éxito deseado?
- ¿Cuáles las exigencias, con respecto a calidad, que debe cumplir nuestro producto?
- ¿Cuál es la oferta exportable que tiene el Ecuador con relación a suéteres?
- ¿Sí el proyecto es rentable, será factible estudiar otros mercados?

### **1.3 Identificación y descripción del tema a estudiar**

El presente el proyecto ayudará a estudiar la viabilidad de la creación de una empresa dedicada a la confección de suéteres de fibras acrílicas para hombres y su exportación al mercado Chileno esencialmente en Santiago de Chile, analizando las ventajas y desventajas que se tenga con respecto al sector textil, tanto interior como exterior mente y estudiando todas las variables dependientes e independientes que faciliten la investigación.

### **1.4 Objetivos**

### **1.4.1 Objetivo General.**

Como objetivo general del presente proyecto tenemos:

Comprobar, mediante la información que se obtenga a lo largo del estudio, cuan factible es la creación de una empresa dedicada a la confección de suéteres de fibras acrílicas para hombres y poder exportarlo al mercado de Santiago de Chile.

### **1.4.2 Objetivos Específicos.**

- Determinar y analizar las características del producto que vendrá a ser objeto de la exportación e investigar en el mercado cuales son los principales productores de tejidos sintéticos dentro del país a fin de analizar los costos y posibles proveedores de materia prima y materiales.
- Investigar todos los requisitos previos a la exportación tanto en nuestro país como en el mercado de destino y analizar el volumen ideal de producto para realizar el plan de exportación.
- Determinar y analizar la logística que usará en este proyecto.
- Realizar el estudio de mercado necesario para conocer la aceptación del producto en el mercado meta y las exigencias que requiere el producto.
- Determinar el estudio técnico adecuado para conocer la localización del proyecto y de la misma manera cómo será la organización de la compañía.
- Realizar el estudio financiero para de esa manera conocer la rentabilidad del proyecto.

## **1.5 Justificación del estudio**

Ecuador ha venido teniendo un proceso de transformación económica desde hace varios años, que los malos gobiernos del pasado han llevado a que el país, sufra grandes crisis económicas, este proceso de cambio puede ser positivo para todos, dependiendo de la forma en cómo se apoye. Una forma de apoyo es la creación de nuevas empresas en el mercado textil, como por ejemplo la constitución de una empresa dedicada a la confección de suéteres para su exportación, productos que a su tiempo tengan gran aceptación en el mercado internacional.

El estudio de este proyecto se justificará de forma práctica, porque de esa manera permitirá obtener datos reales necesarios para el desarrollo del proyecto de exportación.

Este proyecto se va a centrar en el mercado de Santiago de Chile, ya que según datos estadísticos muestra que es uno de los principales consumidores de este producto. Con los datos que se obtenga, se podrá determinar la demanda que tienen nuestros productos textiles y confecciones, y de la apreciación de los mismos frente a países productores de confecciones similares.

## **1.6 Variables**

### **1.6.1 Variable independiente.**

Como variable independiente tenemos a la demanda que existe en mercados internacionales.

#### ***1.6.1.1 Indicadores.***

- Balanza comercial
- Datos estadísticos sobre la productividad de los últimos 5 años.
- Participación en el mercado internacional.
- Demanda insatisfecha.

### **1.6.2 Variable dependiente.**

Y la variable dependiente es analizar la factibilidad de crear una empresa que pueda satisfacer en una mínima parte esa gran demanda.

#### ***1.6.2.1 Indicadores.***

- Costo de producción y exportación.
- Precio de venta.
- Utilidades.

## **1.7 Tipo de investigación y metodología**

Para la investigación se tomara fuentes tanto primarias como secundarias.

### **1.7.1 Fuentes primarias.**

Entre las fuentes primarias dentro de la investigación se tomara las entrevistas que realizará a productores de confecciones similares tanto artesanales como empresariales, la información requerida de estas fuentes primarias es su proceso productivo, niveles y formas de exportación, y por ultimo sobre la logística utilizada de estas empresas.

### **1.7.2 Fuentes secundarias.**

La información que se puede obtener de fuentes secundarias son datos estadísticos históricos acerca de exportaciones realizadas del mismo productos o productos similares, así también información acerca de la competencia nacional e internacional y el estudio de mercados se basara en el cálculo de la demanda insatisfecha sacada de la información obtenida estadísticamente.

Todos los datos obtenidos se analizaran y de esta manera se verificará la viabilidad del proyecto.

## **1.8 Métodos de investigación**

De los métodos de investigación que existe se ha utilizado el método inductivo ya que a partir de las características obtenidas dentro de la investigación se ha llegado a las conclusiones de la misma.

También se ha trabajado con el método histórico lógico ya que a partir de datos históricos se ha obtenido los antecedentes que se ha requerido.

Y por último se puede decir que el método analítico ha sido de gran importancia dentro de la investigación ya que analizando datos estadísticos se ha desarrollado el estudio.

## **1.9 Técnicas de investigación**

Entre las técnicas de investigación a utilizarse están:

- La observación.- mediante la observación que se ha realizado a la evolución en las exportaciones del producto y al crecimiento del sector textil en mercado internacional se ha llegado a las conclusiones de factibilidad en el estudio de mercado.
- Le entrevista.- se ha tomado en cuenta este tipo de técnica ya que se ha realizado entrevistas a funcionarios en organizaciones públicas relacionadas con el comercio internacional, también las realizadas a ejecutivos de empresas dedicadas a actividades similares y también a funcionarios de organizaciones chilenas que han dado la información necesaria para la investigación.

## CAPÍTULO II

### 2.1 Antecedentes

#### 2.1.1 Generalidades. (www.crecenegocios.com, 2013)

El tejido de acrílico es una tela que después de un proceso de transformación se utiliza para la confección de ciertas prendas de vestir como por ejemplo: sacos, chompas, suéteres entre otros. Para que este tipo de productos puedan ser comercializados en mercados internacionales deben pasar por un proceso controlado y tratando de cumplir con las normas de calidad que exigen estos mercados.

Con el apoyo que el gobierno ha brindado al sector textil, los productos de esta industria han venido ganando espacio en mercados extranjeros, solo en el último año las exportaciones de este sector han tenido un importante crecimiento, los suéteres aunque no tienen una participación importante en las exportaciones nacionales han tenido un crecimiento en la preferencia del consumidor final.

La calidad es el conjunto de características de un producto, servicio o proceso que le confieren sus aptitudes para satisfacer las necesidades del usuario o cliente. Todo producto para ingresar a un mercado debe cumplir con los requisitos que los clientes desean del mismo, caso contrario no va a tener aceptación, con más razón cuando se trata de ingresar a mercados internacionales en donde existe una mayor competencia, por esa razón es que la mejora continua en las maquinarias, y las capacitación constante han sido fuente importante para el desarrollo del sector textil en el Ecuador. Para Suéteres (jersey) la materia prima que se necesita es un tejido cien por ciento de fibras acrílicas, en el país existen varias empresas que pueden fabricar este tipo de tejidos y que pueden proveer de esta tela para la elaboración del proyecto pero también se pueden buscar proveedores internacionales, siempre tratando de buscar la mayor calidad posible que es lo más importante.

El contrabando es un problema que ataca directamente a la industria textil, y no solo a este sector sino a todas los sectores industriales del país, ya que el ingreso ilegal de materias primas y de productos terminados perjudica a las empresas que trabajan de manera legal, por eso es que, para el desarrollo continuo del sector, la responsabilidad debe ser compartida, por una parte la empresa privada siempre buscando la mejora de los productos tratando de llegar a niveles altos de calidad buscando crecer y por otro lado el

apoyo del gobierno implementando mejores sistemas de control en puertos y aeropuertos. Para que de ese modo vaya desapareciendo de a poco este problema que ataca a la economía del país.

## **2.2 Sector textil y sus características (www.aite.com.ec, 2013)**

La industria textil es una actividad económica dedicada a la producción de ropa, telas, tejidos, hilos, fibras, y productos relacionados.

Los textiles son productos de consumo masivo y la industria genera grandes fuentes de empleo tanto directo como indirecto, la industria textil tiene importancia no solo a nivel nacional sino también en la economía mundial. Este sector es uno de los que más controversia genera, en especial para la definición de tratados comerciales, debido a su importante influencia sobre las tasas de empleo de cada país.

Al sector industrial se le suman directamente otros sectores de la economía como por ejemplo: la agricultura y la ganadería que provee fibras naturales para ser procesadas; la química y petroquímica que provee fibras artificiales, colorantes, suavizantes y varios aditivos que intervienen; y por último la mecánica y electrónica que provee la maquinaria. He aquí que el sector textil es de gran importancia sobre la economía de cada país y ofrece grandes fuentes de empleo en diferentes sectores relacionados a este.

### **2.2.1 Análisis interno de las actividades productivas.**

En el Ecuador existe gran cantidad de empresas que actúan en el sector textil y de confecciones, pero lamentablemente la mayor parte de estas empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir, están calificadas como pequeña y mediana industria. La participación de las manufacturas en las exportaciones nacionales es del 3.27%, en lo que es exportaciones de productos nacionales no tradicionales, es un margen pequeño lo que significa que existe muy pocas empresas exportadores de prendas de vestir.

### **2.2.2 Descripción y desarrollo del sector textil en el Ecuador (www.aite.com.ec, 2013)**

Los inicios de la industria textil ecuatoriana se remontan a la época de la colonia, cuando la lana de oveja era utilizada en los obrajes y se fabricaban tejidos.

Posteriormente, las primeras industrias que aparecieron se dedicaron al procesamiento de la lana, hasta que a inicios del siglo XX se introduce el algodón, siendo la década del

1950 cuando se consolida la utilización de esta fibra. Hoy por hoy, la industria textil ecuatoriana fabrica productos provenientes de todo tipo de fibras, siendo las más utilizadas el ya mencionado algodón, el poliéster, el nylon, los acrílicos, la lana y la seda.

La diversificación en el sector ha permitido que se fabrique un sin número de productos textiles, siendo los hilados y los tejidos los principales en volumen de producción. No obstante, cada vez es mayor la producción de confecciones textiles, tanto las de prendas de vestir como de manufacturas para el hogar.

La evolución que ha tenido a lo largo del tiempo el sector textil en Ecuador ha permitido que aparezcan nuevas empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir las cuales se han concentrado en satisfacer las necesidades del mercado local, no obstante siempre ha existido una tendencia a exportar, durante los últimos 10 años, las exportaciones han ido aumentando teniendo una leve caída en el año 2002 que hubo una disminución en las exportaciones.

### **2.2.3 Sector textil y su participación en la economía (Díaz J. , Boletín Mensual No. 25, 2014)**

Los cuatro sectores más representativos de la industria ecuatoriana concentraron el 34% del PIB manufacturero entre el 2000 al 2012, dividido en el 10.29% para la industria química, 9.10% para el sector textil, 7.74 para los minerales no metálicos y 6.59 para el papel y productos de papel. En el 2012 la participación de la industria textil creció un 1.61%, por último para el tercer semestre del 2013 la participación del sector textil cario 0.96% que es el último registro del Banco Central. El sector textil es una industria en constante crecimiento gracias a la gran demanda que tienen los productos textiles dentro del país tanto como materia prima como productos terminados como prendas de vestir, accesorios y otros.

Poco a poco el sector textil ha venido tomando forma y fuerza para competir en mercados internacionales, esto se puede ver en la gran diferencia de la calidad que existe en la actualidad a comparación al 2005, los sectores textiles y de confección presentan, de forma general, menores niveles de calidad y diferenciación de la producción frente a los productos importados. Pero en la actualidad las industrias textiles y de confecciones, consientes de que el desarrollo del sector esta relacionándose con las exportaciones, han concentrado sus fuerzas en adquirir nuevas maquinarias con mayor tecnología con el afán de ser más competitivos en mercados internacionales, también para lograr dicha

competitividad las empresas han venido invirtiendo en capacitación de su personal para mejorar la calidad de sus productos.

Obviamente todo esfuerzo para tener una mayor competitividad debe ser compartido, y un requerimiento que la industria textil plantea es que el costo país disminuya por lo menos al nivel de la región en especial en lo que tiene que ver en el costo laboral, energía eléctrica, las tarifas en telecomunicaciones y fletes de transporte de carga. Que son solo algunos de los rubros más importantes que afectan al costo de la producción. De la misma manera, se requiere un régimen laboral más flexible que permita un mayor desarrollo en el mercado.

Un factor importante, para continuar con este proceso de crecimiento en el mercado externo, es que el gobierno continúe negociando acuerdos comerciales con países que se interesen en los productos textiles que se pueden ofertar. Como cita Javier Díaz presidente ejecutivo de la AITE sin mercados a los que vender nuestros productos, Ecuador difícilmente será destino de inversión extranjera directa y poco será lo que logremos en materia de inversión de las mismas empresas nacionales. Si no se tiene acuerdos comerciales con diferentes países es muy difícil que la industria textil y de confecciones pueda tener un mayor desarrollo. (Díaz, Boletín mensual No. 13, 2013)

El sector textil, como otros sectores industriales, se ha visto perjudicado a lo largo de los años por un problema común, como lo es el contrabando, esta práctica ilegal que ha existido mucho tiempo atrás, ha generado riqueza a quienes se favorecen de ella, esto ha hecho, que gente inconsciente del daño que genera esta práctica, lo haga. El sector textil tiene solidez, pero existe algunas limitaciones como el contrabando y la poca inversión impidan alcanzar el crecimiento esperado. En estudios realizados por la AITE, el contrabando en materias textiles por los puertos, el país se sitúa entre los 150 y 200 millones de dólares sin tomar en cuenta lo que ingresa ilegalmente por las fronteras. (www.aite.com.ec, 2013)

En este aspecto no es que se haya puesto un mayor empeño por mejorarlo por esa razón es que se necesita urgentemente un refuerzo en las aduanas del país, una mayor capacitación a los agentes que intervienen en el control en especial de los puertos marítimos del país.



#### **2.2.4 Sector textil en el comercio exterior ([www.aite.com.ec](http://www.aite.com.ec), 2013)**

En los últimos 10 años las operaciones en el sector textil han mostrado una tendencia creciente en lo que es la búsqueda de mercados internacionales, los sectores industriales que en mayor grado han desarrollado su capacidad exportadora son: el maderero, metalmecánico y el sector textil y de confección.

Con datos más recientes las exportaciones de este sector después de una fuerte caída en el 2012 del -7.31% tuvo una pequeña recuperación en el año 2013 del 0.07% en dólares FOB, pero en volumen la recuperación es del 1.03% que se justifica por una disminución de los precios en las exportaciones para mejorar la competencia internacional. La mayor parte de las exportaciones van para Venezuela en materia textil.

Entre las exportaciones de prendas de vestir, los suéteres con 2.9 millones de dólares tienen un 15.45% de participación.

Entre las importaciones de materias primas que se relaciona con el producto como los tejidos y fibras sintéticas son las siguientes:

### **2.3 Antecedentes históricos ([www.historia-vestimenta.com](http://www.historia-vestimenta.com))**

Breve resumen histórico

La vestimenta tiene su origen desde el principio de los tiempos cuando los primeros hombres se cubrían el cuerpo con cueros, pieles, hojas o pasturas amarradas o envueltas en el cuerpo, de estos datos no existen vestigios ya que estos materiales se deterioran con el paso del tiempo. Es a partir del tiempo del imperio romano que la vestimenta empieza un proceso de cambio, hubo una adaptación de prendas de vestir de diferentes lugares, así de una túnica larga que utilizaban en especial los soldados, empezaron a utilizar túnicas más cortas para una mayor facilidad en los movimientos.

Después se llega a la edad media donde ya empieza a instaurarse la moda. Las mujeres, en especial de la realeza, vestían con trajes largos y coloridos y el hombre con una túnica corta con un pantalón de fibras por debajo, es en esta etapa que se constituye una industria textil, ya que aparecen costureras y sastres que confeccionan los trajes para vestir en especial a la realeza primero y después al pueblo, en aquí que se puede ver que la industria textil está fuertemente ligada a la burguesía ya que solo gente con dinero y con un título noble podía adquirir vestimenta nueva, elegante y lujosa.

La industria textil como un sector de la economía, aparece a partir de la revolución industrial a mediados del siglo XVIII y a principios del siglo XIX, y tuvo lugar en Inglaterra, el sector textil es uno de los primeros sectores de la economía en evolucionar gracias a la revolución industrial ya que el trabajo manual y artesanal fue remplazado por procesos industriales y manufactureros, con la mecanización de estos procesos, este mismo proceso industrial que empezó en Inglaterra fue copiado primero en el resto de Europa y así mismo en el resto de mundo.

En el Ecuador la industria textil nace en la época colonial cuando se fabricaba tejidos con lana después en el siglo XX se introduce el algodón y de esa manera ha ido evolucionando al punto que por la actualidad las fabricas ecuatorianas ya no solo producen manufacturas de algodón, también lo realizan con todo tipo de fibras tanto naturales y sintéticas. Y ahora el sector textil en Ecuador ha llegado a un desarrollo que ya no solo exporta tejido sino que poco a poco se ha ido introduciendo en prendas de vestir, calzado, y otros productos similares. (www.aite.com.ec, 2014)

## **2.4 Proceso de producción (Zurita, 2014)**

### ***a) Recepción y almacenamiento***

Para empezar con la producción de suéteres se recibe con los materiales que intervienen en este proceso como son: materia prima, muestras, moldes de los modelos de los suéteres terminados y habilitaciones (cuellos, etiquetas, entre otros adornos) así también como un cuadro de especificaciones para la producción.



### ***b) Inspección del tejido y las habilitaciones***

Se inspecciona el tejido verificando que sea el indicado para el tipo de producto que se requiere de la misma manera con las habilitaciones y así al mismo tiempo se realiza una

separación de lo que se encuentre defectuoso y lograr así una mejor calidad en el producto terminado.

***c) Transporte al área de corte y separación de piezas***

El tejido es trasladado al área de corte y separación de piezas donde se lo ubica de forma uniforme para tratar de ocasionar el menor porcentaje de desperdicios posible y de esa manera reducir costos, de igual manera con las habilitaciones necesarias para el caso (cuellos).

***d) Corte y separación de piezas***

Se proceda a cortar el tejido con los moldes antes definidos según las tallas que se requiera, entre las piezas necesarias están: dorso delantero, espalda y mangas. Y para las habilitaciones Cuello y etiquetas. Cabe mencionar que los puños y cintura vienen incorporados al tejido por lo que no es necesario otro tipo de habilitación para esto.



***e) Transporta al área de ensamblaje***

Todas las piezas antes cortadas son clasificadas en grupos según las tallas requeridas y son trasladadas al área de maquinas para el ensamble.

***f) Ensamble y pulido de las piezas***

Ya en el área de maquinas, se precede a unir las piezas para de esa manera obtener una sola prenda de vestir tenemos: para ensamblar las piezas la maquina industrial y la maquina overlock, para soporte de hombros se ensambla con tiras delgadas la maquina tirilladora, y para pegar el cuello con las etiquetas la maquina recubridora. Una vez

ensambladas las piezas se procede a pulir las piezas donde con unas pequeñas tijeras llamadas pulidoras se recorta todos los excesos de hilos y pelusas que quedan en la prenda ya ensamblada. Maquinas:



De coser Recta



Overlock



Tirilladora



Recubridora



Tijera pulidora

### ***g) Inspección***

Una vez terminada la prenda se efectúa la inspección con el fin de verificar que no existan fallas en el producto terminado.

### ***h) Empaque y embalaje***

Mediante van terminando la inspección y doblado de los suéteres se procede a introducirlos en empaques plásticos y luego a una funda de tela tafetán según las especificaciones del cliente y posteriormente en una caja de cartón para su almacenamiento final.



*i) Almacenamiento*

Las cajas ingresan a la bodega a esperar la exportación y venta definitiva.



*Producto terminado y modelos*

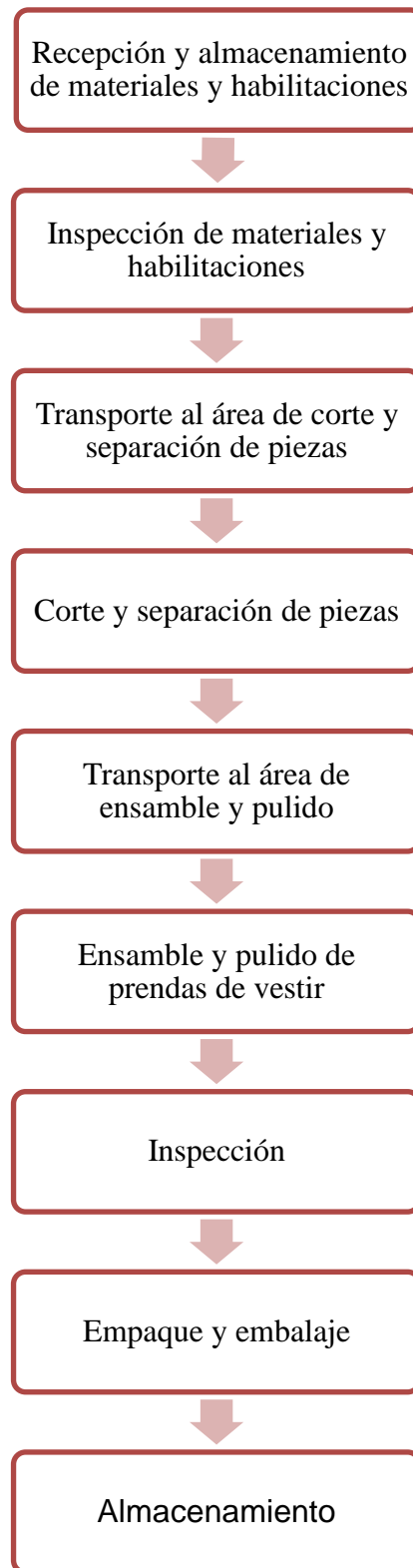


Cuello redondo



Cuello en V

**Gráfico 1: Flujograma de procesos**



**Fuente:** Gloria Zurita Maestra de obra Taller Artesanal  
**Elaborado por:** José Díaz

## 2.5 Evolución de las exportaciones

### 2.5.1 Exportaciones del sector textil periodo 2004-2013.

**Cuadro 1: Exportaciones del sector textil 2004-2013.**

AÑO	TM	FOB	% CREC. TM	% CREC. FOB
2004	2.432,06	22.256.780		
2005	2.550,37	22.980.690	2,37	1,60
2006	1.618,83	16.909.110	-22,34	-15,22
2007	3.120,75	25.853.610	31,69	20,92
2008	2.872,98	24.013.270	-4,13	-3,69
2009	1.710,82	17.166.530	-25,35	-16,63
2010	1.690,51	18.578.330	-0,60	3,95
2011	1.822,96	21.777.210	3,77	7,93
2012	1.239,54	18.808.710	-19,05	-7,31
2013	1.265,27	18.835.900	1,03	0,07

**Fuente:** Banco Central de Ecuador.

**Elaborado por:** José Díaz.

En la tabla que se presenta se puede apreciar un crecimiento considerable en la exportaciones totales del sector con una caída significativa en los años 2006 y 2009 leves caídas en el año 2012 del -7.31 y con un leve crecimiento en al año 2013 del 0.07% a comparación del 2012 donde se espera un repunte para los próximos años en las exportaciones. Ya que para el 2014 más actualizados del Banco Central hasta mayo del presente año el nivel de exportaciones en valor FOB es de 8.574.260,00 en dólares y en cantidades 542.06 toneladas métricas los que se espera tenga el mismo nivel de crecimiento hasta fines de año y la tendencia en el crecimiento de las exportaciones textiles vuelva a estar en crecimiento.



## 2.5.2 Exportaciones totales por partida.

**Cuadro 2: Exportaciones totales por partida 6110.30.10.00**

<b>AÑO</b>	<b>TM</b>	<b>FOB</b>	<b>% CREC. TM</b>	<b>% CREC. FOB</b>
2004	100,73	2.022.610		
2005	94,12	1.955.050	-3,39	-1,70
2006	131,23	2.378.530	16,47	9,77
2007	121,24	1.959.810	-3,96	-9,65
2008	163,20	2.860.210	14,75	18,68
2009	151,16	2.657.740	-3,83	-3,67
2010	116,26	2.486.110	-13,05	-3,34
2011	122,93	2.804.070	2,79	6,01
2012	112,93	2.948.970	-4,24	2,52
2013	97,00	2.909.290	-7,59	-0,68

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** José Díaz

Este cuadro muestra las exportaciones totales tanto en toneladas como en miles de dólares FOB que ha realizado el Ecuador con respecto a la partida 6110.30.10.00 que corresponde a suéteres de fibras acrílicas y sintéticas. Se aprecia que los datos avanzan a partir del año 2004, año en el cual Ecuador empieza con la producción y exportación de este producto al mercado internacional, lo que indica que como producto de exportación es un producto nuevo, y que se requiere de promoción del producto para que tenga un mayor crecimiento en el mercado internacional. Algo muy importante que se puede notar es que las cifras tanto en toneladas como en FOB son bajas a comparación con las exportaciones de otros productos no tradicionales y esto se debe precisamente a que es un producto que no tiene mucho tiempo en el mercado internacional pero con el apoyo necesario va a tener un gran crecimiento.

Del año 2004 al año 2005 se observa que existe una leve caída en las exportaciones, sin embargo en el año 2006 esta situación se revierte en gran importancia y existe un crecimiento considerable, esto se debe a la acogida del producto en mercados extranjeros. Sin embargo en el año 2009 existe un descenso en las exportaciones por motivo al alto costo que tenía producir este bien, tanto en materias primas como en mano de obra, a esto también intervino el alto costo país, motivo por el cual, el gobierno, opto por medidas para mayor apoyo al sector, para el año 2010 se puede ver que la descenso es más grande, pero existe un leve crecimiento para el año 2011, es importante notar que para el año 2012 hay un descenso en lo que es toneladas métricas pero un incremento en valores FOB lo que se debe a que la producción mejoro su calidad incrementando el precio, para el año 2013 la tendencia a la baja continua pero en menor cantidad en los dos aspectos tanto en valores como en toneladas métricas. Con datos más recientes del Banco Central hasta mayo del año en curso tan solo hasta mayo del 2014 ya se ha exportado 74.93 toneladas métricas 1.729.690,00 en dólares que supera más del 50 por ciento de los totales del año pasado, sin llegar a los meses más importantes para la venta de ropa en Chile, en especial suéteres, lo que es positivo ya que marca una nueva tendencia al crecimiento de las exportaciones.

### 2.5.3 Exportaciones totales de suéteres por mercados.

**Cuadro 3: Porcentaje de exportaciones totales de suéteres por mercados.**

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN NANDIMA	PAÍS	% / TOTAL FOB - DÓLAR
6110301000	De fibras acrílicas o modacrílicas	Colombia	32.89
		Chile	23.19
		México	19.08
		Bolivia	14.81
		Costa rica	4.13

**Fuente:** Banco Central de Ecuador

**Elaborado por:** José Díaz

En la tabla presentada están los 5 principales mercados de suéteres ecuatorianos y su participación en porcentaje en el valor FOB de las exportaciones de dicha partida. Como se puede apreciar, Colombia encabeza la lista teniendo un 32.89% en participación en el

mercado, después le sigue Chile que es el mercado que nos interesa con un 23.19% de participación esto equivale a 55 toneladas métricas en el último año y continua con México, Bolivia y Costa Rica en las que hay una participación importante y que pueden convertirse en potenciales mercados.

Chile se ha convertido en uno de los principales socios comerciales para el país no solo hablando en materia textil si no en términos generales. Gracias a los tratados que se tiene con este país y su política aduanera y arancelaria se ha convertido en un mercado de destino de muchos productos ecuatorianos.

#### 2.5.4 Producción internacional.

En el mundo existen varios países que producen este tipo de suéteres entre los más importantes productores tenemos los siguientes:

**Cuadro 4: Productores de suéteres en el mundo.**

EXPORTADORES	2009	2010	2011	2012	2013
China	7.217.813	7.949.838	9.900.739	9.975.364	10.464.745
Bangladesh	1.035.452	1.157.373	1.576.827	1.337.604	1.607.465
Vietnam	204.361	276.891	479.063	581.468	985.283
Alemania	771.706	852.245	992.779	904.343	942.242
Camboya	127	247	1.014	1.862	694.210
Turquía	362.578	443.622	535.041	577.447	649.733
Italia	536.900	568.292	651.445	590.867	645.399
España	448.200	429.550	496.546	551.254	633.351
Bélgica	402.803	344.593	428.033	3.473.25	449.698

**Fuente:** Trademap.com

**Elaborado por:** José Díaz

La tabla presenta a los países de mayor producción textil en especial de suéteres en el mundo, China es el gigante asiático en todo lo que se refiere en materia textil por su gran capacidad industrial, su abundante mano de obra barata y los bajos costos en las materias primas, han hecho que los costos en lo que se refiere a materia textil sean realmente bajos y precios por ende sean los más competitivos en el mercado, y por ese motivo siempre ocupa los primeros lugares en la producción y exportación de productos textiles.

## CAPÍTULO III

### 3 Base legal

El desarrollo de este capítulo se irá observando todos los requisitos legales necesarios para la constitución de la compañía como tal y el desarrollo de sus operaciones de fábrica y de comercio exterior. En el actual capítulo se irán en numerando una a una la instituciones relacionadas con la constitución de la compañía así también las leyes que se necesitan conocer para el efecto.

#### 3.1 Instituciones relacionadas

##### 3.1.1 Superintendencia de Compañías. ([www.supercias.gob.e](http://www.supercias.gob.e), 2014)

La superintendencia de compañías es un organismo que se encarga de regular el sector empresarial privado dentro del territorio nacional. Así también está encargada de brindar apoyo a los muchos empresarios del país.

###### 3.1.1.1 Misión.

Tiene como misión el fortalecer, promover y controlar el desarrollo confiable y transparente de la actividad societaria y del mercado de valores a través de adecuados sistemas de regulación, control y servicios.

###### 3.1.1.2 Visión.

Y su visión es la de ser una institución líder, altamente técnica e innovadora que contará con mecanismos modernos de asesoría, supervisión y control eficientes que promuevan el desarrollo societario y de mercado de valores.

###### 3.1.1.3 Constitución de la Compañía “BETEL Cía. Ltda.”

Para empezar el funcionamiento de la empresa, esta deberá ser aprobada en la secretaría general de la oficina matriz de la Súper Intendencia de Compañías, o por la secretaría general de la Intendencia de Compañías en Quito, o por el funcionario que para el efecto sea designado en las intendencias de Cuenca, Ambato, Machala, Portoviejo y Loja (Art. 92 de la Ley de Compañías).

En cuanto al nombre o razón social de la compañía, este deberá ser inscrito en el registro mercantil una vez aprobado los estatutos de la misma. Según el Art. 16 de la ley de compañías el nombre o razón social de la compañía deberá ser claramente distinguida de la

de cualquier otra, constituye una propiedad suya y no puede ser adoptada por ninguna otra compañía. Principio denominado de propiedad.

#### ***3.1.1.4 Compañía de Responsabilidad Limitada.***

La compañía se conformará con un mínimo de 2 socios y un máximo de 15 se ha decidido de esa manera porque es una empresa cuyo capital es un capital familiar, según el Art. 95 de ley de compañías, si durante su existencia jurídica llegara a exceder este número, la compañía deberá transformarse en otro tipo de compañía o disolverse. Para constituir una compañía de responsabilidad limitada se lo hará con un mínimo de cuatrocientos dólares americanos, este capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse por lo menos el 50% del valor nominal de cada participación.

#### ***3.1.1.5 Forma del Contrato.***

Para la aprobación de la compañía en la superintendencia de compañías se presentara tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a la cual se adjuntará la solicitud, suscrita por el abogado de la compañía, la cual requerirá la a aprobación de la misma.

Una vez aprobada la solicitud de constitución de la compañía, se deberá publicar un extracto de la escritura, conferido por la superintendencia de compañías, en un diario de mayor circulación en lugar de domicilio de la compañía.

#### **Socios**

La empresa BETEL Cía. Ltda. Estará constituida por 4 socios

#### **Capacidad**

Se requerirá de capacidad es civil, de los cuales no podrá hacer entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges Art. 99 de la Ley de Compañías.

**Capital mínimo.-** La compañía de responsabilidad limitada se constituye con un capital mínimo de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. 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. Si la aportación fuere en especie, en la escritura respectiva se hará

constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas. Estas serán avaluadas por los socios o por peritos por ellos designados, y los avalúos incorporados al contrato. Los socios responderán solidariamente frente a la compañía y con respecto a terceros por el valor asignado a las especies aportadas. (Artículos 102 y 104 de la Ley de Compañías). Si como especie inmueble se aportare a la constitución de una compañía un piso, departamento o local sujeto al régimen de propiedad horizontal será necesario que se inserte en la escritura respectiva copia auténtica tanto de la correspondiente declaración municipal de propiedad horizontal cuanto del reglamento de copropiedad del inmueble al que perteneciese el departamento o local sometido a ese régimen. Tal dispone el Art. 19 de la Ley de Propiedad Horizontal (Codificación 2005-013. R. O. 119 del 6 de octubre de 2005). Asimismo, para que pueda realizarse la transferencia de dominio, vía aporte, de un piso, departamento o local, será requisito indispensable que el respectivo propietario pruebe estar al día en el pago de las expensas o cuotas de administración, conservación y reparación, así como el seguro. Al efecto, el notario autorizante exigirá como documento habilitante la certificación otorgada por el administrador, sin la cual no podrá celebrarse ninguna escritura. Así prescribe la Disposición General Primera del Reglamento a la Ley de Propiedad Horizontal, Decreto 1229, publicado en el R. O. 270 de 6 de septiembre de 1999, Reformado, Decreto 1759, publicado en el R. O. 396 de 23 de agosto de 2001 El aporte de intangibles, se fundamenta en los artículos 1 y 10 de la Ley de Compañías en concordancias con los artículos 1 y 2 de la Ley de Propiedad Intelectual y en el Artículo Primero, inciso tercero de la Decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena y Artículos 12 y 14 de la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones. En esta clase de compañías no es procedente establecer el capital autorizado. Y, conforme a lo dispuesto en el artículo 105 de la Ley de la materia, esta compañía tampoco puede constituirse mediante suscripción pública.

**Participaciones.-** Comprenden los aportes del capital, son iguales, acumulativas e indivisibles. La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación en el que consta, necesariamente, su carácter de no negociable y el número de las participaciones que por su aporte le corresponde.

**El objeto social:** La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad, la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, excepción, hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización y ahorro. Artículo 94 de la Ley de Compañías.

### ***3.1.1.6 Junta general de accionistas.***

La Junta General, formada por socios legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía. La junta general no podrá considerarse válidamente constituida para deliberar, en primera convocatoria, si los concurrentes a ella no representan más de la mitad del capital social. La Junta

General se reunirá, en segunda convocatoria, con el número de socios presentes, debiendo expresarse así en la referida convocatoria. Las decisiones tomadas por la Junta General de Accionistas, en conformidad en la ley de Compañías y el estatuto de la empresa, obligan a todos los socios presentes incluso a los ausentes y disidentes.

### **Clase de Juntas**

La Junta General de Accionistas se clasifica en Junta General Ordinaria de Accionistas y en Junta General Extraordinaria de Accionistas.

Todos los años, se realiza por ley una Junta para la aprobación de las Cuentas Anuales y el resto de temas que se quieran plantear. A esa Junta, que se realiza todos los años y es obligatoria, se le denomina Junta Ordinaria de Accionistas.

Sin embargo, se puede convocar más de una Junta en un año si se estima conveniente. Todas aquellas Juntas diferentes a la Junta Ordinaria son Juntas Extraordinarias de Accionistas. Una Junta Extraordinaria no sólo es la diferencia con la Ordinaria, sino que significa que se realiza dentro de un plazo de 4 meses.

Lo habitual es que la Junta ordinaria trate los asuntos ordinarios y comunes de la marcha de la empresa (elección del Consejo de Administración o similar, distribución de



dividendos, monto de la remuneración de los directores, etc.), mientras que la segunda versa sobre puntos de gran importancia que surgen a lo largo del año, tales como:

- La disolución, fusión, transformación y división de la sociedad.
- Reforma de los estatutos sociales.

Sin embargo, una Junta Ordinaria Puede tratar exactamente los mismos temas que una Extraordinaria, si se aprueba así en el Orden del día.

En cuanto a la convocatoria para las juntas, las ordinarias se reunirán una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía. Las extraordinarias, cuando así lo crea conveniente el presidente o el presidente de la compañía.

La convocatoria a la Junta General de Accionistas la harán el presidente o el Gerente General de la compañía, por prensa, en la forma y términos que ordena la ley de compañías, o por comunicación escrita enviada a la dirección que cada accionista señale para el efecto, con por lo menos 15 días de anticipación a la celebración de la junta.

Los accionistas podrán ser representados ante la Junta General de Accionistas para ejercer sus derechos y obligaciones, mediante poder notarial y una carta poder dirigida hacia el presidente. Cada accionista no podrá ser representado sino solo por un mandatario a la vez, así mismo el mandatario no puede votar por otro u otras acciones de un mismo mandante, en sentido distinto, la persona que sea mandataria de varias personas puede votar en sentido diferente en representación de cada uno de sus mandantes.

Son atribuciones de la junta general:

- a) Designar y remover administradores y gerentes;
- b) Designar el consejo de vigilancia, en el caso de que el contrato social hubiere previsto la existencia de este organismo;
- c) Aprobar las cuentas y los balances que presenten los administradores y gerentes;
- d) Resolver acerca de la forma de reparto de utilidades;

- e) Resolver acerca de la amortización de las partes sociales;
- f) Consentir en la cesión de las partes sociales y en la admisión de nuevos socios;
- g) Decidir acerca del aumento o disminución del capital y la prórroga del contrato social;
- h) Resolver, si en el contrato social no se establece otra cosa, el gravamen o la enajenación de inmuebles propios de la compañía;
- i) Resolver acerca de la disolución anticipada de la compañía;
- j) Acordar la exclusión del socio por las causales previstas en el Art. 82 de esta Ley;
- k) Disponer que se entablen las acciones correspondientes en contra de los administradores o gerentes.

En caso de negativa de la junta general, una minoría representativa de por lo menos un veinte por ciento del capital social, podrá recurrir al juez para entablar las acciones indicadas en esta letra; y,

- l) Las demás que no estuvieren otorgadas en esta Ley o en el contrato social a los gerentes, administradores u otros organismos.

## Aporte socios

La compañía empezara su funcionamiento con un capital suscrito de \$120.000,00 cien mil dólares americanos, monto que se encuentra pagado en un 80,42%. De acuerdo con la siguiente tabla de integración de capital.

**Cuadro 5: Aporte Socios.**

SOCIOS	CAPITAL SUSCRITO	CAPITAL PAGADO	TOTAL POR PAGAR
DÍAZ ZURITA FREDDY	\$ 30.000,00	\$ 20.000,00	\$ 10.000,00
DÍAZ ZURITA EVELYN	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00	\$ 0,00
DÍAZ ZURITA SILVIA	\$ 30.000,00	\$ 25.000,00	\$ 5.000,00
DÍAZ ZURITA JOSÉ	\$ 30.000,00	\$ 21.500,00	\$ 9.500,00
TOTAL	\$ 120.000,00	\$ 96.500,00	\$ 24.500,00

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

### 3.1.2 Servicio de Rentas Internas (SRI) ([www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec), 2014)

El Servicio de Rentas Internas (SRI) es un organismo autónomo del gobierno el cual tiene como deber el cobro de impuestos de personas naturales o jurídicas a lo largo del territorio nacional a través de una base de datos de contribuyentes mediante la normativa vigente.

#### 3.1.2.1 Misión

Tiene como misión la de promover y exigir el cumplimiento de las obligaciones tributarias, en el marco de principios éticos y legales, para asegurar una efectiva recaudación que fomente la cohesión social.

#### 3.1.2.2 Visión

Y su visión es ser una Institución que goza de confianza y reconocimiento social por hacerle bien al país. Hacer bien al país por nuestra transparencia, modernidad, cercanía y respeto a los derechos de los ciudadanos y contribuyentes. Hacer bien al país porque contamos con funcionarios competentes, honestos, comprometidos y motivados. Hacer

bien al país por cumplir a cabalidad la gestión tributaria, disminuyendo significativamente la evasión, elusión y fraude fiscal.

Para encontrarse registrado en la base de datos del SRI es necesario contar con el RUC (Registro único de contribuyentes) (Anexo A)

### ***3.1.2.3 Obtención del RUC***

Para la obtención del RUC la empresa deberá presentar la siguiente documentación:

- Formularios RUC01-A y RUC01-B (debidamente firmados por el representante legal, apoderado o liquidador).
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil, a excepción de los Fideicomisos Mercantiles y Fondos de Inversión y Fondos Complementarios Previsionales.
- Original y copia de las hojas de datos generales otorgada por la Superintendencia de Compañías (Datos generales, Actos jurídicos y Accionistas).
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Ecuatorianos: Original y copia a color de la cédula vigente y original del certificado de votación. Se aceptan los certificados emitidos en el exterior. En caso de ausencia del país se presentará el Certificado de no presentación emitido por la Consejo Nacional Electoral o Provincial.
- Original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono). Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal o accionistas y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. En caso de que las planillas sean emitidas de manera acumulada y la última emitida no se encuentra vigente a la fecha, se adjuntará también un comprobante de pago de los últimos tres meses.
- Original y copia del estado de cuenta bancario o de tarjeta de crédito o de telefonía celular. Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal, accionista o socio y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- Original y copia de la factura del servicio de televisión pagada o de Internet. Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal, accionista o socio y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.

- Cualquier documento emitido por una institución pública que detalle la dirección exacta del contribuyente por ejemplo: permiso anual de funcionamiento, el mismo que debe corresponder al año en el que se realiza la inscripción o del inmediatamente anterior. Para aquellos documentos cuyo plazo de vigencia no sea de un año, deben corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- Original y copia de la Escritura de Propiedad o de Compra venta del inmueble, debidamente inscrito en el Registro de la Propiedad; o certificado emitido por el registrador de la propiedad el mismo que tendrá vigencia de 3 meses desde la fecha de emisión.
- Se presentará como requisito adicional una Carta de cesión de uso gratuito del inmueble cuando los documentos detallados anteriormente no se encuentren a nombre de la sociedad, representante legal, accionistas o de algún familiar cercano como padres, hermanos e hijos. Se deberá adjuntar copia de la cédula del cedente. Este requisito no aplica para estados de cuenta bancario y de tarjeta de crédito.

### **3.1.3 Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)**

**([www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec), 2014)**

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es una empresa estatal autónoma y moderna, orientada al servicio, que es parte activa del quehacer nacional e internacional y facilita el comercio exterior su principal función está en la recaudación de impuesto por la importación o exportación de mercancías en el territorio nacional.

#### ***3.1.3.1 Misión***

Su misión está enfocada en impulsar el buen vivir de la sociedad ecuatoriana, a través de un control eficiente al Comercio Exterior que promueva una competencia justa en los sectores económicos; teniendo como base un Recurso Humano honesto y productivo, una tecnología adecuada y un enfoque a la mejora permanente de nuestros servicios.

#### ***3.1.3.2 Visión***

Su visión es la de ser un referente tecnológico en controles y servicios aduaneros con todos sus procesos automatizados e integrados, sustentado en un recurso humano altamente productivo, con una gestión orientada a los usuarios y a un comercio ágil y seguro.

Para realizar actividades de comercio exterior se debe estar registrado en la base de datos de la SENAE

#### ***3.1.3.3 Registro como Operador de Comercio Exterior (OCE)*** **([www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec), 2014)**

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

#### **Paso 1**

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

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

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

## **Paso 2**

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

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

Para el registro de firma electrónica se necesita:

- Solicitud de uso (Representante Legal de la empresa).
- Solicitud de uso (Empleado con la autorización del Representante Legal).

### **3.1.4 Banco central de Ecuador ([www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec), 2014)**

El Banco Central del Ecuador (BCE) es una entidad gubernamental, creada para facilitar las actividades económicas los ciudadanos ecuatorianos o extranjeros que tienen residencia en el país, así también facilita las actividades económicas de las empresas tanto públicas como privadas dentro del territorio nacional, así como de dotar de información económica real y transparente para la toma de decisiones y por último es el ente encargado del control del flujo de dinero dentro del país.

#### ***3.1.4.1 Firma Electrónica TOKEN***

La firma electrónica es un fichero que se instala en el navegador que permite firmar telemáticamente una transmisión de datos, verificar una recepción y comprobar quién es el emisor de dicha transmisión. La firma electrónica equivale a la firma física en cualquier proceso que hagamos en nuestra vida cotidiana.

### **3.1.4.2 Obtención de la Firma Electrónica TOKEN**

Para el registro de Firma Electrónica TOKEN en el banco central se requiere de la siguiente documentación:

Para el registro

- RUC de la empresa.
- Nombramiento del Representante Legal de la Empresa en documento PDF.
- Copia o copias de cédula y pasaporte.

Para la solicitud

- La empresa debe estar previamente registrada en el sistema.
- Conocer el número de RUC de la empresa.
- Copia de Cédula o pasaporte a Color del Representante Legal.
- 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. (En caso de subrogación o delegación, adjuntar el oficio de encargo o delegación).
- Para el día en que realice el pago, traer esta autorización en formato impreso.

Tarifas

- |   |                |
|---|----------------|
| • Emisión del certificado de Firma Electrónica TOKEN: | \$30.00        |
| • Dispositivo Seguro TOKEN:                           | <u>\$35.00</u> |
| TOTAL   | \$65.00        |



### **3.1.5 Ministerio de Industrias y Productividad ([www.industrias.gob.ec](http://www.industrias.gob.ec), 2014)**

El Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) es una entidad gubernamental, creada con el fin de dar apoyo al sector productivo industrial y artesanal del país.

#### ***3.1.5.1 Misión***

Como misión 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.

#### ***3.1.5.2 Visión***

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

Para el desarrollo del presente proyecto el apoyo que da el Ministerio de Industrias y Productividad es fundamental, ya que la promoción que le pueda dar esta institución a los productos que nuestra planta fabrique es de bastante ayuda para la empresa.

### **3.1.6 Pro-Ecuador ([www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec), 2014)**

Pro-ecuador es una institución de promoción de las exportaciones y la inversión, que está adscrita a la cancillería. Se encarga de ejecutar políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional.

#### ***3.1.6.1 Misión***

Promover la oferta exportable de bienes y servicios del Ecuador con énfasis en la diversificación de productos, mercados y actores; y la atracción de inversión extranjera, cumpliendo con los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir.

### ***3.1.6.2 Visión***

Ser una institución pública ágil, inclusiva y transparente que posicione al Ecuador como un país proveedor de productos y servicios de alta calidad y valor agregado y como destino de inversiones extranjeras que generan encadenamiento productivo y de tecnología.

El apoyo que brinda esta institución en cuanto se refiera a promoción de productos ecuatorianos en especial forma a los productos no tradicionales del país, es importante, por esa razón se debe aprovechar al cien por ciento todo los beneficios que esta institución puede brindar a la empresa, para de esa manera puedan conocer nuestro producto no solo en mercado meta si en el resto del mundo.

## CAPÍTULO IV

### 4. Estudio de mercado (Hair, 2012)

El siguiente paso a seguir es el estudio de mercado, fundamental en el desarrollo de cualquier proyecto ya que ayuda a tener conocimiento de las preferencias del consumidor, Es la primera parte de la investigación formal del estudio, consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de comercialización. Existe mucha importancia en determinar y cuantificar la oferta ya que así se puede conocer la competencia que existe en el mercado y de esa manera plantear las mejores estrategias. (Baca, 2010)

La demanda es más importante aún, ya que conocer la cantidad de consumidores para un producto que existe en un mercado, también conocer las preferencias de los consumidores y conocer todo sobre los compradores, Para que una organización se centre en el establecimiento de relaciones con los clientes debe conocer toda la información pertinente respecto a ellos. Esto significa que la organización debe estar obsesionada por comprender las necesidades y deseos de los clientes y aprovechar esta información para satisfacerlos.

Lo que este concepto explica es que es de suma importancia conocer los deseos del cliente, de esa manera, se puede establecer ciertas características fundamentales del producto, así también la cantidad que este requiera, y se puede establecer también el tipo de transporte a usarse en la exportación y el tiempo que dure la operación estos son datos fundamentales para identificar los costos que intervienen en este punto del proyecto.

## 4.1 Objetivos

- Determinar y cuantificar la demanda de Suéteres en Chile.
- Determinar y cuantificar la oferta exportable de Suéteres.
- Determinar la capacidad industrial de la empresa.
- Analizar la oferta y la demanda para conocer las características del mercado.

## 4.2 Metodología de la investigación de mercado (Barreno, 2004)

La metodología a utilizarse en el desarrollo del estudio de mercado es la observación y entrevista, por medio de las cuales se obtuvieron los datos necesarios para el desarrollo de la misma.

Para la realización del estudio de mercados y la proyección de los datos se utilizó métodos estadísticos y matemáticos y con esto se aseguró una mayor exactitud y veracidad en los datos.

El modelo de regresión lineal esta dado por la Ecuación:

$$Y = a + bx$$

Donde

Y= Variable dependiente

a= Intersección estimada de la línea de regresión de Y

b= Pendiente estimada de la línea de regresión, coeficiente de regresión

x= Variable independiente

### **4.3 Identificación del producto.**

El suéter se lo considera como una prenda de vestir, esta puede ser formal, semi-formal y muchas de las ocasiones de una manera informal, se lo puede hacer de esta manera ya que esta es una prenda de vestir con la que se pueden realizar varias combinaciones al momento de vestir y queda bien con todo.



#### **4.3.1 Productos sustitutos o complementarios**

Como productos sustitutos o complementarios tenemos a los diferentes productos textiles que cumplen las mismas funciones como: sacos, chompas, chaquetas, bufandas, entre otros.

## **4.4 Segmentación de mercado.**

Para la segmentación de mercado se realizara un análisis de la situación geográfica y demográfica del mercado meta.

### **4.4.1 Mercado meta del proyecto. (www.indexmundi.com, 2014)**

La exportación de suéteres se la llevará a cabo hacia la ciudad de Santiago de Chile, ya que, es considerada como el eje de la economía de este país, mueve el 40% del comercio en Chile y su participación en el PIB real nacional es del 37.45%. También es considerada como una de las más importantes Economías en la región. El parque comercial que tiene Santiago cuenta con más de un millón de metros cuadrados en Centros Comerciales y cientos de tiendas especializadas en prendas de vestir, también a esta ciudad llegan el 52% de turistas que llegan a Chile. Por estos y otros factores es que Santiago de Chile es un mercado atractivo para los suéteres.

### **4.4.2 Identificación del comprador. (www.mercantil.com, 2014)**

Las ventas se las hará al cliente Gita Importaciones ubicado en la Av. Diagonal de cervantes 691 (Santiago de Chile). Empresa dedicada a la importaciones de productos varios, entre esos la ropa, y la venta al por mayor de dicho productos.

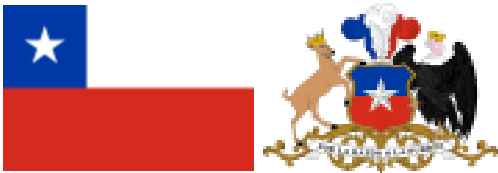
Para determinar este cliente, se ha tomado las entrevistas realizadas a empresas relacionadas con la exportación de productos similares al mercado de Chile, sobre potenciales compradores, se obtuvo el contacto de la empresa para realizar la negociación directa, de esta manera el comprador se encarga de manejar la promoción y venta del producto al por mayor y que llegue al consumidor final, la negociación se la realizará con el gerente general de la empresa Gita Importaciones, el señor Lavesh Vaswani. El siguiente grafico nos muestra el canal de distribución desde que el producto abandona la fábrica y llega al consumidor final.

**Gráfico 2: Flujograma de distribución.**



**Fuente:** Investigación propia.  
**Elaborado por:** José Díaz

#### 4.4.3 Descripción del mercado de Chile.



**Gráfico 3: Geografía de Chile**



**Fuente:** www.google.com  
**Elaborado por:** José Díaz

#### **Cuadro 6: Generalidades Chile**

Presidente actual:	Michelle Bachelet
Capital:	Santiago de Chile
Principales Ciudades:	Santiago de Chile, Concepción, Valparaíso, La Serena
Población:	16.738.200 hab. (Pre-censo 2012)
Crecimiento poblacional:	0,884% (Est. 2012)
Índice de desarrollo humano	0,805 puntos (Puesto 44) desarrollo humano bastante alto
PIB real total:	USD 268,3 miles de millones
Crecimiento PIB (Est. 2012):	5%
PIB per cápita PPA (Est. 2012):	18400
Composición del PIB por sector 2012	
Agricultura:	3,50%
Industria:	37,00%
Servicios:	59,50%
Moneda oficial:	Pesos Chilenos
Tasa de Cambio por USD:	488,00
Tasa de inflación anual (Est. 2012):	2,80%
Inversión extranjera en Chile:	30,38% del PIB
Productos agrícolas:	Cereales: Avena, maíz y trigo. Frutas: Duraznos, manzanas, peras y uvas. Verduras: Ajos, cebollas, espárragos y habas.
Industria:	Minera: Cobre, hierro, litio, oro y plata. Agrícola: Preparaciones alimenticias. Entre otros pesca, maderera, maquinaria de transporte, cemento.
Servicios:	Turístico y Hotelero
Puertos principales:	El sistema portuario de Chile cuenta con 10 puertos internacionales que son los siguientes: Arica, Iquique, Antofagasta, Coquimbo, Valparaíso, San Antonio, San Vicente, Puerto Montt, Chaca buco, Punta Arenas. Puerto de San Antonio: Considerado el principal puerto de Chile recibiendo aproximadamente 12,1 millones de toneladas al año lo convierte en puerto más grande de Chile.
Miembro de :	ONU, OEA, OMC, OCEDE, APEC, BID, UNASUR, CAN Estado asociado, MERCOSUR Estado asociado, ALADI.

**Fuete:** Pro-Ecuador/Indexmundi  
**Elaborado por:** José Díaz



#### **4.4.4 Comercio Chile.**

Chile es un país que ha buscado, a través de los Acuerdos de Complementación Económica, Tratados de Libre Comercio y los Acuerdos Bilaterales, mejorar sus relaciones internacionales buscando, como todo país, un crecimiento en sus exportaciones mejorando los accesos en mercados internacionales.

Su política de mantener niveles arancelarios bajos, aparte de facilitar el ingreso de muchas mercancías al país, ayuda a mantener los costos bajos en la elaboración de insumos, maquinaria y equipos, estimulando el cambio tecnológico y favoreciendo a los consumidores con una oferta de bienes variada, de calidad y con bajos precios.

Como política comercial tiene el profundizar la inserción internacional, combinando el desarrollo exportador, la promoción y protegiendo la inversión.

### **4.5 Relación comercial entre Ecuador y Chile**

#### **4.5.1 Acuerdos comerciales del Ecuador con Chile. (www.aladi.org, 2014)**

Ecuador con Chile tienen vigente el Acuerdo de Complementación Económica (ACE 65) firmado el 10 de marzo del 2008 y que entro en vigor a partir del 2010, reemplazando de ese modo al ACE32 que mantenían en relación hasta ese año, con el nuevo acuerdo se amplía la los capítulos relacionados con el comercio internacional de servicios, la inversión extranjera, y mejorando los mecanismos de solución de controversias.

El presente Acuerdo tiene por objetivos:

- Intensificar las relaciones económicas entre Ecuador y Chile, y estimular la expansión y la diversificación del comercio bilateral.
- Eliminar los obstáculos al comercio exterior y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios de Ecuador y Chile.
- Promover condiciones de comercio leal entre Ecuador y Chile.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Acuerdo de Complementación Económica, para su administración conjunta, y para prevenir y resolver controversias.
- Aumentar las posibilidades de inversión extranjera directa.

#### 4.5.2 Balanza comercial entre Ecuador y Chile.

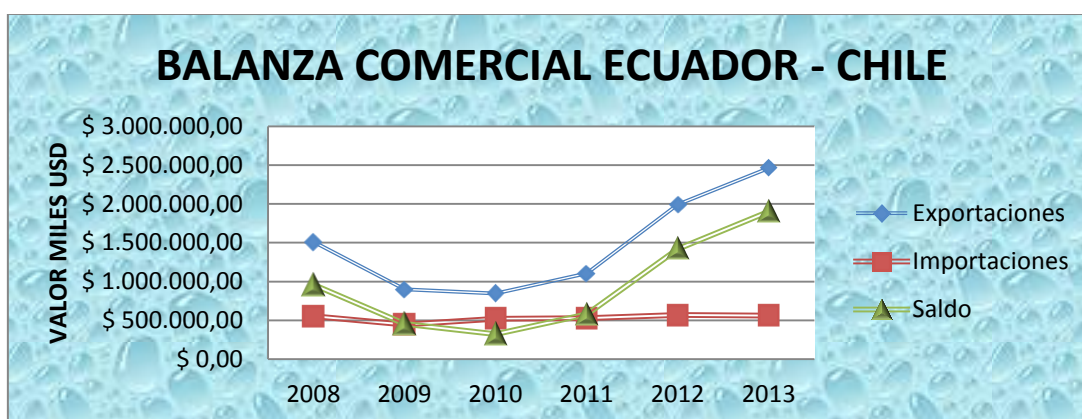
**Cuadro 7: Balanza comercial Ecuador-Chile (2008-2013) saldos dados en miles de dólares.**

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
2008	1.509.367	553.270	956.097
2009	899.981	446.851	453.130
2010	846.628	521.972	324.656
2011	1.106.158	529.102	577.056
2012	1.990.563	569.176	1.421.387
2013	2.464.235	562.628	1.901.607

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** José Díaz

**Grafico 4: Balanza comercial Ecuador-Chile**



**Fuente:** Cuadro 7

**Elaborado por:** José Díaz

Analizando el cuadro y grafico presentes, se observa que los saldos en la balanza comercial entre Ecuador y Chile son positivos para el Ecuador, con leves caídas en las exportaciones en el año 2010 pero saldos favorables hasta el año 2013 llegando a un valor de 1.901.607 miles de USD.

### 4.5.3 Principales productos que Ecuador exporta hacia Chile.

**Cuadro 8: Principales productos que Ecuador exporta hacia Chile.**

<b>Subpartida NANDINA</b>	<b>Descripción NANDINA</b>	<b>Toneladas</b>	<b>FOB miles USD</b>
<u>2709000000</u>	Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso.	1,028,692.59	714,193.09
<u>0803001200</u>	Tipo «cavendish valery»	430,543.68	120,013.77
<u>1604141000</u>	Atunes	9,902.04	40,269.18
<u>1516200000</u>	Grasas y aceites, vegetales, y sus fracciones	20,029.55	34,358.48
<u>1604200000</u>	Las demás preparaciones y conservas de pescado	3,906.11	16,359.87
<u>0306139100</u>	Camarones	2,340.45	16,129.27
<u>0804300000</u>	Piñas (ananás)	26,239.31	13,662.24
<u>2008910000</u>	Palmitos	6,181.34	12,896.45
<u>7321111900</u>	Las demás	1,977.77	9,542.22
<u>1805000000</u>	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante.	1,941.53	8,900.14

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** José Díaz

En el cuadro anterior se observa los diez productos que más se exporta desde Ecuador hacia Chile, en este listado no se encuentra a los suéteres, ya es un producto nuevo en el mercado y está empezando su crecimiento sin embargo este ocupa el puesto veinte, esperando que con la implementación de este proyecto exista mayor iniciativa de otros productores y este tipo de manufacturas pueda encabezar la lista de exportaciones.

#### 4.5.4 Principales productos que Ecuador importa desde Chile.

**Cuadro 9: Principales productos que Ecuador importa desde Chile.**

<b>Subpartida NANDINA</b>	<b>Descripción NANDINA</b>	<b>Toneladas</b>	<b>FOB Miles USD</b>	<b>CIF Miles USD</b>
<u>03004902900</u>	Los demás productos farmacéuticos	864.75	39,405.58	39,842.09
<u>0808100000</u>	Manzanas	48,699.80	35,601.47	40,229.12
<u>2106902900</u>	Las demás preparaciones alimenticias	1,509.16	29,505.65	30,044.97
<u>2106904000</u>	Autolizados de levadura	1,543.48	27,884.87	28,234.55
<u>8544491000</u>	Los demás, de cobre	2,766.50	27,661.65	27,881.17
<u>2304000000</u>	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incl.	67,000.00	24,073.51	26,279.10
<u>4810920000</u>	Multicapas	17,441.47	18,889.63	19,520.77
<u>4811592000</u>	Con lámina intermedia de aluminio, de los tipos utilizados para envasar producto	5,601.48	18,571.73	19,982.24
<u>3104201000</u>	Con un contenido de potasio, superior o igual a 22% pero inferior o igual a 62% en peso, expresado en óxido de potasio (calidad fertilizante)	35,422.70	15,958.94	16,816.14
<u>4801000000</u>	Papel prensa en bobinas (rollos) o en hojas.	22,021.67	14,552.25	15,585.39

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** José Díaz

El cuadro anterior muestra los 10 principales productos que Ecuador Importa desde Chile teniendo como principales los productos farmacéuticos, las manzanas y las preparaciones alimenticias.

## **4.6 Análisis de la oferta y la demanda**

### **4.6.1 Definición de Oferta y Demanda. (Lamb, 2006)**

**Oferta.-** La oferta es la cantidad de un producto o servicio que será ofrecido en un mercado, por un proveedor a varios precios, durante un periodo de tiempo determinado.

**Demanda.-** La demanda es la cantidad de productos o servicios que los consumidores desean adquirir a un precio, en un periodo de tiempo determinado.

### **4.6.2 Ley de la Oferta y la Demanda. (www.e-conomic.es, 2014)**

La ley de la **oferta y la demanda** refleja la relación que existe de un producto en el mercado en el mercado y la cantidad que el mismo es ofrecido en base de un precio establecido.

Este modelo se basa en la relación del precio de un bien y las ventas del mismo y los efectos que este causa dentro del mercado, estableciendo así un punto de equilibrio entre la oferta, la demanda y el precio.

## **4.7 Hábitos y cultura de consumo en Chile. (Díaz P. , 2011)**

En el mercado chileno existe una preferencia por los grandes almacenes, supermercados y en especial los Centros comerciales que han tenido un crecimiento significativo doblando así los existentes en el 2000, Sergio Olavarrieta, de la U. de Chile, cree que estos lugares han sabido reinventarse, porque los han convertido en centros de estilo de vida ya que Clínicas, restaurantes, juegos de distracción, entre otros son algunos de los servicios que ofrecen Centros comerciales en Santiago de Chile. Los almacenes y tiendas especializadas y exclusivas de ropa han sabido encontrar un pequeño espacio en estos grandes centros comerciales.

#### **4.7.1 Cultura de consumo. (manuelgross.bligoo.com, 2013)**

Los chilenos han ido poco adoptando una nueva cultura en su estilo de compra, 20 años antes los habitantes de Santiago se fijaban más en el precio de las cosas y eran más conservadores y básicos en sus gastos pero en la actualidad más del 40% de la población prefiere pagar más con tal de recibir un producto de buena calidad y con sofisticación, solo para dar un ejemplo según Manuel Gross en 2011 se registraron 126.011 quejas, y sólo en el primer semestre del 2012 se realizaron más de 77 mil. Esto afirma que los chilenos se han convertido en personas más exigentes en sus compras y que para poder ingresar en el mercado de Santiago de Chile es necesario un producto que cumpla con las exigencias del consumidor en esta ciudad.

#### **4.7.2 Diseños y tendencias.**

Existen varios tipos de tendencias en el uso de suéteres, en el mundo la preferencia ha determinado que los suéteres cerrados con cuello en V y cuello redondo son más aceptados en el mercado.

#### **4.7.3 Tendencias en colores.**

Para el target al que se desea llegar y los modelos que desea lanzar los colores sobrios para los consumidores adultos ya que tienen ese toque de elegancia que se desea en especial los colores oscuros entre grises y negros, y para los consumidores jóvenes la tendencia va con colores más vivos y llamativos como, azules, lilas, blancos, etc.

### **4.8 Competencia (www.aite.com.ec, 2014)**

#### **4.8.1 Nacional.**

Como competencia nacional directa tenemos a 6 empresas productoras y exportadoras de prendas de vestir en especial de chompas, sacos, y suéteres, entre ellas tenemos Hilacril, Lanafit, Jersey, como las más importantes. También a las 12 personas naturales que de igual forma se encargan algunas de la producción artesanal y la exportación de suéteres, y otras que se encargan de comprar y hacer el papel de exportadores de este producto, todas estas que dirigen sus esfuerzos hacia el mercado chileno. Como competencia indirecta se tiene a las cientos de empresas tanto artesanales como manufactureras que fabrican prendas de vestir pero que vende sus productos a otras empresas que son las que los exportan.

#### 4.8.2 Internacional. (www.ecuadorexporta.com, 2014)

En el mundo existen grandes productores de suéteres y muchos de estos productores realizan sus exportaciones hacia Chile. China es uno de estos países y este controla el mercado en este sector. China no sólo controla el 22% de las exportaciones del sector textil, sino que registra un alto crecimiento promedio entre los principales 15 países exportadores: 23%. Los productos más exportados por este país son: suéteres, camisetas y pantalones. Este país representa la mayor competencia a nivel mundial y en el mercado chileno no es la excepción ya que es el mayor exportador de suéteres hacia este país. Como podemos ver en el cuadro continuo, donde están los 5 mayores proveedores de suéteres en Chile, en primer lugar está todos los países que no se encuentran en la lista ya que sus exportaciones individuales hacia Chile son mínimas, después está la China que exporta hacia Chile 8.525 toneladas métricas, después continúa con Bangladesh, Perú y Italia. La mayoría de estos países son productores y algunos solo reexportan estas mercancías. La tabla que se presenta a continuación muestra los principales proveedores de suéteres hacia Chile con su respectivo.

**Cuadro 10: Principales proveedores de suéteres de Chile.**

EXPORTADORES	2009	2010	2011	2012	2013
Mundo	22.286	6.885	9.544	8722	8.525
China	19.376	6.129	8.427	7635	7.188
Bangladesh	533	108	256	264	344
Perú	648	93	110	345	95
Italia	91	58	56	42	61

**Fuente:** www.trademap.org, Anexo B

**Elaborado por:** José Díaz

Después de China y el resto del mundo el siguiente país es Bangladesh con un total de exportaciones hacia Chile en el 2013 de 7.188 toneladas métricas y termina con Perú e Italia. Este listado solo incluye a los 5 principales proveedores pero Ecuador se ubica en el sexto lugar justo después de Perú con un total de 55 toneladas métricas por encima de los Estados Unidos que tiene exportaciones totales de este producto de 40 toneladas.

Dentro de la competencia existen factores que intervienen directamente los cuales son:

- La producción nacional que Chile tiene de suéteres.
- Las importaciones que Chile realiza de este producto.
- Y las exportaciones que Chile realiza del mismo.

Todos estos componentes son de gran importancia para analizar también el consumo nacional aparente de Chile tiene. A continuación iremos analizando cada uno de estos factores.

#### **4.8.2 Producción de suéteres en Chile. (www.prochile.cl, 2014)**

El sector industrial de Chile ha tenido un crecimiento amplio en las últimas décadas debido al desarrollo y sofisticación de la demanda interna; por la permanente innovación e introducción de soluciones y productos según requerimientos de los clientes.

El sector textil en Chile no tiene mayor incidencia en la industria de Chile es por eso que se ha enfocado en la producción de artesanías textiles como accesorios de vestir y prendas de vestir de tipo étnico. Textiles de Etnias Mapuches, en Chol Chol y Arauco en Región de La Araucanía y de Etnias Aymaras, en el altiplano (Camiña - Colchane-Pica-Isluga) de la Región de Tarapacá. Todos estos textiles producidos en menor cantidad y de igual manera exportados para mostrar más la cultura chilena que por tener un lucro importante de estos.



Los ingresos de Chile tanto nacionales como extranjeros están basados en la explotación de Cobre, de productos de la agricultura-silvicultura y pesca y la industria se ha enfocado en productos de salmón y trucha, la producción como vinos, celulosa, papel y otros. (www.bcentral.cl, 2014)

#### 4.8.3 Proyección de la Producción nacional de suéteres en Chile.

**Cuadro 11: Producción nacional de suéteres en Chile TM**

AÑO	Yi	Xi	Xi*Yi	Xi2	Yi*
2009	103	-2	-206	4	184
2010	205	-1	-205	1	194
2011	382	0	0	0	203
2012	144	1	144	1	213
2013	183	2	366	4	223
	1.017		99	10	203

**Fuente:** trademap

**Elaborado por:** José Díaz

Aquí se observa clara mente que la producción nacional de suéteres en Chile es pequeña y tiene una leve tendencia a subir pero no de manera significativa.

#### **Proyección. (Barreno, 2004)**

Para realizar la proyección de la producción nacional se tomara el modelo de regresión lineal utilizado para la proyección de la población.

El modelo de regresión lineal esta dado por la ecuación:

$$Y_i^* = a + b x_i$$

Donde:

i = Posición

Yi = La producción nacional de Chile en tonelada métricas

Xi = Tiempo (Años)

a = Punto de Intersección lineal

b = Pendiente de regresión lineal

n = Número de años.

La suma del factor tiempo es igual a cero, puesto que el año base es 2011.

$$a = \frac{\sum Y_i}{n} \qquad b = \frac{\sum X_i Y_i}{\sum X_i^2}$$

Reemplazamos con los datos obtenidos en el cuadro anterior:

$$a = \frac{1.017}{5} \qquad b = \frac{99}{10}$$

$$a = 203$$

$$b = 10$$

Con los datos obtenidos se procede a realizar la proyección de producción nacional en Chile.

#### **Cuadro 12: Proyección de la Producción nacional.**

AÑO	RESULTADO
2014	233
2015	243
2016	253
2017	263
2018	273
2019	283

**Fuente:** Cuadro 11

**Elaborado por:** José Díaz

Mostrando la proyección presente se observa que existe una tendencia al crecimiento de la producción nacional pero como se ha dicho ya anterior mente es una tendencia mínima que no afecta los resultados del presente proyecto.

### 4.8.3 Importaciones de suéteres de Chile.

Es de suma importancia el conocer las cantidades de suéteres que Chile importa de todo el mundo, de esa manera se puede sacar un estimado de el mercado que ya se encuentra abastecido, y que porcentaje del mercado queda por satisfacer, también de esa manera se puede conocer en qué porcentaje tiene la competencia abarcado el mercado.

**Cuadro 13: Importaciones de suéteres de Chile.**

AÑO	Yi	Xi	Xi*Yi	Xi2	Yi*
2009	5.167	-2	-10.334	4	5.345
2010	6.016	-1	-6.016	1	6.171
2011	7.565	0	0	0	6.996
2012	7.860	1	7.860	1	7.822
2013	8.374	2	16.748	4	8.648

**Fuente:** trademap

**Elaborado por:** José Díaz

En el cuadro presentado se observa las importaciones que Chile realiza de todo el mundo, se puede ver que son cantidades importantes pero que aun así no abastecen todo el mercado.

**Cuadro 14: Proyección Importaciones de suéteres de Chile.**

AÑO	RESULTADO
2014	9.474
2015	10.300
2016	11.125
2017	11.951
2018	12.777
2019	13.603

**Fuente:** Cuadro 13

**Elaborado por:** José Díaz

Como se observa en la proyección de las importaciones que Chile realiza de suéteres a nivel mundial se siguen incrementando, por ese motivo es importante trabajar en la calidad de las prendas para que cumplan con los niveles de calidad para competir en el mercado de Chile.

#### 4.8.4 Exportaciones de Suéteres de Chile.

Es importante conocer la cantidad que Chile exporta de este producto anualmente, para de esa manera conocer cuánto en verdad es lo que consume el mercado local, o haciendo un resumen, para conocer el Consumo Nacional Aparente.

**Cuadro 15: Exportaciones de suéteres de Chile**

AÑO	Yi	Xi	Xi*Yi	Xi2	Yi*
2009	82	-2	-165	4	188
2010	164	-1	-164	1	195
2011	306	0	0	0	203
2012	115	1	115	1	211
2013	146	2	293	4	219

**Fuente:** trademap

**Elaborado por:** José Díaz

Lo que este cuadro muestra es que las exportaciones de Chile son mínimas, y se estima al 80% de la producción nacional.

**Cuadro 16: Proyección exportaciones de suéteres de Chile**

AÑO	RESULTADO
2014	186
2015	194
2016	202
2017	210
2018	218
2019	226

**Fuente:** Cuadro 15

**Elaborado por:** José Díaz

#### 4.8.6 Población de Chile.

**Cuadro 17: Población de Chile.**

AÑO	Yi	Xi	Xi*Yi	Xi2	Yi*
2009	16.245.932	-2	-32.491.864	4	16.244.294
2010	16.408.391	-1	-16.408.391	1	16.409.205
2011	16.572.475	0	0	0	16.574.116
2012	16.738.200	1	16.738.200	1	16.739.027
2013	16.905.582	2	33.811.164	4	16.903.938

**Fuente:** Indexmundi

**Elaborado por:** José Díaz

La población de Chile ha tenido un crecimiento pequeño a comparación del crecimiento poblacional que han tenido varios países de la región, tan solo un promedio de 0.88% anual.

**Cuadro 18: Proyección de la población de Chile.**

AÑO	POBLACIÓN
2014	17.068.849
2015	17.233.760
2016	17.398.671
2017	17.563.581
2018	17.728.492
2019	17.893.403

**Fuente:** Cuadro 17

**Elaborado por:** José Díaz

Se observo en la proyección que, hay un crecimiento muy similar al crecimiento poblacional que presenta Chile en los años anteriores, un promedio de 0.88% anual.

#### 4.8.7 Población de Santiago de Chile.

**Cuadro 19: Población de Santiago de Chile.**

AÑO	Yi	Xi	Xi*Yi	Xi2	Yi*
2009	6.551.984	-2	-13.103.969	4	6.551.324
2010	6.617.504	-1	-6.617.504	1	6.617.832
2011	6.683.679	0	0	0	6.684.341
2012	6.750.516	1	6.750.516	1	6.750.850
2013	6.818.021	2	13.636.042	4	6.817.358

**Fuente:** Indexmundi

**Elaborado por:** José Díaz

La población de Santiago de Chile varía de entre el 40 al 41% de la población total de Chile, y su crecimiento poblacional es promedio de 0.85% un poco menor al porcentaje de crecimiento que tiene todo Chile.

**Cuadro 20: Proyección de la población de Santiago de Chile.**

AÑO	POBLACIÓN
2014	6.883.867
2015	6.950.375
2016	7.016.884
2017	7.083.392
2018	7.149.901
2019	7.216.410

**Fuente:** Cuadro 19

**Elaborado por:** José Díaz

La proyección mantiene el mismo promedio de crecimiento anual que de los años anteriores.

#### 4.11 Consumo aparente. (www.evaluación.com, 2009)

Se entiende por demanda al Consumo Nacional Aparente (CNA), que es la cantidad de determinado bien o servicio que el mercado requiere, y se lo puede definir como

$$C = P + I - X$$

Donde:

C = Consumo Aparente

P = Producción Nacional

I = Importaciones

X = Exportaciones

### **Cuadro 21: Consumo aparente**

AÑO	PRODUCCIÓN NACIONAL	IMPORTACIONES TM	EXPORTACIONES TM	CONSUMO APARENTE
2014	233	9.474	186	9.520
2015	243	10.300	194	10.348
2016	253	11.125	202	11.176
2017	263	11.951	210	12.004
2018	273	12.777	218	12.832
2019	283	13.603	226	13.659

**Fuente:** trademap

**Elaborado:** José Díaz.

En el presente cuadro se observa como el consumo aparente de suéteres en Chile tiene un crecimiento constante y de gran importancia, incluyendo la proyección del CNA, se observa que la diferencia que existe desde el año 2014 hasta el año 2019 es de más del 25% del valor proyectado al 2019, y si proyectamos para otros años más adelante el crecimiento será aun mas importante.

#### **4.11.1 Consumo per-cápita**

Para el cálculo del consumo per cápita analizaremos las proyecciones ya hechas tanto de la población como del Consumo Nacional Aparente o Demanda Insatisfecha. Un punto importante que se debe tomar en cuenta es que la población de Santiago de Chile equivale de entre el 40 al 41% (promedio 40.50%) de la población total del país y el cuadro anterior nos muestra tan solo el consumo nacional aparente, es por esto que de la proyección de consumo nacional aparente se saca el porcentaje equivalente a la población de Santiago de Chile que corresponde a cada año. Y con esos datos obtener el consumo per cápita proyectado. Para realizar esta proyección se va a tomar datos de la producción interna para

obtener el consumo total por unidades físicas por lo que se conoce, se tiene que un suéter pesa 450 gramos por lo que por cada kilo se tiene 2.2 suéteres, de esta manera se puede analizar el consumo per-cápita.

Con estos datos se procede al cálculo del consumo aparente per cápita.

**Cuadro 22: Consumo aparente per cápita Santiago de Chile.**

Año	Consumo aparente TM	Consumo Aparente Kg	% Promedio equivalente de la población	Consumo aparente Santiago de Chile	Uni. por Kilo	Consumo aparente Santiago Unidades Físicas	Población Santiago de Chile	Consumo per cápita aparente
2014	9.520	9.520.420	40,5	3.855.770	2,2	8.482.694	6.883.867	1
2015	10.348	10.348.200	40,5	4.191.021	2,2	9.220.246	6.950.375	1
2016	11.176	11.175.980	40,5	4.526.272	2,2	9.957.798	7.016.884	1
2017	12.004	12.003.760	40,5	4.861.523	2,2	10.695.350	7.083.392	1,5
2018	12.832	12.831.540	40,5	5.196.774	2,2	11.432.902	7.149.901	1,6
2019	13.659	13.659.320	40,5	5.532.025	2,2	12.170.454	7.216.410	1,7

**Fuente:** Cuadro 21/indemundi.

**Elaborado:** por José Díaz.

Entonces se tiene, para el año 2014 año 0 del proyecto, un aproximado de 1 suéter por persona, pero este es tan solo un dato indicativo.



#### 4.11.2 Demanda Insatisfecha. (es.mimi.hu, 2013)

Es la demanda que el mercado no puede satisfacer por problema de precios o la no disponibilidad de un producto o servicio en el mercado.

El consumo recomendado por el importador es de 3 suéteres por habitante en Santiago de Chile, partiendo de este dato se procede a realizar el cálculo de la demanda insatisfecha.

**Cuadro 23: Demanda insatisfecha.**

Año	Población Santiago de Chile	Consumo recomendado por habitante Uni.	Consumo real Uni.	Consumo aparente Santiago de Chile	Demanda insatisfecha	Demanda insatisfecha por habitante Uni.
2014	6.883.867	3	20.651.600	3.855.770	16.795.830	2
2015	6.950.375	3	20.851.126	4.191.021	16.660.105	2
2016	7.016.884	3	21.050.651	4.526.272	16.524.380	2
2017	7.083.392	3	21.250.177	4.861.523	16.388.654	2
2018	7.149.901	3	21.449.703	5.196.774	16.252.929	2
2019	7.216.410	3	21.649.229	5.532.025	16.117.204	2

**Fuente:** Investigación propia.

**Elaborado por:** José Díaz.

#### 4.12 Determinación de la oferta

Para determinar la oferta exportable de la empresa, primero se analizara la oferta exportable del país hacia Chile.

##### 4.12.1 Exportación de Suéteres de Ecuador a Chile.

**Cuadro 24: Exportaciones de suéteres de Ecuador hacia Chile.**

AÑO	Yi	Xi	Xi*Yi	Xi2	Yi*
2009	35	-2	-69	4	39
2010	51	-1	-51	1	43
2011	45	0	0	0	46
2012	48	1	48	1	50
2013	55	2	109	4	54

**Fuente:** Trademap

**Elaborado por:** José Díaz

El cuadro antes presentado muestra el crecimiento que han tenido las exportaciones de suéteres hacia el mercado chileno, con un descenso de importancia en el año 2011 y se recuperación en los siguientes años. Partiendo de este cuadro se procede a realizar la proyección.

### **Cuadro 25: Proyección de las exportaciones de Ecuador hacia Chile.**

AÑO	RESULTADO
2014	58
2015	61
2016	65
2017	69
2018	72
2019	76

**Fuente:** Cuadro 24

**Elaborado por:** José Díaz

En la proyección las exportaciones nacionales hacia Chile mantienen el un crecimiento gradual, esto muestra que la producción ecuatoriana tiene mayor acogida en este mercado.

#### **4.12.2 Segmentación del mercado.**

Se ha segmentado el mercado de acuerdo a la producción y la capacidad industrial de la planta, por lo que se llega a determinar:

- Tipo de target: Hombres jóvenes entre 15 a 30 años.
- Tallas comprendidas:
  - Small / Chica = #34-36
  - Medium / Mediana = #38
  - Large / Grande = #40

Partiendo de estos datos, y tomando en consideración la capacidad industrial de la planta se determina la oferta exportable de la misma cubriendo las 15.120 unidades para el año en el que se va a realizar el primer embarque, proponiendo un 5% de crecimiento anual, empresarial e industrial se obtiene el siguiente cuadro con la proyección de las exportaciones hasta el año 2019.

### **Cuadro 26: Exportaciones anuales.**

AÑO	EXPORTACIONES ANUALES
2015	15120
2016	15876
2017	16670
2018	17503
2019	18378

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: José Díaz

# CAPÍTULO V

## 5. Estudio técnico

### 5.1 Análisis de macro y micro localización

En este punto se determinará la mejor opción tanto para la macro como la micro-localización

#### 5.1.2 Macro localización.

Esta proyecto implementará una empresa dedicada a la confección, comercialización y exportación de suéteres, esta empresa estará ubicada en la provincia de Pichincha ubicación que se da pensando en que la mayoría de empresas fabricantes de tejidos y de varios materiales necesarios para este producto, se ubican en la provincia.

Así los datos de la provincia de Pichincha son los siguientes:

Provincia de Pichincha

- Capital Quito
  - Población 2.919.791
  - Coordenadas 0°15'0"S, 78°35'24"O
- Entidad Provincia
  - Región natural Sierra
- Prefecto Gustavo Baroja
- Subdivisiones 8 cantones
- Superficie total 9.494 km<sup>2</sup> puesto 11 en el país
- Población (2011) 3.570.201 hab.
- Densidad 376,05 hab./km<sup>2</sup>
- Moneda US Dólar

### 5.1.3 Micro-localización

La empresa estará ubicada en el cantón Rumiñahui, ciudad de Sangolquí ya que aquí se encuentra la planta en la que se desea empezar la producción.

**Gráfico 5: Mapa de la Zona.**



Fuente: Investigación propia.  
Elaborado por: José Díaz

La dirección en Urbanización la Serrana Calles: 2) Enrique Tello y 3) Carmen Petrona Lote # 93 a una cuadra de la 1) Av. Los Shyris (Vía Amaguaña)

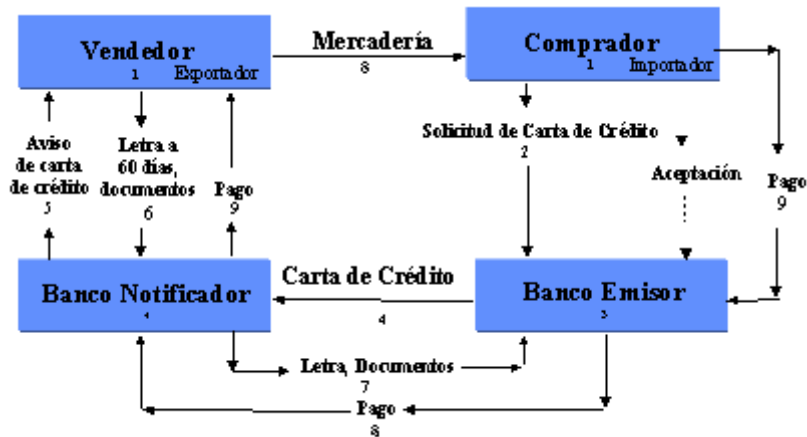
## 5.2 Ingeniería del proyecto

Hay que tener en cuenta que el objetivo del proyecto es la producción y comercialización, se debe tener claro el proceso de producción y los costos que este implica. Pasos que se deben dar en el estudio financiero.

## 5.3 Formas de cobro

La negociación se hará en términos valor FOB, es decir la empresa asumirá los costos de empaque, embalaje, transporte interno hasta el puerto de salida, manipuleo, trámites y costos de pre-embarque. Una vez la mercancía haya cruzado la borda del buque el comprador se hace cargo de los costos y gastos de carga, estiba, etc. La responsabilidad en

riesgo de daño o pérdida se asumirá hasta que la mercadería esté a bordo del buque. Las primeras ventas se harán a giro directo o máximo cobro a plazo máximo de 30 días. Ya una vez se establezca una mejor relación con cliente, el puede una carta de crédito (Confirmada Irrevocable a la Vista) con el banco de su preferencia la misma que será cobrada una vez se despache la mercadería y la naviera otorgue el conocimiento de embarque. Junto con el resto de documentos de exportación.



## 5.4 Descripción del proceso de comercialización

El proyecto se inicia a partir de una Orden de pedido que los clientes podrán realizar vía e-mail al departamento de comercio exterior de la empresa, con esta información se realiza la orden de producción la misma que se envía a planta internamente. El jefe de producción realiza la respectiva orden de pedido de la materia prima y los materiales necesarios para la producción así también informa sobre la capacidad de producción y el tiempo que tome entregar el pedido, el mismo que debe ajustarse a los requerimientos del cliente una vez terminada la producción los suéteres deberán ser empacados y embalados de forma que no sufran ningún tipo de daño hasta llegar al puerto de Esmeraldas.

La negociación se la ha realizado en termino FOB en la que la empresa asume todos los gastos de pre-embarque los gastos de carga y estibaje de la mercadería en el puerto de origen. Los costos por transporte internacional las asume el cliente. El cliente asume la responsabilidad una vez la mercadería este a bordo del buque por lo cual asume los costos de seguro internacional.

En ese momento se confirmará el despacho de la mercadería al cliente, los documentos serán enviados vía correo electrónico y los originales Courier para que el cliente comience a desaduanizar en Chile.

El cliente recibe los documentos y ordena el pago al banco corresponsal. La empresa presenta una copia de los documentos de exportación al banco para efectuar el cobro, el banco se cerciora de que todo esté en orden y se procede al pago, esta es la forma de cobro por medio de la carta de crédito a la vista que BETEL Cía. Ltda. Asegura el cobro de la mercancía al exportar.

## 5.5 Requerimiento de equipos y muebles

Para el funcionamiento correcto de la empresa BETEL Cía. Ltda. Se requiere de los siguientes implementos:

**Cuadro 27: Muebles y enseres.**

CONJCEPTO	CANT	COSTO UNITARIO	TOTAL
Escritorios	8	\$ 75,00	\$ 600,00
Archivadores	4	\$ 40,00	\$ 160,00
Sillas de Gerencia	3	\$ 50,00	\$ 150,00
Silla Giratorias	5	\$ 40,00	\$ 200,00
Sillas para visitas	7	\$ 25,00	\$ 175,00
Sillas para sala de juntas	10	\$ 35,00	\$ 350,00
Sofá de tres asientos	3	\$ 140,00	\$ 420,00
Mesa de juntas	1	\$ 450,00	\$ 450,00
SUBTOTAL			\$ 2.505,00

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado:** por José Díaz

**Cuadro 28: Equipos de cómputo.**

CONCEPTO	CANT	COSTO UNITARIO	TOTAL
Computadores	8	\$ 600,00	\$ 4.800,00
Impresora multifunción	2	\$ 150,00	\$ 300,00
Impresora Laser SANSUNG ML-1600	4	\$ 100,00	\$ 400,00
Cables de conexión por metros	10	\$ 5,00	\$ 50,00
Cables de red por metros	10	\$ 5,00	\$ 50,00
Swich de conexión	8	\$ 25,00	\$ 200,00
Impresora matricial para facturas	2	\$ 280,00	\$ 560,00
Programa informático de contabilidad e ingreso 3ap-facticom 3000	1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Sistema de conexión de red	1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Ups	4	\$ 60,00	\$ 240,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 12.600,00</b>

**Fuente:** Investigación Directa**Elaborado:** por José Díaz**Cuadro 29: Equipos de oficina.**

CONCEPTO	CANT	COSTO UNITARIO	TOTAL
Teléfonos Porters CID-7074	4	\$ 26,00	\$ 104,00
Teléfono de recepción IP 4621 SW	1	\$ 110,00	\$ 110,00
Fax	2	\$ 200,00	\$ 400,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 614,00</b>

**Fuente:** Investigación directa**Elaborado:** por José Díaz

### **Cuadro 30: Maquinaria.**

<b>CONCEPRO</b>	<b>CANT</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Overlock SIRUBA	3	\$ 1.270,00	\$ 3.810,00
Recubridora SIRUBA	3	\$ 1.518,00	\$ 4.554,00
Tirilladora SIRUBA	3	\$ 1.850,00	\$ 5.550,00
Cortadora eléctrica JONKE	3	\$ 555,00	\$ 1.665,00
Planchones de corte	2	\$ 50,00	\$ 100,00
Caballetes	4	\$ 40,00	\$ 160,00
Tijeras Pulidoras	6	\$ 1,00	\$ 6,00
Tijera universal	4	\$ 20,00	\$ 80,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 15.925,00</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por José Díaz

## **5.6 Organización de la empresa**

Paso importante que se debe dar, es establecer la organización del proyecto, para de esa manera conocer la estructura administrativa de BETEL Cía. Ltda. Para tener un excelente desempeño. Así se conoce que el personal que se necesita debe ser altamente calificado para garantizar un mejor funcionamiento en la ejecución del proyecto.

### **5.6.1 Requerimiento de personal.**

- Gerente General
  - Secretaria de gerencia.
- Director Financiero
  - Contador
  - Secretaria
- Jefe de Producción
  - 8 Obreras (costureras calificadas)
- Director de Comercio Exterior y Operaciones Aduaneras
  - Coordinador de Logística

De acuerdo a la capacidad inicial de la planta esta es el personal que se requiere para el inicio del proyecto. Conforme la empresa vaya creciendo de igual manera irá creciendo el personal tanto en la planta como en oficinas.



### **5.6.2 Descripción de la Empresa.**

BETEL Cía. Ltda. Es una empresa dedicada a la Producción, comercialización y exportación de suéteres 100% acrílico.

## **5.7 Direccionamiento estratégico**

El direccionamiento estratégico se dividirá de la siguiente forma:

### **5.7.1 Misión.**

BETEL Cía. Ltda. Es una empresa dedicada a la fabricación, exportación y comercialización de productos textiles. Tratando así de satisfacer las necesidades de nuestros clientes en confort, moda y calidad, cumpliendo con estándares altos de calidad en los procesos productivos. Participando así con la economía del país en la generación de fuentes de empleo.

### **5.7.2 Visión.**

Llegar a ser una de las mejores empresas productores de productos textiles en el Ecuador, logrando esto a través de la innovación y desarrollo de nuevas prendas, modelos y diseños poniendo énfasis en el mejoramiento continuo para poder consolidar nuevos y más exigentes mercados internacionales.

### **5.7.3 Políticas.**

Las políticas de la compañía, se basaran en lineamientos flexibles y éticos respetado las leyes y reglamentos de compañías y laborales para que de esta manera no tengamos ningún tipo de conflictos con entidades públicas, y de esa manera lograr, de forma gradual, con los objetivos de la compañía.

### **5.8.4 Estructura organizacional.**

La estructura organizacional se ha dado de la siguiente forma.

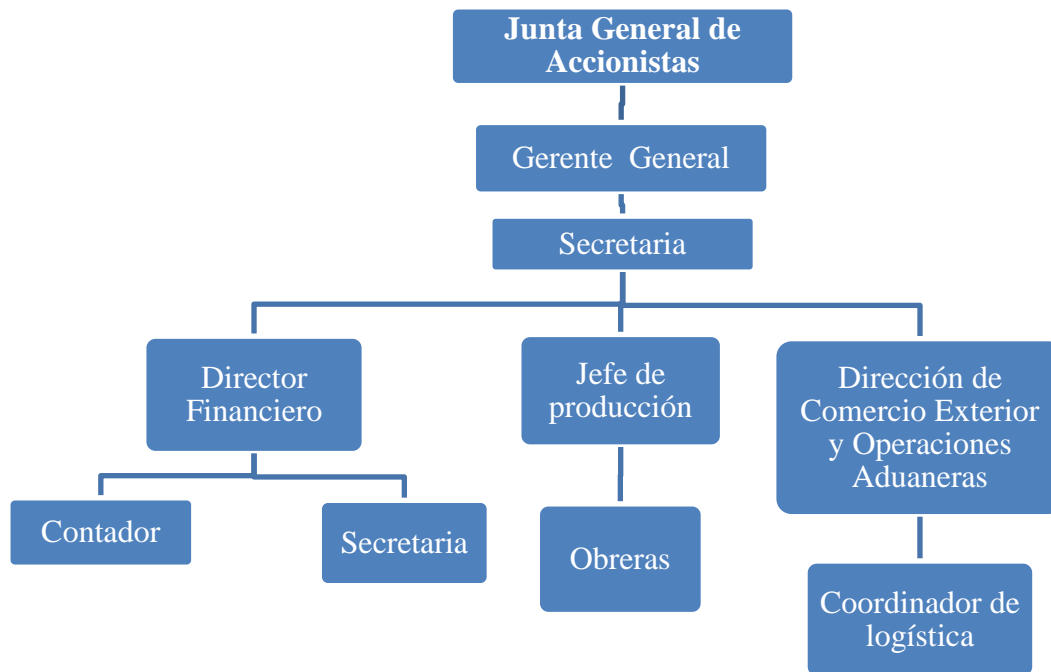
### **5.8.5 Junta General de Socios.**

#### ***5.8.5.1 Gobierno y Administración.***

BETEL Cía. Ltda. Tendrá un gobierno basado en una Junta General de Accionistas con un representante que es el presidente de la junta el cual tendrá la responsabilidad administrativa y el cual maneje la empresa de la mejor manera posible. El manejo de la

compañía recaerá sobre el Gerente General el cual controlará todos los procesos para dar cuentas del funcionamiento de la empresa a la Junta de Accionistas y el cual designará las funciones al resto de miembros de la empresa.

### 5.8.6 Organigrama estructural de la compañía.



### 5.8.7 Descripción de los puestos

A continuación se detallará la función que cumplirá cada miembro de la compañía.

#### Área administrativa

Esta área se compone por:

#### Gerente de la compañía

La función principal del gerente de la compañía es la de dirigir, controlar y planificar. De forma que la empresa este encaminada por buen rumbo. A parte de estas funciones el gerente también está encargado del área administrativa. En si la función principal del gerente es la de el manejo total de la empresa y de distribuir las respectivas funciones al resto de miembros de la compañía.

## **Secretaría de gerencia**

Encargada de la organización del área social de la gerencia: citas a reuniones, entrevistas, contactos, entre otros.

## **Área de Contabilidad y Finanzas**

La dirección financiera está conformada por:

### **Director financiero**

El director financiero está encargado del control de este departamento en si tiene el deber de velar por la parte financiera de la empresa, de esa manera poder saber cuál es la situación actual de la compañía.

### **Contador**

Llevar de forma adecuada el manejo contable y financiero de la compañía, elaborar los estados financieros, reportes a la gerencia, pago de impuestos, control de cartera de clientes y demás funciones que en su cargo deba desempeñar.

## **Área de planta**

Donde se realiza el proceso productivo de suéteres.

### **Jefe de producción**

Esta encargado del control de la producción e informar el desarrollo que esta baya teniendo a lo largo del proyecto. El jefe de producción trabaja conjuntamente con los obreros para obtener un producto terminado de calidad.

## **Dirección de Comercio Exterior y Procesos Aduaneros**

Donde se realiza todos los procesos relacionados con el comercio exterior tanto como contactos en el extranjero, el manejo de procesos, entre otros.

## **Coordinador de logística**

Encargado de todo el proceso de compra de las materias primas y materiales, procesos de clasificación de productos terminados, embalaje y despacho, se encarga de controlar que el producto llegue al cliente en los términos de negociación en los que se haya llegado.

## **5.9 Financiamiento**

En cuanto al financiamiento, se le considera como una parte importante en la determinación del tamaño del proyecto, desde el punto de vista material, ya que ayudara a determinar el aporte de recursos tanto propios como ajenos y de esta manera cubrir la inversión que necesita el proyecto.

Dentro del sistema financiero del país existen un sin número de entidades tanto públicas como privadas, las cuales se dedican a ofrecer créditos para empresas con una tasa de interés baja y facilidades en el pago.

Para la inversión inicial de este proyecto es necesario adquirir un préstamo que representara un 63.14% de la inversión, en cuanto el otro 36.86% estará cubierto por el capital social.

## **CAPÍTULO VI**

### **6.1 Logística del proyecto (Ferrel, 2006)**

La logística se define como una función operativa importante que comprende todas las actividades necesarias para la obtención y administración de materias primas y componentes, así como el manejo de los productos terminados, su empaque y su distribución a los clientes. Acogiendo este concepto, la logística de este proyecto engloba todos los procesos desde la obtención de la materia prima y materiales relacionados hasta la entrega de los productos terminados al cliente.

#### **6.1.1 Obtención de las materias primas.**

Para empezar con la producción es importante conocer cuáles son las características en el producto y las cantidades determinadas por el cliente esto se conoce gracias a una orden de pedido emitida por el cliente y enviada vía correo electrónico, seguido a esto el jefe de producción emite una orden de pedido dirigida a las empresas proveedoras de la materia prima y los insumos, en esta orden de pedido se encuentran detalladas todas las características del tipo de producto que se requiere.

#### **6.1.2 Proceso de producción.**

Una vez recibida la materia prima y los materiales, se procede a controlar el tejido y los insumos con el fin de que sea el producto solicitado y que no sea defectuoso. Se redacta una orden de producción donde señala las cantidades en talla, diseños, y colores. Seguido se comienza con el proceso de producción de los suéteres con las especificaciones que el cliente ha solicitado en la orden de pedido.

#### **6.1.3 Proceso de empaque y embalaje.**

##### ***6.1.3.1 Empaque.***

Un empaque es todo aquello que por su forma, tamaño y composición tiene la capacidad de contener un producto determinado. Un empaque puede ser de diferentes materiales como por ejemplo: embaces de vidrio, envolturas plásticas, bolsas de papel o plástico, cajas de cartón, entre otros.

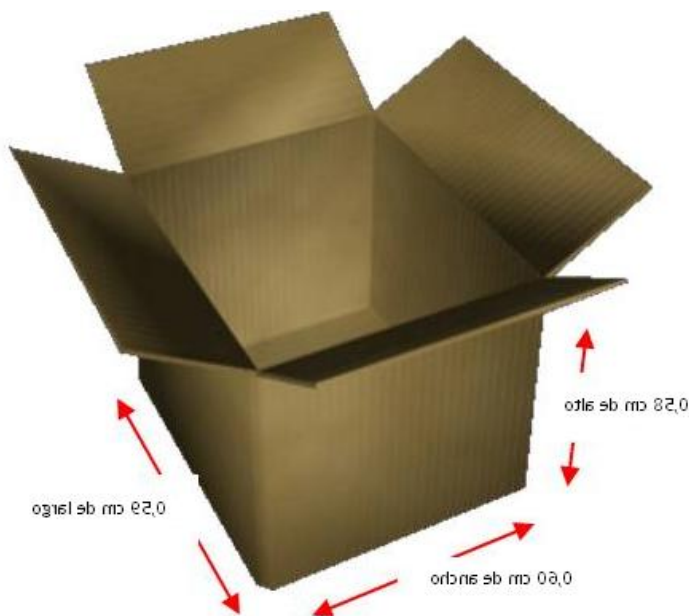
- Funda plástica (papel celofán) 10x12 pulgadas con tapa de filo adhesivo peso unitario 5gr por funda.

### 6.1.3.2 Embalaje.

Suele ser una caja la cual por su composición tiene la capacidad de contener varios empaques o envases con diversos tipos de productos, esta suele ser de diversos materiales como por ejemplo: cajas metálicas, de madera, de cartón, entre otras.

Para este proyecto se utilizara un embalaje especial primero se pondrán los suéteres en una funda de tela tafetán cuyo costo es de 1,00 USD y posterior mente irán en una caja de cartón.

- Funda de tafetán de 30x30 pulgadas peso 500 gr.
- Caja de cartón kraft test 150 flauta c, de 0,59 cm de ancho, 0,60 cm de largo, 0,58 cm de alto peso 1200gr.



**Cuadro 31: Costo del embalaje.**

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
Fundas Plásticas con tapa adherible 10x10"	7560	\$ 0,05	\$ 378,00	756
Fundas de Tafetán 30X30"	120	\$ 1,00	\$ 120,00	240
Caja de Cartón Kraft Test 150 Flauta C de 0,59cm Largo, 0,60cm de Ancho, 0,58cm de alto	120	\$ 4,50	\$ 540,00	1080
Cinta de embalaje 3"	20	\$ 0,50	\$ 10,00	20
Rotulo de la caja	120	\$ 1,25	\$ 150,00	300
Subtotal			\$ 1.198,00	\$ 2.396,00
Imprevistos 2%			\$ 23,96	\$ 47,92
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.221,96</b>	<b>\$ 2.443,92</b>

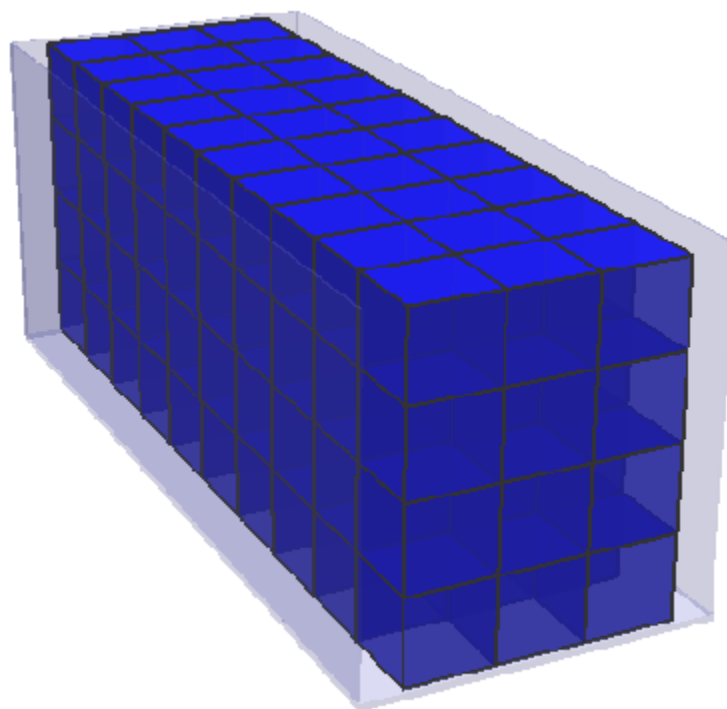
**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

#### ***6.1.3.4 Contenerización.***

De acuerdo con las medidas de las cajas y tomando en cuenta que la carga cuenta con tan solo 120 cajas, la contenerización se la realizado en un contenedor de 20 pies, ubicando la carga de forma, que equilibre el peso en el contenedor a continuación se mostrará un gráfico donde se demuestra cómo va a ir ubicada la carga.

**Gráfico 6: Contenerización de la carga.**



**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** José Díaz

**Cuadro 32: Cubicaje de la mercadería.**

CONCEPTO	MED.	UNIDAD DE MEDIDA	EFICIENCIA
Capacidad Cubica	33,20	m3	
<b>Volumen de la Carga</b>	<b>24,64</b>	<b>m3</b>	<b>74,22 %</b>
Capacidad Peso	28180,00	Kg	
<b>Peso Carga</b>	<b>3643,80</b>	<b>Kg</b>	<b>12,93 %</b>

**Fuente:** Cuadro 31 / gráfico 5

**Elaborado por:** José Díaz

Como se analiza en el gráfico y cuadro anterior se aprovecha el 74.22% de la capacidad cúbica del contenedor, se lo ha hecho de esa manera para evitar de que la carga vaya muy acumulada y en el momento del desembarque se facilite el mismo. El tiempo estimado para el estibaje del contenedor 3 horas.



#### ***6.1.3.5 Requisitos de etiquetado en Chile (www.prochile.cl, 2014)***

Todos los tipos de prendas de vestir nacionales o importados deberán llevar impreso, directamente o con etiquetas, información en idioma castellano que especifique el nombre, denominación o razón social del fabricante nacional o importador. También deberá contener la marca comercial; la leyenda “Hecho en Ecuador” o la del país de fabricación; la talla de las mismas; la composición de las mismas; el número del registro de Fabricantes Nacionales o Importadores, instrucciones de lavado de la prenda. El etiquetado debe efectuarse en el proceso de fabricación del vestido, mediante impresión directa o con una etiqueta. Allí se deben especificar todas las fibras que constituyen la pieza, y si éstas se tratan de material regenerado, mezclas o fibras nuevas. Si la prenda viene empaquetada y no se puede observar la etiqueta, debe especificarse en el empaque el producto y la cantidad de que se trate. Solo podrán ingresar al territorio chileno los calzados y vestidos que cumplan con estas disposiciones.

#### **6.1.4 Transporte**

El transporte del proyecto está dividido en dos partes: transporte interno y transporte internacional. Para el efecto de este proyecto por el término de negociación solamente se usará transporte interno.

##### ***6.1.4.1 Transporte interno***

La mercancía va a salir por el puerto de Esmeraldas, en un contenedor de 20 pies, de acuerdo con el estudio de campo que se ha realizado, se ha determinado los pesos de: suéteres, empaques y embalajes que se indica en las tablas que se muestran a continuación. Así también como el costo de transporte de la planta al puerto de Esmeraldas \$ 450.00 (Anexo C). Y se ha determinado 2 embarques cada año.

**Cuadro 32: Peso de la carga.**

CONCEPTO	PESO EN GRAMOS	CANTIDAD	PESO TOTAL EN Kg	PESO TOTAL TM
Suéter	450,00	7560,00	3402,00	3,40
Funda Plástica	5,00	7560,00	37,80	0,04
Funde de Tafetán	500,00	120,00	60,00	0,06
Caja de Cartón	1200,00	120,00	144,00	0,14
<b>PESO TOTAL</b>			<b>3643,80</b>	<b>3,64</b>

Fuente: investigación propia

Elaborado por José Díaz

Considerando el tamaño del proyecto para el primer año el volumen de exportación está relacionado con el peso promedio de cada suéter así como el peso de empaque y embalajes.

#### **6.1.5 Procedimientos aduaneros**

Para la exportación se desarrollara los siguientes pasos:

##### ***6.1.5.1 Requisitos para ser exportador***

Los requisitos son los siguientes:

- Contar con el RUC otorgado por el Servicio de Rentas Internas
- Contar con el certificado de Firma Electrónica TOKEN otorgado por el Banco Central del Ecuador
- Estar registrado como Operador de Comercio Exterior (OCE) en el sistema informático de la Aduana ECUAPASS.
- Registro de usuario y autenticación electrónica.

### ***6.1.5.2 Declaración de Exportación. (www.aduana.gob, 2014)***

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) (Anexo D) en el sistema ECUAPASS, la misma que debe ser acompañada ante una factura proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración se convierte en un vínculo legal entre el exportador y el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE).

Los datos que se consideran en la DAE son:

- Datos del exportador o declarante.
- La descripción de la mercadería por ítem de factura
- Datos del consignatario.
- Destino de la carga.
- Cantidades
- Peso y demás datos relacionados con la mercadería.

### ***6.1.5.3 Documentos a presentar.***

De acuerdo con el artículo 71, 72 y 73 del reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio, para las exportaciones se debe presentar documentos de acompañamiento y de soporte.

#### **Documentos de acompañamiento**

- RUC de exportador.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).- Son requisitos establecidos por ley para realizar importaciones o exportaciones de determinados productos. Las autorizaciones se las presenta a las autoridades pertinentes de acuerdo al producto que se importe o exporte.

#### **Documento de soporte**

- Factura comercial original.- Es un documento administrativo de carácter contable que emite el vendedor en el momento de la expedición de una mercancía (Anexo E).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).- El certificado de origen es el documento emitido en el formato oficial definido en los respectivos reglamentos establecidos definidos por los países otorgantes de preferencias arancelarias en el

marco de la CNUCYD (Conferencia de la Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo) y que sirve para beneficiarse del tratamiento preferencial acordado entre las partes. (www.mipro.gob.ec, 2014) Obtención del certificado de origen

De acuerdo al destino de las mercancías, Los certificados de origen se expiden en las siguientes dependencias:

En las entidades del sector privado habilitadas por el MIPRO, los certificados de origen para los países que conforman ALADI, CAN, CAN-MERCOSUR.

En el MIPRO Quito y en las oficinas regionales ubicadas en Guayaquil, Ambato y Cuenca, certificados de origen para Estados Unidos (ATPDEA), Europa (SGP) y terceros países; además, en las oficinas de Ambato y Cuenca, Certificados de origen para los mercados de países que conforman ALADI (ANEXO F), CAN, CAN-MERCOSUR.

### **Requisitos:**

Para obtener un certificado de origen que le exonere del pago de aranceles en los países de destino, el interesado debe acudir a las dependencias mencionadas y cumplir con los siguientes requisitos:

1. Registro de los datos generales del exportador en el SIPCO, (Identificación Previa a la Certificación de origen), en la página web del MIPRO: [www.mipro.gob.ec](http://www.mipro.gob.ec)
2. Factura comercial.
3. Certificado de origen debidamente llenado, sellado y firmado tanto por la Autoridad Gubernamental competente o las Entidades Habilitadas, como por el exportador. Pasos para la emisión del certificado de origen. (www.proecuador.gob.ec, 2014)

#### **Paso 1.-Registro en el ECUAPASS:**

El primer paso que debe realizar el exportador para poder obtener un certificado de origen es registrarse en ECUAPASS como exportador a través del sitio web: <https://portal.aduana.gob.ec/>, en la opción “Solicitud de Uso”.

(Para registrarse en ECUAPASS deberá contar previamente con la firma digital o TOKEN)

#### **Paso 2.- Generación de la declaración juramentada de origen DJO:**

Dentro de ECUAPASS, debe ingresar al menú “Ventanilla Única”, opción “Elaboración de DJO”. El usuario deberá generar la respectiva Declaración Juramentada de Origen del producto a exportar, requisito mínimo para la obtención de TODO Certificado de Origen. La DJO tiene como objetivo determinar de forma sistematizada, si el producto cumple con las normas de origen establecidas en cada uno de los Acuerdos, para beneficiarse de las preferencias arancelarias correspondientes. La DJO tiene una duración de 2 años.

### Paso 3.- Generación del certificado de origen:

Si va a exportar a Estados Unidos de América, Unión Europea, Terceros Países, SGP o SGP+, la única entidad emisora es el MIPRO.

El exportador debe ingresar en ECUAPASS, menú “Ventanilla Única”, opción “Elaboración de CO”, completar el formulario en línea, para luego retirarlo físicamente en el MIPRO.

Si va a exportar a países de la CAN, ALADI O MERCUSUR, el Certificado de Origen puede ser emitido por las siguientes entidades habilitadas:

Cámara de Industrias y Producción, Cámara de Industrias de Guayaquil, Cámara de Industrias de Tungurahua, Cámara de Industrias de Manta, Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha, Cámara de Comercio de Guayaquil, Cámara de Comercio de Machala, Cámara de Industrias de Cuenca, Cámara de Comercio de Huaquillas, Cámara de la Pequeña Industria del Carchi y FEDEXPOR.

El exportador deberá seguir el procedimiento de la entidad seleccionada, llenar el formulario y presentar documentación solicitada, para posteriormente retirar el certificado físico. (Próximamente las entidades habilitadas entrarán dentro ECUAPASS).

- Documento de Transporte

#### **6.1.5.4 Trámite.**

Basándose en el Sistema Internacional Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, los suéteres se clasifican en:

Sección: XI

Capítulo: 61

Partida del sistema armonizado: 6110.

Código Producto Comunitario (Nandina): 6110.11.10.00

Esta partida se encuentra negociada en el actual ACE 65. Dentro del cual en su anexo 4.1 no se establece reglas generales de origen para los productos textiles desde la sección 50 hasta la sección 64 por lo que se aplica la disposición transitoria prevista en el artículo 4.27 del mismo acuerdo que dice que mientras se definan los requisitos específicos de origen para los productos del sector textil y confecciones y calzado, capítulos del 50 al 64 de la NALADISA 2007, regirá lo dispuesto en la Resolución 252 del Comité de Representantes de la ALADI: las modificaciones y/o adiciones que se convengan en el marco de la ALADI a dicha Resolución no serán aplicables en el marco del presente Acuerdo. (ALADI, 2010)

El Trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases:

#### **Fase de Pre-embarque** (www.aduana.gob.ec, 2014)

Una vez aceptada la DAE, la mercadería ingresa a la zona primaria del distrito de embarque, producto de lo cual, el almacén temporal, la registra y almacena previo a la exportación, una vez ingresada y registrada la mercadería en el almacén temporal se solicita la inspección de anti-narcóticos en donde se emitirá un informe que certifique que la carga esta libre drogas. Al exportador se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

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

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

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

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

### **Fase Post-Embarque**

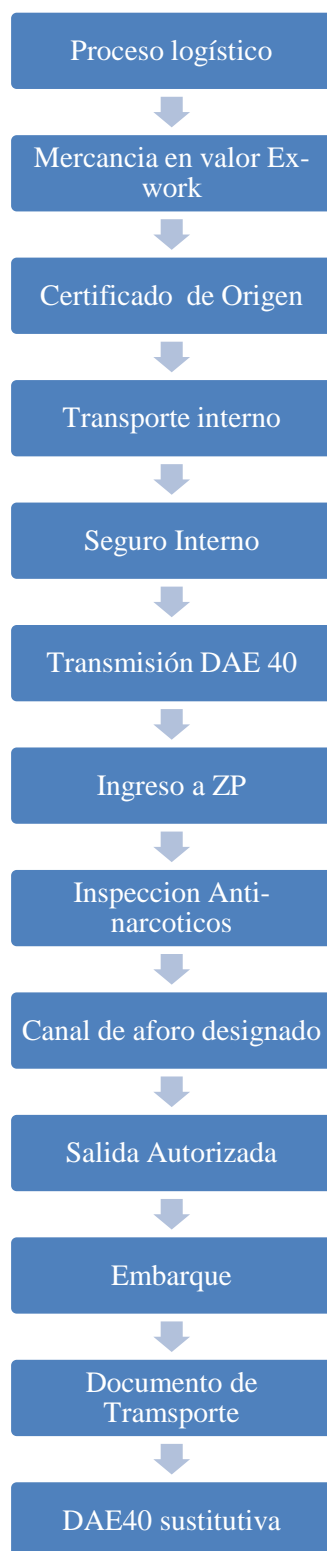
Según el Art. 158 del reglamento al COPCI una vez aceptada la DAE se cuenta con 30 días calendario para la regularización de la misma, en el caso que no ingrese la carga a ZP dentro del plazo determinado, el sistema automáticamente procede con el rechazo de la misma,

Una vez la DAE cuenta con salida autorizada por parte del aforador físico o documental se procede con el embarque de la mercadería.

Luego de embarcada la mercadería, la empresa naviera genera el manifiesto de carga de acuerdo a lo realmente exportado y entrega al exportador el BL (Anexo G) definitivo.

Una vez, emitido por parte de la naviera, los documento de transporte correspondiente a la DAE, el declarante procede con la corrección de la misma lo exportado, y producto de la corrección y verificado en el sistema ECUAPASS las cantidades y peso declarado es igual a lo exportado la DAE cambia su estado a **REGULARIZADA**.

**Gráfico 7: Flujograma de exportación.**



**Fuente:** Investigación propia  
**Elaborado por:** José Díaz



### Precio de venta FOB

El precio de venta ha sido tomado desde el valor Ex-Works y dependiendo de los gastos que se siguen sumando el precio se ha ido fijando.

**Cuadro 34: Precio de venta**

PRECIO FOB	
Exportador:	BETEL Cía. Ltda.
Destino:	Santiago de Chile
Unidad:	Unidades
Cantidad:	7.560,00
Pto. De Embarque:	Guayaquil
Pto. De destino:	San Antonio
DETALLE	VALOR
Costos de Producción	\$ 160.363,36
Embalaje	\$ 1.221,96
<b>PRECIO EXW</b>	<b>\$ 161.585,32</b>
Transporte interno	\$ 459,00
Seguro interno	\$ 329,63
Almacenaje	\$ 5,03
Acarreo del Contenedor	\$ 37,70
Estiba del Contenedor	\$ 37,70
Antinarcóticos	\$ 114,24
<b>PRECIO FOB</b>	<b>\$ 162.568,61</b>
FOB UNITARIO	\$ 21,50
UTILIDAD (62,75%)	\$ 13,49
<b>PRECIO DE VENTA UNITARIO</b>	<b>\$ 35,00</b>
<b>PRECIO DE VENTA TOTAL</b>	<b>\$ 264.580,41</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

## 6.2 INCOTERM a usar

La exportación se la va a realizar en términos FOB/2010. Se ha escogido este INCOTERM por la facilidad que se tiene al momento de entregar la carga al comprador, ya que la responsabilidad es compartida, no es necesario que el vendedor verifique que la carga haya llegado al puerto de destino tan solo que la mercancía haya sido puesto a bordo de la embarcación convenida en el puerto convenido. Cabe recalcar que este término ha sido en común acuerdo con el cliente. A continuación se encuentra detallada la información más clara acerca de este INCOTERM.

**FOB (Free on Board) Franco a Bordo.** (loquelaleyregula.blogspot.com, 2013)

**Gráfico 8: Incoterm 2010**

INCOTERMS 2010											
Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	Carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos de manipulación en origen	Transporte principal	Seguro de la mercancía	Gastos de manipulación en destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FCA Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FAS Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
FOB Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CPT Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIP Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CFR Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CIF Marítimo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAT Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DAP Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
DDP Polivalente	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

El cuadro refleja la repartición de costes de la cadena logística del comercio exterior. No representa el momento de entrega de la mercancía, que en el grupo «C» se produce en origen y en el grupo «D» en destino).

● Vendedor ● Comprador

**Fuente: Investigación Propia**

En condiciones FOB, el vendedor cumple su obligación de entrega cuando la mercancía se encuentra a bordo del buque en el puerto de embarque convenido del país exportador. La nueva versión 2010 de los Incoterms ha eliminado la expresión «sobrepasar la borda del buque», sustituyéndola por «a bordo», para delimitar claramente el momento de transferencia del riesgo, a la vez de evitar la posible doble facturación del coste de la estiba en el puerto de salida a exportador e importador, que sucedía con FOB 2000.

En el término FOB sólo puede emplearse el transporte por mar o por vías navegables interiores, por lo tanto debe utilizarse el término FCA si las partes no desean que la entrega de las mercancías se efectúe en el momento en que la mercancía se encuentra a bordo del buque.

#### Obligaciones Comprador

- Pagar el precio según lo dispuesto en el contrato de compraventa.
- Contratar el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque designado y recibir la entrega de la mercancía.
- Asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, así como todos los gastos desde el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.
- Pagar todos los gastos de derechos, impuestos y otras cargas oficiales.
- Pagar los costes posteriores generados a la entrega de la mercancía (flete, descarga en el puerto de destino, trámites de aduana de importación).
- Avisar sobre el nombre del buque, el punto de carga y la fecha de entrega requerida, aceptará la prueba de la entrega y pagará los gastos de la inspección previa al embarque, excepto si la inspección ha sido ordenada por las autoridades del país exportador.
- Otras obligaciones como son pagar los gastos y cargas en que se haya incurrido para la obtención de los documentos y reembolsar los efectuados por el vendedor al prestar su ayuda al respecto
- Contratar seguro para cubrir el riesgo durante el transporte en barco.

#### Obligaciones Vendedor

- Suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta, obtener cualquier licencia de exportación y cualquiera otra autorización oficial precisa así como llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.
- Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador.
- Soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, así como los gastos, hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

- Asumir los costes aduaneros necesarios para la exportación.
- Otras obligaciones a las que el vendedor tiene que hacer frente son las de prestar al comprador, a petición suya, la ayuda precisa para obtener cualquier documento emitido en el país de embarque y/o de origen que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía y para su paso en tránsito por otros países, así como la información necesaria para conseguir un seguro.

## **CAPÍTULO VII**

### **7. Inversión y financiamiento**

El estudio financiero consiste en elaborar y analizar la información financiera la cual pueda proporcionar datos acerca de la inversión, costos, gastos, ingresos, utilidad operacional del proyecto, nivel de inventarios requeridos, capital de trabajo, entre otros datos importantes para la elaboración del proyecto. El estudio financiero no es otra cosa que la determinación de los recursos financieros necesarios para la instalación y puesta en marcha del proyecto. (Barreno, 2004)

#### **7.1 Objetivos del estudio financiero**

##### **7.1.1 Objetivo General.**

Analizar la inversión inicial que se va realizar en el proyecto y el modo de financiamiento.

##### **7.1.2 Objetivos Específicos.**

Como objetivos específicos tenemos:

- Formular la información financiera que sea necesaria para el análisis correspondiente.
- Determinar la información básica acerca de activos tanto fijos como diferidos, y el capital de trabajo.
- Realizarse las proyecciones necesarias acerca de ingresos y egresos que nos permita una mejor visibilidad sobre la factibilidad del proyecto.
- Formular la estructura del financiamiento con el fin de maximizar la rentabilidad del proyecto.

#### **7.2 Inversión**

Según la investigación de campo realizada. Para el inicio del proyecto la inversión total necesaria de conforma de la siguiente manera:

### Cuadro 35: Inversión.

DETALLE	VALOR TOTAL	PORCENTAJE %
Activos Fijos	\$ 160.071,66	49,18
Activos Diferidos	\$ 2.754,00	0,85
Capital de Trabajo	\$ 162.685,91	49,98
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 325.511,57</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

## 7.3 Activos fijos

Activos fijos representan los bienes tangibles que una empresa tiene para sus funciones diarias y son utilizadas continuamente en el curso inicial de sus operaciones.

### Cuadro 36: Resumen de activos fijos.

CONCEPTO	VALOR
Terrenos y edificios	\$ 86.700,00
Maquinaria y Herramientas	\$ 16.243,50
Equipos de Oficina	\$ 626,28
Equipos de computo	\$ 12.852,00
Muebles y enseres	\$ 2.555,10
Vehículos	\$ 41.094,78
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 160.071,66</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

#### 7.3.1 Terrenos y edificios.

Para el inicio del proyecto en un terreno de 1000 metro cuadrados en el cual ya existe un edificio construido y adecuado para oficinas, se implementara una estructura metálica de 300 metros cuadrados, en la cual funcionara la planta con sus respectivas bodegas.

A continuación se encuentra detallado cada uno de estos rubros.

**Cuadro 37: Terrenos y edificios.**

CONCEPTO	CANT	COSTO UNITARIO	TOTAL
Terreno 1000 m2	1	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00
Galpón	1	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
Edificio oficinas	1	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00
Subtotal			\$ 85.000,00
2% Imprevistos			\$ 1.700,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 86.700,00</b>

**Fuente:** Investigación Propia**Elaborado por:** José Díaz**7.3.2 Maquinaria y herramientas.**

Para la fabricación de suéteres se necesita de ciertas maquinas y herramientas que intervienen en el proceso productivo para obtener un producto terminado, entre las que tenemos a las siguientes:

**Cuadro 38: Maquinaria y herramientas.**

CONCEPRO	CANT	COSTO UNITARIO	TOTAL
Overlock SIRUBA	3	\$ 1.270,00	\$ 3.810,00
Recubridora SIRUBA	3	\$ 1.518,00	\$ 4.554,00
Tirilladora SIRUBA	3	\$ 1.850,00	\$ 5.550,00
Cortadora eléctrica JONKE	3	\$ 555,00	\$ 1.665,00
Planchones de corte	2	\$ 50,00	\$ 100,00
Caballetes	4	\$ 40,00	\$ 160,00
Tijeras Pulidoras	6	\$ 1,00	\$ 6,00
Tijera universal	4	\$ 20,00	\$ 80,00
SUBTOTAL			\$ 15.925,00
IMPREVISTOS 2%			\$ 318,50
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 16.243,50</b>

**Fuente:** Investigación Propia**Elaborado por:** José Díaz

### 7.3.3 Equipo de oficina.

Así también es necesario el uso de cierto equipo dentro de la empresa para el manejo dentro de las oficinas entre los que están:

**Cuadro 39: Equipo de oficina.**

CONCEPTO	CANT	COSTO UNITARIO	TOTAL
Teléfonos Porters CID-7074	4	\$ 26,00	\$ 104,00
Teléfono de recepción IP 4621 SW	1	\$ 110,00	\$ 110,00
Fax	2	\$ 200,00	\$ 400,00
<b>SUBTOTAL</b>			\$ 614,00
IMPREVISTOS 2%			\$ 12,28
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 626,28</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

### 7.3.4 Equipos de Cómputo.

Equipos que tienen mucha importancia para el desarrollo del proyecto ya que aportan gran ayuda y se convierten en instrumentos fundamentales para el funcionamiento de la empresa.

**Cuadro 40: Equipos de cómputo.**

CONCEPTO	CANT	COSTO UNITARIO	TOTAL
Computadores	8	\$ 600,00	\$ 4.800,00
Impresora multifunción	2	\$ 150,00	\$ 300,00
Impresora Laser SANSUNG ML-1600	4	\$ 100,00	\$ 400,00
Cables de conexión por metros	10	\$ 5,00	\$ 50,00
Cables de red por metros	10	\$ 5,00	\$ 50,00
Swich de conexión	8	\$ 25,00	\$ 200,00
Impresora matricial para facturas	2	\$ 280,00	\$ 560,00
Programa informático de contabilidad e ingreso 3ap-facticom 3000	1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Sistema de conexión de red	1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Ups	4	\$ 60,00	\$ 240,00
<b>SUBTOTAL</b>			\$ 12.600,00
IMPREVISTOS 2%			\$ 252,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 12.852,00</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz



### 7.3.5 Muebles y Enseres.

Para el correcto funcionamiento de la compañía, una buena presentación, y un buen servicio al cliente. Se detalla a continuación los muebles y enseres necesarios para la empresa:

**Cuadro 41: Muebles y enseres.**

CONJCEPTO	CANT	COSTO UNITARIO	TOTAL
Escritorios	8	\$ 75,00	\$ 600,00
Archivadores	4	\$ 40,00	\$ 160,00
Sillas de Gerencia	3	\$ 50,00	\$ 150,00
Silla Giratorias	5	\$ 40,00	\$ 200,00
Sillas para visitas	7	\$ 25,00	\$ 175,00
Sillas para sala de juntas	10	\$ 35,00	\$ 350,00
Sofá de tres asientos	3	\$ 140,00	\$ 420,00
Mesa de juntas	1	\$ 450,00	\$ 450,00
SUBTOTAL			\$ 2.505,00
IMPREVISTO 2%			\$ 50,10
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.555,10</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

### 7.3.6 Vehículos.

Es importante para la movilización de los miembros de la compañía, de la misma manera para el transporte de las materias primas y varios insumos, esta es una inversión importante ya que evita el gasto en transporte de materias primas en el caso de que la empresa proveedora no lo pueda entregar directamente en la empresa.

**Cuadro 42: Vehículos**

CONJCEPTO	CANT	COSTO UNITARIO	TOTAL
Camioneta LUV D-MAX Doble cabina 4x2	1	\$ 25.290,00	\$ 25.290,00
Vehículo Aveo family	1	\$ 14.999,00	\$ 14.999,00
SUBTOTAL			\$ 40.289,00
IMPREVISTO 2%			\$ 805,78
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 41.094,78</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

## 7.4 Activos diferidos

Inversión que aparece al momento de la constitución de la compañía.

**Cuadro 43: Activos diferidos.**

CONCEPTO	COSTO USD
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 1.500,00
ESTUDIO Y DESARROLLO DEL PROYECTO	\$ 1.200,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 2.700,00</b>
IMPREVISTOS 2%	\$ 54,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.754,00</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

Los activos diferidos se dividen de la siguiente forma:

**Cuadro 44: Activos diferidos.**

CONCEPTO	COSTO
NOTARIA	\$ 50,00
REGISTRO MERCANTIL	\$ 120,00
DÉPOSITO CONSTITUCIÓN	\$ 400,00
HONORARIOS ABOGADO	\$ 250,00
PERMISO BOMBEROS	\$ 30,00
GASTOS VARIOS (COPIAS, MOVILIZACIÓN, ETC)	\$ 50,00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 600,00
ESTUDIO DEL PROYECTO	\$ 1.200,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 2.700,00</b>
IMPREVISTOS 2%	\$ 54,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.754,00</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

## 7.5 Capital de trabajo

Se entiende como Capital de Trabajo a aquel que se utiliza para las operaciones productivas que realiza la empresa, de esta manera la empresa puede cumplir con el ciclo de producción.

**Cuadro 45: Capital de trabajo.**

CONCEPTO	VALOR SEMESTRAL	VALOR TOTAL ANUAL
Materia Prima Directa	\$ 85.362,98	\$ 170.725,97
Materia prima Indirecta	\$ 375,79	\$ 751,58
Mano de Obra Directa	\$ 22.136,94	\$ 44.273,88
Insumos	\$ 169,73	\$ 339,46
Gastos de Fabricación	\$ 1.638,96	\$ 3.277,92
Gastos de Administración	\$ 50.678,96	\$ 101.357,91
Gastos de Venta	\$ 2.322,55	\$ 4.410,51
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 162.685,91</b>	<b>\$ 325.137,22</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

## 7.6 Financiamiento

Luego de conocer el monto total de la inversión para poner en funcionamiento el presente proyecto, se procede a determinar la forma de financiamiento con la que se va a trabajar de esta manera se lograra obtener los recursos necesarios que permitan iniciar con el proyecto y de ese modo poder establecer una estructura de financiamiento, lo cual implica en determinar la cantidad o la suma de recursos propios y la suma de recursos ajenos o financiados. Para lo cual se hará un análisis del cuadro de fuentes y usos, en el cual se detalla la contribución de recursos propios y ajenos.

**Cuadro 46: Fuentes y usos.**

CONCEPTO	VALOR TOTAL	FUENTES DE FINANCIAMIENTO			
		%	PROPIO	%	FINANCIADO
Terrenos y edificios	\$ 86.700,00	0,00	\$ 0,00	100,00	\$ 86.700,00
Maquinaria y Herramientas	\$ 16.243,50	0,00	\$ 0,00	100,00	\$ 16.243,50
Equipos de Oficina	\$ 626,28	0,00	\$ 0,00	100,00	\$ 626,28
Equipos de computo	\$ 12.852,00	0,00	\$ 0,00	100,00	\$ 12.852,00
Muebles y enseres	\$ 2.555,10	0,00	\$ 0,00	100,00	\$ 2.555,10
Vehículos	\$ 41.094,78	0,00	\$ 0,00	100,00	\$ 41.094,78
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 160.071,66</b>	<b>0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>100,00</b>	<b>\$ 160.071,66</b>
Gastos de Constitución	\$ 1.530,00	0,00	\$ 0,00	100,00	\$ 1.530,00
Estudio y Desarrollo del Proyecto	\$ 1.224,00	0,00	\$ 0,00	100,00	\$ 1.224,00
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 2.754,00</b>	<b>0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>100,00</b>	<b>\$ 2.754,00</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 162.685,91</b>	<b>73,76</b>	<b>\$ 120.000,00</b>	<b>26,24</b>	<b>\$ 42.685,91</b>
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>	<b>\$ 325.511,57</b>	<b>36,87</b>	<b>\$ 120.000,00</b>	<b>63,13</b>	<b>\$ 205.511,57</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

Tomando en consideración que este es un proyecto grande, se lo financiará en un 36.87% con capital propio y un 63.13% del total de la inversión se la hará mediante financiamiento bancario, ya que el alcance de la inversión de accionistas es de \$120.000,00 es por eso que se ha considerado el financiamiento de la inversión. Como se puede analizar en el cuadro de Fuentes y Usos, tan solo el 73,76% del total del capital de trabajo se lo financiaría con capital propio, y de este porcentaje se aprovechara el mayor uso en lo que es materias primas, ya que se convierten en productos terminados y no permanecen dentro de la planta, al contrario de los activos fijos que permanecen en la planta y se puede ir pagando la deuda con el pasar de los años.

### 7.6.1 Estructura de la Deuda.

Como ya se tiene conocimiento el monto total de la inversión es de \$325.511,57 de los cuales se ha previsto invertir \$120.000,00 con capital propio y \$205.511,57 con financiamiento, mediante un préstamo que se solicitará a una entidad financiera.

**Cuadro 47: Medios de financiamiento.**

MEDIOS DE FINANCIAMIENTO		
Concepto	Valor	Porcentaje
Recursos Propios	\$ 120.000,00	36,87
Corporación Financiera Nacional	\$ 205.511,57	63,13
TOTAL	\$ 325.511,57	10000,00%

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

En este caso el financiamiento los asumirá la Corporación Financiera Nacional (CFN) ya que es ente que otorga créditos a los proyectos de inversión con bajo interés y facilita el emprendimiento de proyectos de inversión, la CFN trabaja con el porcentaje de interés que maneja el BCE con una tasa de interés del 8,21% anual.

Para el cálculo de la cuota mensual del préstamo se tomara en cuenta la siguiente fórmula:

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

En donde:

Z = Es la cuota amortizada

R = Es la cantidad de la deuda

i = Es la tasa de interés mensual

n = es el número de períodos

Reemplazando en la formula tenemos que:

$$Z = 205.511,57 \frac{0.00684167(1+0.00684167)^{36}}{1+0.00684167^{36}-1} = \$6.459,91$$

Basándose en el resultado se tiene que la cuota mensual a pagar de la deuda es de \$6.459,91

**Cuadro 48: Amortización de la deuda.**

AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA					
Periodo	Deuda	Interés	Amortización	Cuota	Saldo
1	\$ 205.511,57	\$ 1.406,04	\$ 5.053,87	\$ 6.459,91	\$ 200.457,70
2	\$ 200.457,70	\$ 1.371,46	\$ 5.088,45	\$ 6.459,91	\$ 195.369,25
3	\$ 195.369,25	\$ 1.336,65	\$ 5.123,26	\$ 6.459,91	\$ 190.245,99
4	\$ 190.245,99	\$ 1.301,60	\$ 5.158,31	\$ 6.459,91	\$ 185.087,67
5	\$ 185.087,67	\$ 1.266,31	\$ 5.193,61	\$ 6.459,91	\$ 179.894,07
6	\$ 179.894,07	\$ 1.230,78	\$ 5.229,14	\$ 6.459,91	\$ 174.664,93
7	\$ 174.664,93	\$ 1.195,00	\$ 5.264,91	\$ 6.459,91	\$ 169.400,01
8	\$ 169.400,01	\$ 1.158,98	\$ 5.300,94	\$ 6.459,91	\$ 164.099,08
9	\$ 164.099,08	\$ 1.122,71	\$ 5.337,20	\$ 6.459,91	\$ 158.761,88
10	\$ 158.761,88	\$ 1.086,20	\$ 5.373,72	\$ 6.459,91	\$ 153.388,16
11	\$ 153.388,16	\$ 1.049,43	\$ 5.410,48	\$ 6.459,91	\$ 147.977,68
12	\$ 147.977,68	\$ 1.012,41	\$ 5.447,50	\$ 6.459,91	\$ 142.530,18
13	\$ 142.530,18	\$ 975,14	\$ 5.484,77	\$ 6.459,91	\$ 137.045,41
14	\$ 137.045,41	\$ 937,62	\$ 5.522,29	\$ 6.459,91	\$ 131.523,11
15	\$ 131.523,11	\$ 899,84	\$ 5.560,08	\$ 6.459,91	\$ 125.963,04
16	\$ 125.963,04	\$ 861,80	\$ 5.598,12	\$ 6.459,91	\$ 120.364,92
17	\$ 120.364,92	\$ 823,50	\$ 5.636,42	\$ 6.459,91	\$ 114.728,50
18	\$ 114.728,50	\$ 784,93	\$ 5.674,98	\$ 6.459,91	\$ 109.053,52
19	\$ 109.053,52	\$ 746,11	\$ 5.713,81	\$ 6.459,91	\$ 103.339,72
20	\$ 103.339,72	\$ 707,02	\$ 5.752,90	\$ 6.459,91	\$ 97.586,82
21	\$ 97.586,82	\$ 667,66	\$ 5.792,26	\$ 6.459,91	\$ 91.794,56
22	\$ 91.794,56	\$ 628,03	\$ 5.831,89	\$ 6.459,91	\$ 85.962,68
23	\$ 85.962,68	\$ 588,13	\$ 5.871,79	\$ 6.459,91	\$ 80.090,89
24	\$ 80.090,89	\$ 547,96	\$ 5.911,96	\$ 6.459,91	\$ 74.178,93
25	\$ 74.178,93	\$ 507,51	\$ 5.952,41	\$ 6.459,91	\$ 68.226,53
26	\$ 68.226,53	\$ 466,78	\$ 5.993,13	\$ 6.459,91	\$ 62.233,40
27	\$ 62.233,40	\$ 425,78	\$ 6.034,13	\$ 6.459,91	\$ 56.199,26
28	\$ 56.199,26	\$ 384,50	\$ 6.075,42	\$ 6.459,91	\$ 50.123,85
29	\$ 50.123,85	\$ 342,93	\$ 6.116,98	\$ 6.459,91	\$ 44.006,86
30	\$ 44.006,86	\$ 301,08	\$ 6.158,83	\$ 6.459,91	\$ 37.848,03
31	\$ 37.848,03	\$ 258,94	\$ 6.200,97	\$ 6.459,91	\$ 31.647,06
32	\$ 31.647,06	\$ 216,52	\$ 6.243,39	\$ 6.459,91	\$ 25.403,66
33	\$ 25.403,66	\$ 173,80	\$ 6.286,11	\$ 6.459,91	\$ 19.117,55
34	\$ 19.117,55	\$ 130,80	\$ 6.329,12	\$ 6.459,91	\$ 12.788,44
35	\$ 12.788,44	\$ 87,49	\$ 6.372,42	\$ 6.459,91	\$ 6.416,02
36	\$ 6.416,02	\$ 43,90	\$ 6.416,02	\$ 6.459,91	\$ 0,00

Fuente: Investigación Propia  
 Elaborado por José Díaz

Mediante esta tabla la empresa tiene la facilidad de contabilizar los gastos realizados, mensualmente en los próximos tres años de inicio del proyecto, por concepto de pago de la deuda y de esa manera realizar una proyección más acertada de los gastos de la empresa, estos datos serán considerados en los estados financieros proyectados.

## **CAPÍTULO VIII**

### **8. Costos e ingresos del proyecto ( [www.loscostos.info](http://www.loscostos.info), 2014)**

Toda actividad que relacione comercio, en la que se ofrece un producto o servicio, al igual que en todo proceso de producción, existen desembolsos relacionados con la actividad realizada, estos son llamados costos. El Costo o Coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

Para el caso de este proyecto, el detalle de costos y gastos de la empresa Betel Cía. Ltda. Se encuentran relacionados con la fabricación de suéteres sea directos o indirectos, así también como los gastos administrativos y de venta. De esa manera se describen de la siguiente forma:

#### **8.1 Costos de producción**

Los costos de producción son aquellos que mediante su uso nos permiten obtener productos terminados, entre estos costos de producción tenemos varios elementos, durante el desarrollo de este paso se irá detallando cada uno de estos costos, su valor monetario y su uso:

#### **8.2 Costos directos de producción**

Son aquellos que intervienen directamente con la producción de un bien, en este caso suéteres:

##### **8.2.1 Materia prima. ([www.gerencie.com](http://www.gerencie.com))**

##### **Materia prima directa**

La materia prima es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final. Como materia prima directa tenemos el tejido que es el elemento que debe pasar por un proceso de elaboración para convertirse en suéteres.



**Cuadro 49: Materia prima.**

CANTIDAD	CONCEPTO	VALOR UNITARIO	VALOR SEMESTRAL	VALOR TOTAL ANUAL
3402	Kg Tejido 100% Acrílico	\$ 24,60	\$ 83.689,20	\$ 167.378,40
Subtotal			\$ 83.689,20	\$ 167.378,40
Improvistos 2%			\$ 1.673,78	\$ 3.347,57
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 85.362,98</b>	<b>\$ 170.725,97</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

**Materia prima indirecta**

Es todo elemento que se identifica plenamente dentro del producto terminado, en el caso del proyecto la materia prima indirecta vienen a ser hilos, tiras para hombros, etiquetas, entre otros.

**Cuadro 50: Materia prima indirecta.**

CANTIDAD	CONCEPTO	VALOR UNI.	VALOR SEMES.	VALOR TOTAL ANUAL
6	Kg de hilo 80% acrílico 20% poliéster #1,36	\$ 9,52	\$ 57,12	\$ 114,24
5	Rollos de tira para hombro	\$ 2,10	\$ 10,50	\$ 21,00
7,52	Millares de etiquetas (con la información del producto según la normativa vigente en Chile)	\$ 20,00	\$ 150,40	\$ 300,80
7,52	Millares de etiquetas (con logo de la empres)	\$ 20,00	\$ 150,40	\$ 300,80
Subtotal			\$ 368,42	\$ 736,84
Improvistos 2%			\$ 7,37	\$ 14,74
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 375,79</b>	<b>\$ 751,58</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

### 8.2.2 Mano de obra directa. (Molina, 2002)

Es aquella directamente involucrada en la fabricación de un producto terminado que puede asociarse con éste con facilidad y que representa un importante costo de mano obra en la elaboración del producto. A continuación se detalla todos los rubros que intervienen dentro de los costos de mano de obra:

**Cuadro 51: Mano de obra directa.**

CANTIDAD	CONCEPTO	VALOR UNITARIO	VALOR SEMESTRAL	VALOR TOTAL ANUAL
8	Sueldo Básico Unificado	\$ 340,00	\$ 16.320,00	\$ 32.640,00
8	13er Sueldo	\$ 28,33	\$ 1.360,00	\$ 2.720,00
8	14to Sueldo	\$ 28,33	\$ 1.360,00	\$ 2.720,00
8	Vacaciones	\$ 14,17	\$ 680,00	\$ 1.360,00
8	IESS	\$ 41,31	\$ 1.982,88	\$ 3.965,76
Subtotal			\$ 21.702,88	\$ 43.405,76
Imprevistos 2%			\$ 434,06	\$ 868,12
TOTAL			\$ 22.136,94	\$ 44.273,88

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

### 8.2.3 Insumos.

Son aquellos bienes que intervienen directamente en el proceso productivo pero que no conforman el producto. En este proyecto como insumos tenemos a los siguientes:

**Cuadro 52: Insumos.**

CANTIDAD	CONCEPTO	VALOR UNITARIO	VALOR SEMESTRAL	VALOR TOTAL ANUAL
2	Cajas de 12 unidades de tizas de sastre	\$ 2,50	\$ 5,00	\$ 10,00
6	Rollo de masking de 1 pulgada	\$ 1,90	\$ 11,40	\$ 22,80
3	Luz eléctrica	\$ 50,00	\$ 150,00	\$ 300,00
Subtotal			\$ 166,40	\$ 332,80
Imprevistos 2%			\$ 3,33	\$ 6,66
TOTAL			\$ 169,73	\$ 339,46

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

### 8.2.3 Gastos de Fabricación.

Estos son gastos que no intervienen directamente en el proceso de producción dentro de la planta como lo es el seguro y mantenimiento de los edificios, de la maquinaria, de los vehículos, de los equipos de oficina y los equipos de cómputo, así también como el seguro interno de las mercancías.

#### 8.2.3.1 Seguro Activos Fijos.

Es de suma importancia el aseguramiento de los activos fijos, para de esta manera prevenir la pérdida total de la inversión en caso de algún siniestro.

En el cuadro que se muestra a continuación se puede apreciar el monto de los activos fijos y la prima que se paga por estos activos.

**Cuadro 53: Seguro activos fijos.**

CONCEPTO	VALOR A ASEGURAR	PRIMA ANUAL	VALOR ANUAL	VALOR SEMESTRAL
Edificios	\$ 45.000,00	0,25%	\$ 112,50	\$ 56,25
Maquinaria Y Herramientas	\$ 16.243,50	1%	\$ 162,44	\$ 81,22
Equipos de Oficina	\$ 626,28	1%	\$ 6,26	\$ 3,13
Equipos de Computo	\$ 12.852,00	1%	\$ 128,52	\$ 64,26
Muebles y Enseres	\$ 2.555,10	1%	\$ 25,55	\$ 12,78
Vehículos	\$ 41.094,78	1%	\$ 410,95	\$ 205,47
Subtotal			\$ 846,22	\$ 423,11
Improvistos 2%			\$ 16,92	\$ 8,46
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 863,14</b>	<b>\$ 431,57</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

#### 8.2.3.2 Mantenimiento Activos Fijos.

Del mismo modo que es necesario asegurar los activos fijos, de igual manera es importante darle un mantenimiento de los activos fijos en especial de los equipos y maquinaria de esta manera se evita el desgaste rápido de los mismos y se evita que estos se dañen.

En el cuadro presentado a continuación se observa el monto de mantenimiento de los Activos Fijos.

**Cuadro 54: Mantenimiento activos fijos.**

CONCEPTO	VALOR A MANTENER	% ANUAL	VALOR ANUAL	VALOR SEMESTRAL
Edificios	\$ 45.000,00	2%	\$ 900,00	450
Maquinaria Y Herramientas	\$ 16.243,50	2%	\$ 324,87	162,435
Equipos de Oficina	\$ 626,28	2%	\$ 12,53	6,2628
Equipos de Computo	\$ 12.852,00	2%	\$ 257,04	128,52
Muebles y Enseres	\$ 2.555,10	2%	\$ 51,10	25,551
Vehículos	\$ 41.094,78	2%	\$ 821,90	410,9478
Subtotal			\$ 2.367,43	\$ 1.183,72
Improvisto 2%			\$ 47,35	\$ 23,67
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.414,78</b>	<b>\$ 1.207,39</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

## 8.4 Gastos de administración

Son aquellos desembolsos que están relacionados con las actividades de gestión de la compañía como por ejemplo tenemos a los gastos laborales, gratificaciones, entre otros.

Los gastos de administración se los ha desglosado de forma en que se pueda tener una visión más detallada de la conformación de estos gastos.

**Cuadro 55: Gastos de administración.**

CONCEPTO	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
Talento Humano	\$ 35.542,41	\$ 71.084,82
Suministros	\$ 63,09	\$ 126,17
Servicios Básicos	\$ 887,40	\$ 1.774,80
Servicios Privados	\$ 5.508,00	\$ 11.016,00
Servicios Bancarios	\$ 201,96	\$ 403,92
Depreciación Activos Fijos	\$ 8.206,10	\$ 16.412,20
Amortización Activos Diferidos	\$ 270,00	\$ 540,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 50.678,96</b>	<b>\$ 101.357,91</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

#### **8.4.1 Depreciación.**

La depreciación es la pérdida de valor contable que sufren los activos fijos por el uso al que se les somete y su función productora de renta. En la medida de que avance el tiempo de servicio, decrece el valor contable de dichos activos. La vida de un activo depreciable termina cuando ha perdido todo su costo, es decir, cuando se ha depreciado totalmente.

En la tabla que se muestra a continuación se detalla el valor de los activos fijos necesarios para la puesta en marcha del proyecto y de su respectiva depreciación. Con una proyección a los 5 años de vida del proyecto.

**Cuadro 56: Depreciación activos fijos**

<b>TERRENOS Y EDIFICIOS</b>							
<b>CONCEPTO</b>	<b>INVERSION</b>	<b>VIDA UTIL AÑOS</b>	<b>DEPR. AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Galpón	\$ 15.000,00	20	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00
Edificio de Oficinas	\$ 30.000,00	20	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
<b>MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS</b>							
Overlock SIRUBA	\$ 3.810,00	10	\$ 381,00	\$ 381,00	\$ 381,00	\$ 381,00	\$ 381,00
Recubridora SIRUBA	\$ 4.554,00	10	\$ 455,40	\$ 455,40	\$ 455,40	\$ 455,40	\$ 455,40
Tirilladora SIRUBA	\$ 5.550,00	10	\$ 555,00	\$ 555,00	\$ 555,00	\$ 555,00	\$ 555,00
Cortadora eléctrica JONKE	\$ 1.665,00	10	\$ 166,50	\$ 166,50	\$ 166,50	\$ 166,50	\$ 166,50
Planchones de corte	\$ 100,00	10	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
Caballetes	\$ 160,00	10	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00
Tijeras Pulidoras	\$ 6,00	10	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 0,60	\$ 0,60
Tijera universal	\$ 80,00	10	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>							
Escritorios	\$ 600,00	10	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Archivadores	\$ 160,00	10	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 16,00
Sillas de Gerencia	\$ 150,00	10	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00
Silla Giratorias	\$ 200,00	10	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
Sillas para visitas	\$ 175,00	10	\$ 17,50	\$ 17,50	\$ 17,50	\$ 17,50	\$ 17,50
Sillas para sala de juntas	\$ 350,00	10	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00
Sofá de tres asientos	\$ 420,00	10	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 42,00
Mesa de juntas	\$ 450,00	10	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 45,00
<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>							
Teléfonos Porters CID-7074	\$ 104,00	10	\$ 10,40	\$ 10,40	\$ 10,40	\$ 10,40	\$ 10,40
Teléfono de recepción IP 4621 SW	\$ 110,00	10	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 11,00
Fax	\$ 400,00	10	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00
<b>EQUIPOS DE COMPUTO</b>							
Computadores	\$ 4.800,00	3	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Impresora multifunción	\$ 300,00	3	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Impresora Laser SANSUNG ML-1600	\$ 400,00	3	\$ 133,33	\$ 133,33	\$ 133,33	\$ 0,00	\$ 0,00
Cables de conexión por metros	\$ 50,00	3	\$ 16,67	\$ 16,67	\$ 16,67	\$ 0,00	\$ 0,00
Cables de red por metros	\$ 50,00	3	\$ 16,67	\$ 16,67	\$ 16,67	\$ 0,00	\$ 0,00
Swich de conexión	\$ 200,00	3	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 66,67	\$ 0,00	\$ 0,00

Impresora matricial para facturas	\$ 560,00	3	\$ 186,67	\$ 186,67	\$ 186,67	\$ 0,00	\$ 0,00
Programa informático de contabilidad e ingreso 3ap-facticom 3000	\$ 3.000,00	3	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Sistema de conexión de red	\$ 3.000,00	3	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Ups	\$ 240,00	3	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>VEHICULOS</b>							
Camioneta LUV D-MAX Doble cabina 4x2	\$ 25.290,00	5	\$ 5.058,00	\$ 5.058,00	\$ 5.058,00	\$ 5.058,00	\$ 5.058,00
Vehículo Aveo family	\$ 14.999,00	5	\$ 2.999,80	\$ 2.999,80	\$ 2.999,80	\$ 2.999,80	\$ 2.999,80
<b>TOTAL DEPRECIACION ANUAL</b>			<b>\$ 16.412,20</b>	<b>\$ 16.412,20</b>	<b>\$ 16.412,20</b>	<b>\$ 12.212,20</b>	<b>\$ 12.212,20</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

Los montos correspondientes a cada uno de los activos fijos en su totalidad, se utilizaran para las proyecciones de los estados financieros, y de esta manera facilitara el cálculo de los desembolsos que realice la compañía.

#### 8.2.4 Amortización activos diferidos.

Todo activo fijo debe ser amortizado, en la medida que se van utilizando, gastando o consumiendo. Según la ley el porcentaje para la amortización es del 20%, lo que quiere decir que el plazo de vida útil en activos diferidos es de 5 años.

Para Betel la implementación del proyecto así como los gastos de constitución de la empresa son valores que requieren de una amortización anual. A continuación se detalla el valor de cada uno de estos y su respectiva amortización

#### Cuadro 57: Amortización activos diferidos.

CONCEPTO	INVERSIÓN	AÑOS	VALOR ANUAL	VALOR SEMESTRAL
Gastos de Constitución	\$ 1.500,00	5	\$ 300,00	150
Diseño y Desarrollo del Proyecto	\$ 1.200,00	5	\$ 240,00	120
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 540,00</b>	<b>\$ 270,00</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

Los resultados de esta amortización servirán para la proyección en los balances y de esta manera conocer cuál es el desgaste anual de estos activos y cuál es el costo que implica en el desarrollo del proyecto.

#### 8.4.1 Servicios Básicos.

Son gastos realizados en el pago de servicios públicos como lo son luz eléctrica, agua y teléfono como se detalla a continuación.

**Cuadro 58: Servicios básicos.**

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
AGUA	\$ 5,00	\$ 30,00	\$ 60,00
LUZ	\$ 40,00	\$ 240,00	\$ 480,00
TELÉFONO	\$ 60,00	\$ 360,00	\$ 720,00
INTERNET	\$ 40,00	\$ 240,00	\$ 480,00
SUBTOTAL		\$ 870,00	\$ 1.740,00
IMPREVISTOS 2%		\$ 17,40	\$ 34,80
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 887,40</b>	<b>\$ 1.774,80</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

#### 8.4.2 Gastos laborales.

Entre los gastos laborales tenemos: sueldos, gratificaciones, beneficios de ley, entre otras obligaciones que tiene el empleador con empleados que no intervengan en el proceso de producción, sino que más bien están relacionados con las actividades de gestión y administración de la empresa como por ejemplo: gerente general, contador, director financiero entre otros.



**Cuadro 59: Gastos laborales.**

DETALLE	NIMERO DE EMPLEADOS	SALARIO BASICO UNIFICADO	SALARIO TOTAL	13er SUELDO	14to SULEDO	VACACIONES	APORTE IESS	TOTAL MENSUAL	TOTAL SEMESTRAL	TOTAL ANUAL
Gerente General	1	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 75,00	\$ 28,33	\$ 37,50	\$ 109,35	\$ 1.150,18	\$ 6.901,10	\$ 13.802,20
Director Financiero	1	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 28,33	\$ 29,17	\$ 85,05	\$ 900,88	\$ 5.405,30	\$ 10.810,60
Jefe de Producción	1	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 45,83	\$ 28,33	\$ 22,92	\$ 66,83	\$ 713,91	\$ 4.283,45	\$ 8.566,90
Director de COMEX	1	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 28,33	\$ 29,17	\$ 85,05	\$ 900,88	\$ 5.405,30	\$ 10.810,60
Contador	1	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 28,33	\$ 25,00	\$ 72,90	\$ 776,23	\$ 4.657,40	\$ 9.314,80
Coordinador de Logístico	1	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 28,33	\$ 25,00	\$ 72,90	\$ 776,23	\$ 4.657,40	\$ 9.314,80
Secretaria	2	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 28,33	\$ 18,75	\$ 54,68	\$ 589,26	\$ 3.535,55	\$ 7.071,10
<b>SUBTOTAL</b>									\$ 34.845,50	\$ 69.691,00
<b>IMPREVISTOS 2%</b>									\$ 696,91	\$ 1.393,82
<b>TOTAL</b>									\$ 35.542,41	\$ 71.084,82

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** José Díaz

### 8.4.3 Servicios Privados.

Son pagos realizados para empresas privadas que prestan un servicio a la empresa como lo es la seguridad privada y guardianía y servicios de limpieza.

**Cuadro 60: Servicios privados.**

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
Seguridad Privada	\$ 500,00	\$ 3.000,00	\$ 6.000,00
Servicio de Limpieza	\$ 400,00	\$ 2.400,00	\$ 4.800,00
SUBTOTAL		\$ 5.400,00	\$ 10.800,00
IMPREVISTOS 2%		\$ 108,00	\$ 216,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 5.508,00</b>	<b>\$ 11.016,00</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

### 8.2.4 Servicios Bancarios.

Como servicios bancarios se puede decir que son gastos sobre pagos realizados a instituciones bancarias por servicios prestados hacia la empresa.

**Cuadro 61: Servicios básicos.**

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
Chequera	\$ 30,00	\$ 180,00	\$ 360,00
Entrega Estado de Cuenta	\$ 3,00	\$ 18,00	\$ 36,00
SUBTOTAL		\$ 198,00	\$ 396,00
IMPREVISTOS 2%		\$ 3,96	\$ 7,92
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 201,96</b>	<b>\$ 403,92</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

### 8.2.4 Suministros.

Son todos los materiales de oficina que se necesita en la empresa, entre ellos tenemos a los siguientes:

**Cuadro 62: Suministros.**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
CAJA RESMAS PAPEL BOND	1	\$ 25,00	\$ 50,00
CAJA DE ESFÉROS	2	\$ 2,50	\$ 5,00
CAJA DE LÁPICES	2	\$ 2,00	\$ 4,00
ARCHIVADORES	10	\$ 2,50	\$ 5,00
CARPETAS CON BINCHA	20	\$ 0,60	\$ 1,20
GRAPADORA	3	\$ 4,50	\$ 9,00
PERFORADORA	3	\$ 3,70	\$ 7,40
TINTA CORRECTORA	3	\$ 1,20	\$ 2,40
RESALTADOR	6	\$ 1,00	\$ 2,00
CINTA ADHESIVA	3	\$ 0,50	\$ 1,00
TIJERAS	2	\$ 2,00	\$ 4,00
CAJA DE CLIPS	5	\$ 0,90	\$ 1,80
CAJA DE GRAPAS	3	\$ 1,30	\$ 2,60
TINTA PARA IMPRESORA	6	\$ 14,00	\$ 28,00
TARJETAS DE PRESENTACIÓN	150	\$ 0,10	\$ 0,20
PAPELERIA MEMBRETADA	150	\$ 0,05	\$ 0,10
SUBTOTAL		\$ 61,85	\$ 123,70
IMPREVISTOS 2%		\$ 1,24	\$ 2,47
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 63,09</b>	<b>\$ 126,17</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

## 8.5 Gastos de venta

Todos aquellos gastos relacionados con la actividad comercial de la compañía entre los cuales tenemos publicidad que conforma (pagina web, tarjetas, afiches, y mas) también incluye los gastos de transporte interno desde la planta hasta el puerto de Guayaquil, y también incluimos dentro de los gastos de venta los hechos por empaque y embalaje de las mercancías.

**Cuadro 63: Gastos de venta.**

CONCEPTO	VALOR POR EMBARQUE	VALOR TOTAL
Registro de OCE Ecuapass	\$ 117,30	
Embalaje	\$ 1.221,96	\$ 2.443,92
Transporte interno	\$ 459,00	\$ 918,00
Seguro interno	\$ 329,63	\$ 659,27
Almacenaje	\$ 5,03	\$ 10,05
Acarreo del Contenedor (Puerto de Esmeraldas)	\$ 37,70	\$ 75,39
Estiba del Contenedor (Puerto de Esmeraldas)	\$ 37,70	\$ 75,39
Antinarcóticos	\$ 114,24	\$ 228,48
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.322,55</b>	<b>\$ 4.410,51</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

### 8.5.1 Registro de OCE Ecuapass.

Para cumplir con la operación de exportaciones es necesario obtener el certificado de firma electrónica para posteriormente obtener el registro de OCE en el Ecuapass, en el cuadro a continuación se detalla los costos que intervienen en la obtención de registro de OCE en el Ecuapass.

**Cuadro 64: Registro de OCE Ecuapass.**

CONCEPTO	VALOR
Documentos	50
Registro de la firma BCE	65
Subtotal	115
Imprevistos 2%	2,3
<b>TOTAL</b>	<b>117,3</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

## 8.5.2 Embalaje

Tomamos en cuenta todos los costos por embalaje que intervienen en la mercadería.

**Cuadro 65: Embalaje.**

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR SEMESTRAL	VALOR ANUAL
Fundas Plásticas con tapa adherible 10x10"	7560	\$ 0,05	\$ 378,00	756
Fundas de Tafetán 30X30"	120	\$ 1,00	\$ 120,00	240
Caja de Cartón Kraft Test 150 Flauta C de 0,59cm Largo, 0,60cm de Ancho, 0,58cm de alto	120	\$ 4,50	\$ 540,00	1080
Cinta de embalaje 3"	20	\$ 0,50	\$ 10,00	20
Rotulo de la caja	120	\$ 1,25	\$ 150,00	300
Subtotal			\$ 1.198,00	\$ 2.396,00
Imprevistos 2%			\$ 23,96	\$ 47,92
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.221,96</b>	<b>\$ 2.443,92</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

## 8.5.1 Costos de exportación.

Se detallan todos aquellos costos que intervienen en la exportación del producto, tales como transporte, seguro, trifas portuarias, entre otros gastos necesarios para entregar la mercancía en los términos negociados.

**Cuadro 66: Flete interno.**

CONCEPTO	VALOR POR EMBARQUE	VALOR ANUAL
Flete interno (Quito - Esmeraldas)	\$ 450,00	\$ 900,00
Subtotal	\$ 450,00	\$ 900,00
Imprevistos 2%	\$ 9,00	\$ 18,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 459,00</b>	<b>\$ 918,00</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

### Cuadro 67: Seguro interno

CONCEPTO	VALOR A ASEGURAR	PRIMA POR EMBARQUE	VALOR POR EMBARQUE	VALOR TOTAL
Precio Ex-work	161585,3164	0,20%	\$ 323,17	\$ 646,34
Subtotal			\$ 323,17	\$ 646,34
Improvistos 2%			\$ 6,46	\$ 12,93
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 329,63</b>	<b>\$ 659,27</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

### Cuadro 68: Antinarcóuticos.

CONCEPTO	VALOR POR EMBARQUE	VALOR TOTAL
Antinarcóuticos	\$ 112,00	\$ 224,00
Subtotal	\$ 112,00	\$ 224,00
Improvistos 2%	\$ 2,24	\$ 4,48
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 114,24</b>	<b>\$ 228,48</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

### Cuadro 69: Tasas Portuarias.

CONCEPTO	METROS CÚBICOS	VALOR POR TM	VALOR POR EMBARQUE	VALOR TOTAL
Acarreo y Manipuleo del Contenedor	24,64	1,5	\$ 36,96	\$ 73,92
Estiba del Contenedor	24,64	1,5	\$ 36,96	\$ 73,92
Almacenaje del Contenedor por Día	24,64	1,5	\$ 36,96	\$ 73,92
Subtotal			\$ 36,96	\$ 221,75
Improvistos 2%			\$ 0,74	\$ 4,43
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 37,70</b>	<b>\$ 226,18</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

## 8.6 Proyección de costos y gastos

Para realizar la proyección en los costos y gastos de del proyecto, se toma en cuenta el nivel de ventas y la capacidad productiva de la planta la cual incrementa en un 5% anual, a demás que se toma también el 3.67% de inflación actual. Así se muestra en la siguiente tabla.

**Cuadro 70: Proyección costos y gastos.**

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>COSTOS DIRECTOS</b>					
Materia Prima Directa	\$ 170.725,97	\$ 185.527,91	\$ 201.613,18	\$ 219.093,04	\$ 238.088,41
Mano de Obra Directa	\$ 44.273,88	\$ 48.112,42	\$ 52.283,77	\$ 56.816,77	\$ 61.742,78
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>	<b>\$ 214.999,84</b>	<b>\$ 233.640,33</b>	<b>\$ 253.896,95</b>	<b>\$ 275.909,81</b>	<b>\$ 299.831,19</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>					
Materia Prima Indirecta	\$ 751,58	\$ 816,74	\$ 887,55	\$ 964,50	\$ 1.048,12
Insumos	\$ 339,46	\$ 368,89	\$ 400,87	\$ 435,62	\$ 473,39
<b>TOTAL COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>\$ 1.091,03</b>	<b>\$ 1.185,63</b>	<b>\$ 1.288,42</b>	<b>\$ 1.400,12</b>	<b>\$ 1.521,52</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$ 216.090,88</b>	<b>\$ 234.825,95</b>	<b>\$ 255.185,37</b>	<b>\$ 277.309,94</b>	<b>\$ 301.352,71</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>					
Talento Humano	\$ 71.084,82	\$ 77.247,87	\$ 83.945,26	\$ 91.223,32	\$ 99.132,38
Suministros	\$ 126,17	\$ 137,11	\$ 149,00	\$ 161,92	\$ 175,96
Servicios Básicos	\$ 1.774,80	\$ 1.928,68	\$ 2.095,89	\$ 2.277,61	\$ 2.475,07
Servicios Privados	\$ 11.016,00	\$ 11.971,09	\$ 13.008,98	\$ 14.136,86	\$ 15.362,52
Servicios Bancarios	\$ 403,92	\$ 438,94	\$ 477,00	\$ 518,35	\$ 563,29
Depreciación Activos Fijos	\$ 16.412,20	\$ 16.412,20	\$ 16.412,20	\$ 12.212,20	\$ 12.212,20
Amortización Activos Diferidos	\$ 540,00	\$ 540,00	\$ 540,00	\$ 540,00	\$ 540,00
Inversión Activos Fijos	\$ 160.071,66				
Inversión Activos Diferidos	\$ 2.754,00				
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>\$ 264.183,57</b>	<b>\$ 108.675,89</b>	<b>\$ 116.628,33</b>	<b>\$ 121.070,25</b>	<b>\$ 130.461,43</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>					
Registro de OCE Ecuapass	\$ 117,30				
Embalaje	\$ 2.443,92	\$ 2.655,81	\$ 2.886,07	\$ 3.136,29	\$ 3.408,20
Transporte interno	\$ 918,00	\$ 997,59	\$ 1.084,08	\$ 1.178,07	\$ 1.280,21
Seguro interno	\$ 659,27	\$ 716,43	\$ 778,54	\$ 846,04	\$ 919,39
Almacenaje	\$ 75,39	\$ 81,93	\$ 89,03	\$ 96,75	\$ 105,14
Acarreo del Contenedor (Puerto de Esmeraldas)	\$ 75,39	\$ 81,93	\$ 89,03	\$ 96,75	\$ 105,14
Estiba del Contenedor (Puerto de Esmeraldas)	\$ 75,39	\$ 81,93	\$ 89,03	\$ 96,75	\$ 105,14
Antinarcóuticos	\$ 228,48	\$ 248,29	\$ 269,82	\$ 293,21	\$ 318,63
<b>TOTAL GASTOS DE VENTA</b>	<b>4593,1486</b>	<b>4863,90468</b>	<b>5285,60521</b>	<b>5743,86718</b>	<b>6241,86047</b>

<b>GASTOS DE FABRICACIÓN</b>					
Seguro Activos Fijos	\$ 863,14	\$ 937,98	\$ 1.019,30	\$ 1.107,67	\$ 1.203,71
Mantenimiento Activos Fijos	\$ 2.414,78	\$ 2.624,14	\$ 2.851,66	\$ 3.098,90	\$ 3.367,57
<b>TOTAL GASTOS DE FABRICACIÓN</b>	<b>\$ 3.277,92</b>	<b>\$ 3.562,12</b>	<b>\$ 3.870,95</b>	<b>\$ 4.206,57</b>	<b>\$ 4.571,28</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
Interés Bancario	\$ 14.539,88	\$ 9.169,18	\$ 3.340,56		
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>\$ 14.539,88</b>	<b>\$ 9.169,18</b>	<b>\$ 3.340,56</b>		
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>\$ 502.685,40</b>	<b>\$ 361.097,04</b>	<b>\$ 384.310,82</b>	<b>\$ 408.330,62</b>	<b>\$ 442.627,27</b>

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** José Díaz

### 8.8.1 Precio de Exportación.

Una vez determinado el costo de fabricación se procede al cálculo del precio de venta para la exportación. En la siguiente tabla se desglosa de manera detalla cada uno de los rubros que intervienen en el proceso. Y se ha determinado una utilidad del %62,75. La misma se ha determinado en relación al precio de otros productores para poder obtener un precio competitivo.

#### Cuadro 71: Precio de venta.

Costos de Producción	\$ 160.363,36
Embalaje	\$ 1.221,96
<b>PRECIO EXW</b>	<b>\$ 161.585,32</b>
Transporte interno	\$ 459,00
Seguro interno	\$ 329,63
Almacenaje	\$ 37,70
Acarreo del Contenedor	\$ 37,70
Estiba del Contenedor	\$ 37,70
Antinarcóticos	\$ 114,24
<b>PRECIO FOB</b>	<b>\$ 162.601,28</b>
FOB UNITARIO	\$ 21,51
UTILIDAD (62,75%)	\$ 13,50
<b>PRECIO DE VENTA UNITARIO</b>	<b>\$ 35,00</b>
<b>PRECIO DE VENTA TOTAL</b>	<b>\$ 264.633,58</b>

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** José Díaz



## 8.9 Proyección de los ingresos

Para realizar la proyección acerca de los ingresos por concepto de ventas de suéteres hacia Santiago de Chile de la empresa BETEL Cía. Ltda. Se ha tomado en cuenta los datos indicativos sobre las proyecciones de la demanda, hechos en el estudio de mercado, de la misma manera el porcentaje de crecimiento de la oferta exportable y la capacidad productiva de la planta que incrementa anualmente en un 5%. Es decir que para los primeros 2 embarques que corresponden al primer año de funcionamiento del proyecto se estima enviar 7560 suéteres en cada embarque lo que implica un total de 15120 suéteres en el primer año.

A partir del segundo año la oferta exportable se incrementa ya que, como se dijo con anterioridad, la capacidad productiva de la planta se incrementa en un 5% y de esa manera para el resto de años de vida del proyecto.

Aparta del crecimiento estimado para cada año, en este cuadro se toma en cuenta la inflación que tiene el país que según datos del banco central, desde julio del 2013 a julio del 2014 es de 3,67%.

En la tabla que se muestra a continuación se ve de forma más detallada el incremento que se realiza en las exportaciones de suéteres que realiza la empresa hacia el mercado Chileno.

**Cuadro 72: Proyección de los proyección.**

PERIODO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Año 1	15.120	\$ 35,00	\$ 529.267,17
Año 2	15.876	\$ 36,29	\$ 576.125,84
Año 3	16.670	\$ 37,62	\$ 627.133,14
Año 4	17.503	\$ 39,00	\$ 682.656,37
Año 5	18.378	\$ 40,43	\$ 743.095,35

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** José Díaz

## **CAPÍTULO IX**

### **9. Evaluación financiera**

Es importante para un proyecto de exportación realizar una evaluación económico financiera del mismo, ya que de esa manera se puede conocer la factibilidad de dicho proyecto, como proyecto de creación de una empresa dedicada a la confección y exportación de suéteres, es esencial conocer la situación financiera con la que cuenta el proyecto para su implementación.

La empresa BETEL Cía. Ltda. cuenta con inversión de 4 accionistas, de la misma forma cuenta con financiamiento bancario, por estas razones es que realizar un análisis financiero y de esa manera obtener una proyección de la situación económica de la empresa es importante para comprobar que el proyecto es factible para su implementación.

#### **9.1 Instrumentos de evaluación**

Para realizar esta evaluación se utilizaran como instrumentos los Balances de Situación Inicial y de Resultados que obtiene la empresa al año 2014 y se llevara a cabo con la proyección a los 5 años siguientes que se estima para vida del proyecto, y en los cuales se detallarán todos los montos ya considerados en el capítulo de costos y gasto del proyecto.

#### **9.2 Balance de situación inicial**

Herramienta también conocida como Balance General, este es un estado financiero estático el cual a una fecha determinada muestra la situación financiera de la compañía. Dicho balance muestra contablemente la inversión inicial de la empresa y sus principales fuentes de financiamiento como los son: los Activos, Pasivos, y la diferencia entre estos el patrimonio. En un concepto más sencillo, el Balance de situación inicial es una foto de la situación contable con la que empresa va a comenzar su funcionamiento.

En la tabla que se muestra a continuación, se detalla dicho balance general, en este se analiza la situación financiera con la que BETEL Cía. Ltda. Comenzaría sus operaciones de fabricación y exportación, en el balance se considera la inversión dividida en tres aspectos fundamentales: primero tenemos los activos que son todas las

adquisiciones hechas por la empresa, los pasivos que representa la deuda de la misma y por último el patrimonio que es el aporte social con que la empresa cuenta.

**Cuadro 73: Balance Inicial.**

<b>BALANCE INICIAL</b>			
<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activo Corriente</b>		<b>Pasivo a largo Plazo</b>	
Caja/Bancos	\$ 162.718,58	Préstamo a Largo Plazo	\$ 205.544,24
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>\$ 162.718,58</b>	<b>Total Pasivos</b>	<b>\$ 205.544,24</b>
<b>Activo Fijo</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
Terrenos y edificios	\$ 86.700,00		
Maquinaria y Herramientas	\$ 16.243,50		
Equipos de Oficina	\$ 626,28	Capital Social	\$ 120.000,00
Equipos de computo	\$ 12.852,00	Reserva Legal	\$ 0,00
Muebles y enseres	\$ 2.555,10	Utilidad o Perdida Retenida	\$ 0,00
Vehículos	\$ 41.094,78	Utilidad o Pérdida Neta	\$ 0,00
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>\$ 160.071,66</b>		
<b>Activo Diferido</b>			
Gastos de Constitución	\$ 2.754,00	<b>Total Patrimonio</b>	<b>\$ 120.000,00</b>
<b>Total Activo diferido</b>	<b>\$ 2.754,00</b>		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 325.544,24</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 325.544,24</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** José Díaz

### 9.3 Estado de resultados (Zapata, 2008)

El estado de resultados muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, ya sea una ganancia o una pérdida. Muestra también un resumen de los significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un periodo determinado. El estado de resultados es dinámico, ya que expresa en forma acumulativa las cifras de ingresos, costos y gastos resultantes en un periodo determinado.

La proyección del estado de resultados nos permitirá tener una idea del resultado que se espera del proyecto en las operaciones anuales de la empresa. A continuación se presenta el estado de resultados que presenta la compañía y su respectiva proyección a los 5 años siguientes.

**Cuadro 74: Estado de resultados.**

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS</b>	<b>\$ 529.267,17</b>	<b>\$ 576.125,84</b>	<b>\$ 627.133,14</b>	<b>\$ 682.656,37</b>	<b>\$ 743.095,35</b>
(-) Costos de Venta	\$ 216.090,88	\$ 234.825,95	\$ 255.185,37	\$ 277.309,94	\$ 301.352,71
<b>(=) UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 313.176,29</b>	<b>\$ 341.299,88</b>	<b>\$ 371.947,77</b>	<b>\$ 405.346,43</b>	<b>\$ 441.742,64</b>
(-) Gastos de Administración	\$ 264.183,57	\$ 108.675,89	\$ 116.628,33	\$ 121.070,25	\$ 130.461,43
(-) Gastos de Venta	\$ 4.593,15	\$ 4.863,90	\$ 5.285,61	\$ 5.743,87	\$ 6.241,86
(-) Gastos de Fabricación	\$ 3.277,92	\$ 3.562,12	\$ 3.870,95	\$ 4.206,57	\$ 4.571,28
<b>(=) UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$ 41.121,65</b>	<b>\$ 224.197,97</b>	<b>\$ 246.162,88</b>	<b>\$ 274.325,75</b>	<b>\$ 300.468,08</b>
(-) Gastos financieros	\$ 14.539,88	\$ 9.169,18	\$ 3.340,56	\$ 0,00	\$ 0,00
(-) Perdida del Periodo anterior	\$ 0,00	\$ 26.581,77	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE REPARTO</b>	<b>\$ 26.581,77</b>	<b>\$ 241.610,56</b>	<b>\$ 242.822,32</b>	<b>\$ 274.325,75</b>	<b>\$ 300.468,08</b>
(-) 15% Reparto a los Trabajadores	\$ 0,00	\$ 36.241,58	\$ 36.423,35	\$ 41.148,86	\$ 45.070,21
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>\$ 26.581,77</b>	<b>\$ 205.368,98</b>	<b>\$ 206.398,97</b>	<b>\$ 233.176,89</b>	<b>\$ 255.397,87</b>
(-) 22% Impuesto a la Renta	\$ 0,00	\$ 45.181,17	\$ 45.407,77	\$ 51.298,91	\$ 56.187,53
<b>(=) UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 26.581,77</b>	<b>\$ 160.187,80</b>	<b>\$ 160.991,20</b>	<b>\$ 181.877,97</b>	<b>\$ 199.210,34</b>

Fuente: Investigación propia

Elaborado por José Díaz

Como se puede ver, a partir del año 1 que se hace el primer embarque y se inicia las operaciones centrales de la empresa, existe una pérdida esto debido a la inversión realizada por la compañía, pero todo cambia a partir del año 2, como podemos observar existe una ganancia de \$160.187,80 en el ejercicio y así sigue aumentando la utilidad para el resto de años de funcionamiento del proyecto.

#### **9.4 Flujo de efectivo de inversión (VanHome, 2004)**

Dentro del proyecto, el flujo de efectivo constituye uno de los elementos más importantes del estudio del proyecto en sí, ya que de los resultados obtenidos, se evaluará la rentabilidad del proyecto.

Para la realización del flujo de efectivo tomamos en cuenta la información obtenida sobre ingresos y egresos proyectados a cada uno de los diferentes años, de esta forma se podrá obtener un flujo de efectivo proyectado que permita conocer mediante los indicadores económicos si los resultados que arroje el flujo permiten que el proyecto sea factible de implementar.

El estado de flujo de efectivo es un estado contable que informa sobre los movimientos de efectivo y sus equivalentes, distribuidas en tres categorías básicas: actividades operativas, de inversión y de financiamiento.

**Cuadro 75: Flujo de efectivo.**

CONCEPTO	AÑO 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	AÑO 5
Utilidad Neta		26.581,77	160.187,80	160.991,20	181.877,97	199.210,34
(+) Depreciaciones		16.412,20	16.412,20	16.412,20	12.212,20	12.212,20
(+) Amortizaciones		540,00	540,00	540,00	540,00	540,00
(-) Inversión	325.544,24				12.852,00	
(+) Recuperación del Capital de Trabajo						162.718,58
(+) Valor Residual						1.804,18
(-) Amortización Crédito		62.991,41	68.362,11	74.190,73		
(+) Crédito	205.544,24					
<b>TOTAL</b>	<b>-120.000,00</b>	<b>-19.457,44</b>	<b>108.777,89</b>	<b>103.752,67</b>	<b>181.778,17</b>	<b>376.485,30</b>

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** José Díaz

Los datos que se presentan en el estado de flujo de efectivo, se los ha tomado de las proyecciones hechas en el capítulo anterior, de manera que se obtenga una secuencia en la información, que servirá de base para el cálculo de los indicadores de análisis que se presentan a continuación.

## 9.5 Criterios de evaluación

Para la toma de decisiones dentro de un proyecto la evaluación del mismo compara, mediante distintos instrumentos, si el flujo de efectivo del proyecto permite a los inversionistas tener una rentabilidad, además de recuperar la inversión. Como métodos más usados para esta evaluación se tiene el cálculo del valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR) y el periodo de recuperación de la inversión (PIR). (Nassir, 2007)

### 9.5.1 Valor actual neto (VAN).

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado de flujos de efectivo a futuro, dados por la inversión. La metodología consiste en descontar al momento actuar, mediante el uso de una tasa de descuento, los flujos de efectivo futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de modo que el valor obtenido es el valor actual neto.

Con los siguientes datos se procede al cálculo del VAN:

Tasa Pasiva	4,98%
Recursos Propios	36,86%
Tasa Activa	8,21%
Tasa Impositiva	0,35%
Recursos Ajenos	63,14%
Riesgo País	4,03%
Inflación	3,67%

$k$  = Tasa de descuento

$$k = \Sigma(TP \times RP) + (TA \times RE) + TI + RP$$

$$k = 1,84\% + 5,18\% + 0,35\% + 3,67\%$$

$$\mathbf{k = 11,04\%}$$

$$VAN = -P + \frac{FNE_1}{1 + K^1} + \frac{FNE_2}{1 + K^2} + \dots + \frac{FNE_n}{1 + K^n}$$

Dónde.

P = Inversión inicial

FNE = Flujo neto de efectivo

K = Tasa de descuento

n = número de periodo.

Dada la ecuación se realiza la tabla.

**Cuadro 76: Valor Actual Neto.**

Valor Actual Neto del Proyecto			
AÑO	Flujo de Caja Neto	(1+i) <sup>n</sup>	FNC/(1+i) <sup>n</sup>
0	-\$ 120.000,00		<b>-\$ 120.000,00</b>
1	-\$ 19.457,44	1,11	-\$ 17.523,01
2	\$ 108.777,89	1,23	\$ 88.223,97
3	\$ 103.752,67	1,37	\$ 75.782,38
4	\$ 181.778,17	1,52	\$ 119.573,14
5	\$ 376.485,30	1,69	\$ 223.029,81
<b>TOTAL VAN</b>			<b>\$ 369.086,29</b>

**Fuente:** Cuadro 75

**Elaborado por:** José Díaz

Analizando el resultado del cálculo del VAN se puede observar que se obtiene saldos positivos, lo que se ve que es rentable la implementación del proyecto, tomando en cuenta la tasa de descuento es de 11.04% y que además el proyecto generará un valor presente de \$369.086,29 en un periodo de 5 años.



### 9.5.2 Tasa interna de retorno (TIR).

El TIR es el segundo criterio de evaluación para el proyecto y este mide la rentabilidad del proyecto como porcentaje.

El TIR es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, que se lee a mayor TIR mayor rentabilidad. Por esta razón se lo utiliza para decidir sobre la aceptación del proyecto.

Al igual que el VAN, el TIR considera los flujos netos de efectivo pero al contrario del VAN, TIR se lo representa en porcentajes.

#### Cálculo de tasa interna de retorno

Para el cálculo del TIR se en cuenta la siguiente fórmula:

$$0 = -P + \frac{Fc_1}{(1+i)} + \frac{Fc_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{Fc_n}{(1+i)^n}$$

Donde:

P = Valor de la inversión inicial

Fc = Es el valor de los distintos flujos de caja. Si en un mismo periodo se dan flujos positivos y negativos será la diferencia de ambos.

i = Es la tasa de retorno de la inversión

TIR	0,5975
TIR anual %	59,75

**Cuadro 77: Tasa interna de retorno.**

TASA INTERNA DE RETORNO							
Año	Flujo de Caja Neto	Tasa al (56,74)	Flujo actualizado	Tasa al (59,75)	Flujo Actualizado	Tasa al (59,76)	Flujo Actualizado
0	-\$ 120.000,00		-\$ 120.000,00		-\$ 120.000,00		-\$ 120.000,00
1	-\$ 19.457,44	1,60	-\$ 12.180,93	1,60	-\$ 12.180,17	1,60	-\$ 12.179,41
2	\$ 108.777,89	2,55	\$ 42.631,47	2,55	\$ 42.626,13	2,55	\$ 42.620,80
3	\$ 103.752,67	4,08	\$ 25.455,63	4,08	\$ 25.450,85	4,08	\$ 25.446,07
4	\$ 181.778,17	6,51	\$ 27.920,37	6,51	\$ 27.913,38	6,51	\$ 27.906,39
5	\$ 376.485,30	10,40	\$ 36.201,14	10,40	\$ 36.189,81	10,41	\$ 36.178,49
	<b>\$ 631.336,59</b>		<b>\$ 27,67</b>		<b>\$ 0,00</b>		<b>-\$ 27,67</b>

**Fuente:** Cuadro 76

**Elaborado por:** José Díaz

Analizando el resultado en presente estudio, se obtiene que el TIR= 59.75% anual, en el cual el cálculo del VAN es igual a 0 lo que indica que el proyecto es rentable.

### 9.5.3 Periodo de recuperación de la inversión (PRI).

El periodo de recuperación de la inversión es el tercer criterio más usado para la evaluación de un proyecto de inversión y tiene por objetivo medir en cuanto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado. (Barreno, 2004)

**Cuadro 78: Periodo de recuperación de la inversión.**

Período de Retorno de la Inversión		
Año	Flujo de Caja Neto	Retorno de la inversión
0	<b>-\$ 120.000,00</b>	
1	-\$ 19.457,44	-\$ 139.457,44
2	\$ 108.777,89	-\$ 30.679,55
3	\$ 103.752,67	\$ 73.073,12
4	\$ 181.778,17	\$ 254.851,29
5	\$ 376.485,30	\$ 558.263,47

**Fuente:** Cuadro 76

**Elaborado por:** José Díaz

Observando la tabla se puede apreciar que el periodo de recuperación es de 2 años que es menor al tiempo de duración del proyecto, esto nos indica que es factible la implementación del proyecto.

## 9.6 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la exportación del producto, este es usado para determinar la posible rentabilidad de la exportación.

El punto de equilibrio esta dado por la presente formula:

$$Q = \frac{Cf}{(p - Cv)}$$

Dónde.

Q = Punto de equilibrio

Cf = Total de costos Fijos

p = Precio unitario

Cv = promedio de costos variables

**Cuadro 79: Punto de equilibrio.**

<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>
Estimación en ventas por unidades	15.120,00
Precio unitario	35,00
<b>Costos fijos</b>	
Gastos De Administración	264.183,57
Gastos de Venta	4.593,15
Gastos de Fabricación	3.277,92
<b>Total costos fijos</b>	<b>272.054,65</b>
<b>Costos variables</b>	
Materia Prima Directa	170.725,97
Mano de Obra Directa	44.273,88
Materia Prima Indirecta	751,58
Insumos	339,46
<b>Total costos variables</b>	<b>216.090,88</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>488.145,52</b>
Costos fijo promedio	17,99
Costos variable promedio	14,29
costo total promedio	32,28

**Elaborado por:** José Díaz

Reemplazando los datos en la formula dada tenemos que:

$$Q = \frac{272.054,65}{35 - 14,29}$$

$$Q = 13.135,00$$

De acuerdo con los resultados arrojados por el cálculo a la formula presentada se tiene que la empresa BETEL Cía. Ltda. Tiene que producir por lo menos 13.135,00 suéteres al año para que los ingresos sean iguales a los gastos.

Para poder definir el punto de equilibrio en valores monetarios se calcula con la siguiente fórmula:

$$Q = \frac{Cf}{\left(1 - \frac{Cv}{p}\right)}$$

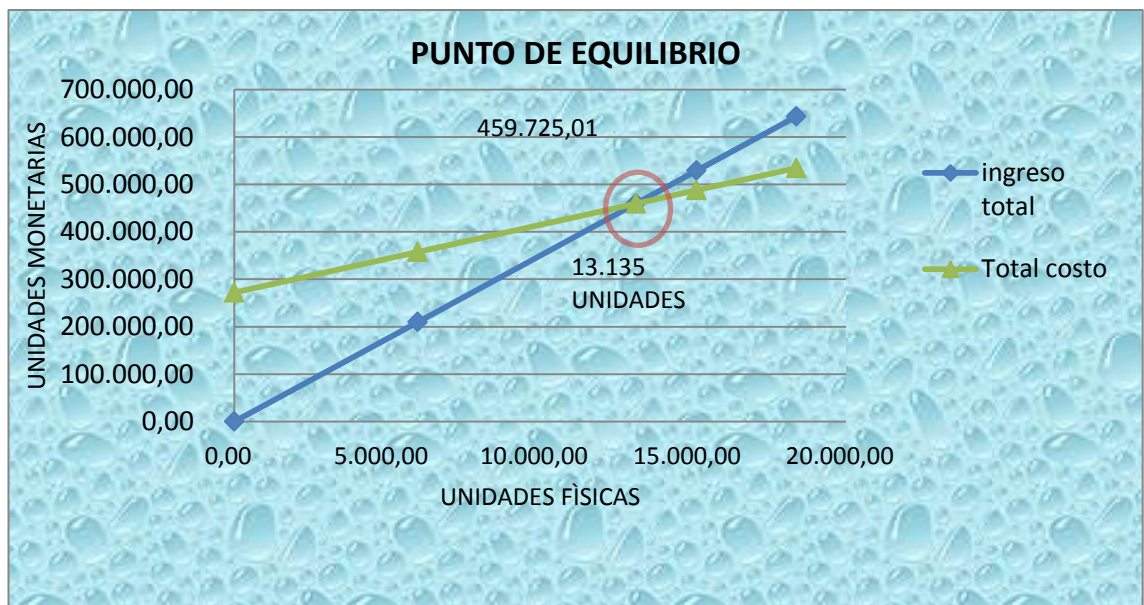
Reemplazando los datos tenemos que:

$$Q = \frac{272.054,65}{\left(1 - \frac{14,29}{35}\right)}$$

$$Q = \$459.725,01$$

El punto de equilibrio en valores monetarios asciende a \$459.725,01. Esto significa que para que la empresa BETEL Cía. Ltda. Tenga sus ingresos igual a los gastos deberá igualar dicha cifra.

**Gráfico 9: Punto de equilibrio.**



**Fuente:** Cuadro 79

**Elaborado por:** José Díaz

En el gráfico el punto donde se cruzan los costos con los ingresos es el punto de equilibrio, siempre que haya valores por sobre este punto se obtendrá ganancia, si es que se obtienen valores por debajo de este punto son pérdidas.

**Cuadro 80: Proyección punto de equilibrio.**

<b>PROYECCIÓN PUNTO DE EQUILIBRIO</b>					
<b>CONCEPTO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
COSTOS FIJOS	272.054,65	117.101,91	125.784,89	131.020,69	141.274,57
COSTOS VARIABLES	216.090,88	234.825,95	255.185,37	277.309,94	301.352,71
<b>(=) COSTO TOTAL</b>	<b>488.145,52</b>	<b>351.927,87</b>	<b>380.970,26</b>	<b>408.330,62</b>	<b>442.627,27</b>
INGRESOS	529.267,17	576.125,84	627.133,14	682.656,37	743.095,35
<b>(=) PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>13.135</b>	<b>5.793</b>	<b>6.386</b>	<b>6.838</b>	<b>7.592</b>

**Fuente:** Cuadro 79

**Elaborado por:** José Díaz

En esta proyección se tiene los valores de punto de equilibrio para los 5 años de vida útil del proyecto. En el primer año el valor de punto de equilibrio es más alto ya que se considera el valor de la inversión inicial.

# CAPÍTULO X

## CONCLUSIONES

Después de haber realizado el estudio necesario y el análisis a cada uno de los factores que intervienen en este proyecto podemos concluir que:

- ✓ El Ecuador es un país que, a través de los años con el desarrollo globalizado que ha tenido el país, se ha concentrado en la exportación de productos tradicionales tales como: petróleo, cacao, banano, flores, entre otros. Y no se ha considerado productos nuevos y que tienen un crecimiento en su producción los cuales tendrían mayor crecimiento si se les diera el apoyo necesario.
- ✓ Los productos textiles en el Ecuador han tenido un crecimiento considerable en lo que se trata a exportaciones y el ingreso a nuevos mercados, y gran acogida en mercados internacionales.
- ✓ El apoyo que el gobierno ha dado al sector textil en lo que tiene que ver con la importación de maquinaria ha sido el necesario para el desarrollo del sector. Pero por otra parte hace falta incentivos para los exportadores y también visión en lo que se trata a la realización de acuerdos comerciales que beneficien al sector.
- ✓ Se ha determinado, después del estudio realizado, que la implementación de la empresa BETEL Cía. Ltda. tiene la capacidad de exportar sus productos empezando por el mercado chileno.
- ✓ La capacidad de quienes conforman la junta de accionistas de BETEL Cía. Ltda. Permitirá que la empresa tenga el financiamiento necesarios para que la empresa tenga el desempeño esperado para la confección de suéteres de calidad.

- ✓ Luego del análisis realizado tanto en la oferta como la demanda, se determina que es factible la confección de suéteres para así satisfacer las necesidades de una parte del mercado deseado, para lo que se consideró la demanda insatisfecha en Santiago de Chile y según las proyecciones realizadas se irán incrementado gradual mente para los próximos 5 años.
- ✓ Se logró concluir que la empresa tendrá la capacidad industrial para exportar un total de 7560 suéteres en la primera venta y de realizar una venta semestral. Lo que significa que para el primer año se logra exportar 15120 suéteres.
- ✓ Se puede concluir que la logística implementada en el proyecto es la adecuada para empezar con las exportaciones hacia en el mercado chileno, el termino FOB acordado con el cliente da beneficios para las dos partes.
- ✓ Por último, después de realizar los estudios de evaluación financiera, se ha determinado que el proyecto tendrá la rentabilidad que se desea y que su implementación será factible.



## RECOMENDACIONES

Con el estudio antes realizado se puede decir que:

- ✓ Es recomendable que el gobierno incremente los incentivos a las exportaciones de productos procesados y no tradicionales como: Prendas de vestir, calzado, muebles, entre otros. De manera que incremente el desarrollo de sectores industriales como el textil.
- ✓ Es importante, para competir en el exterior, que se tenga una buena calidad, es por eso que es indispensable siempre adquirir la materia prima necesaria para la producción, así también contar con mano de obra capacitada para de esa manera obtener un producto de excelente calidad.
- ✓ Otro punto importante en lo que concierne a calidad es contar con la maquinaria necesaria, por eso es que para el funcionamiento del proyecto es necesario contar con tecnología de punta.
- ✓ Se recomienda que para que la empresa tenga mayor desarrollo a lo largo del tiempo, vaya incrementando con el personal y la maquinaria, de acuerdo con los mercados que se vaya abriendo y las exigencias de los mismos y de esa manera mejorar la capacidad productiva de la empresa.
- ✓ Es recomendable que la planta, una vez implementado el proyecto, comience inmediatamente con la producción, para que, una vez terminado el producto, la dirección de comercio exterior comience con las exportaciones y empiece negociaciones con posibles nuevo clientes.
- ✓ Se puede recomendar que el departamento de comercio exterior realice nuevos estudios para optimizar la logística internacional del proyecto para obtener mayores ingresos, y de esa manera pasar de un término FOB a un término en el cual se obtenga mayor ganancia.

- ✓ Establecer nuevos estudios para encontrar otros mercados para que nuestro producto tenga aceptación y amplíe la exportación y así la empresa tendrá un mayor crecimiento y pueda darse a conocer en el mercado internacional.

# BIBLIOGRAFIA

## Libros

- Gabriel Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, Editorial Mcgraw-hill, 5ta edición, México.
- Hair Joseph, Bush Robert, Ortinau David; Investigación de Mercados, Edición 2, Mc Graw Hill-interamericana.
- Barreno Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos; Quito 2004.
- Ortegón Edgar; Metodología general de identificación preparación y evaluación de Proyectos; CESPAL.
- Lamb Charles, Hair J., McDaniel C.; Marketing; Thomson; 6ta edición.
- Ferrel O.C., Hirt G., Ramos L., Adriaenséns M; Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante; Cuarta Edición 2004.
- Zapata Pedro; Contabilidad general; Mc. Graw. Hill; Edición 2008.
- Van Horne J., Wachowicz; Fundamentos de administración financiera; Pearson Educación 2002.
- Nassir Chaín; Proyectos de inversión Formulación y evaluación; Pearson educación 2007.

## Leyes

- Ley de compañías.
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión.
- Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio.

## Folleto y publicaciones

- Javier Díaz Crespo (Presidente ejecutivo de la AITE); Boletín Mensual No. 25 del 31 de marzo del 2014.
- Javier Díaz Crespo (Presidente Ejecutivo AITE), Boletín mensual No. 13 del 28 de Enero del 2013.
- CORDES: Competitividad Internacional y Exportaciones, Quito-Ecuador.
- Paola Díaz Abásolo; Diario El Mercurio de Chile del 10 de octubre del 2009.
- Jara Francisco; Manual de Investigación de Mercados

## **Sitios web**

### **Paginas Ecuador**

- [www.industrias.gob.ec](http://www.industrias.gob.ec)
- [www.aite.com.ec](http://www.aite.com.ec)
- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec)
- [www.proecuador.com](http://www.proecuador.com)

### **Paginas Chile**

- [www.ine.cl](http://www.ine.cl)
- [www.bcentral.cl](http://www.bcentral.cl)
- [www.investorchile.com](http://www.investorchile.com)
- [www.prochile.cl](http://www.prochile.cl)

### **Paginas de consulta**

- [es.wikipedia.org](http://es.wikipedia.org)
- [www.indexmundi.com](http://www.indexmundi.com)
- [www.oecd.org](http://www.oecd.org)
- [diario.latercera.com. cl](http://diario.latercera.com.cl)
- [manuelgross.bligoo.com](http://manuelgross.bligoo.com)
- [blog.todocomercioexterior.com.](http://blog.todocomercioexterior.com)
- [www.loscostos.info](http://www.loscostos.info)
- [www.gerencie.com](http://www.gerencie.com)
- [loquelaleyregula.blogspot.com](http://loquelaleyregula.blogspot.com)

# ANEXOS

ANEXO A: Registro Único de Contribuyentes



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
SOCIEDADES

NUMERO RUC: **1790581581001**  
RAZON SOCIAL: **BETEL CIA. LTDA**

NOMBRE COMERCIAL:

CLASE CONTRIBUYENTE: OTRCS

REP. LEGAL / AGENTE DE RETENCION: GRANIZO CAZCO MARCO VINICIO

CONTADOR: GRANIZO CAZCO MARCO VINICIO

*01/05/2009*

FEC. INICIO ACTIVIDADES:	28/05/1995	FEC. CONSTITUCION:	29/05/1995
FEC. INSCRIPCION:	14/06/2000	FECHA DE ACTUALIZACION:	06/11/2009

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

ENSEÑANZA SECUNDARIA TECNICA Y PROFESIONAL DE NIVEL INFERIOR A LA UNIVERSIDAD.

DIRECCION PRINCIPAL:

Provincia: CHIMBORAZO Canteón: RIORAMBA Parroquia: LIZANZARIBU Calle: CESAR LEON HIDALGO Número: 374 Instalación: AGUSTIN DAVILA OS Referencia Ubicación: A UNA CUADRA DEL TERMINAL TERRESTRE Teléfono Trabajo: 032602229 Teléfono Trabajo: 032603963 Fax: 032602529

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- \* ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- \* ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- \* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- \* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:	del 001 al 001	ABIERTOS:	1
JURISDICCION:	REGIONAL CENTRO II, CHIMBORAZO	CERRADOS:	0

  
 FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

  
 SERVICIO DE CUENTAS INTERNAS

Dirección: MSAZ158005 Lugar de emisión: RIORAMBA, PRIMERA Fecha y hora: 06/11/2009



## ANEXO B: IMPORTACIONES DE CHILE

Montos expresados en Toneladas métricas

<u>Exportadores</u>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Mundo	5.725	6.411	4.734	6.841	107.450
<u>China</u>	5.188	5.781	4.175	6.089	81.624
<u>Perú</u>	67	115	67	93	3.083
<u>Estados Unidos de América</u>	28	41	28	25	1.764
<u>Bangladesh</u>	19	38	98	108	1.638
<u>España</u>	9	11	14	17	1.035
<u>Bolivia</u>	29	42	27	35	764
<u>Argentina</u>	77	64	38	64	736
<u>Ecuador</u>	12	17	14	22	724
<u>Viet Nam</u>	9	27	22	23	575
<u>Indonesia</u>	10	6	18	29	569
<u>Brasil</u>	8	10	8	6	335
<u>Italia</u>	33	29	25	28	321
<u>Camboya</u>	1	4	12	7	269
<u>Filipinas</u>	4	1	2	5	253
<u>Panamá</u>	8	3	7	75	198
<u>Tailandia</u>	16	5	7	11	180
<u>India</u>	5	12	14	9	164
<u>Alemania</u>	2	3	2	4	148
<u>Francia</u>	5	3	3	4	145
<u>Dinamarca</u>	0	0	1	0	92
<u>Colombia</u>	0	0	1	3	85
<u>El Salvador</u>	0	1	0	6	68
<u>Hong Kong (China)</u>	36	25	9	9	68
<u>Emiratos Árabes Unidos</u>	0	0	0	1	62
<u>Uruguay</u>	8	10	7	6	45
<u>Canadá</u>	1	1	1	1	44
<u>República de Corea</u>	0	0	3	7	35
<u>Polonia</u>	0	0	0	0	34
<u>Gabón</u>	0	0	0	0	31
<u>Malasia</u>	5	5	4	9	25
<u>México</u>	3	0	3	2	25
<u>Turquía</u>	3	4	3	2	22

<u>Reino Unido</u>	7	5	3	2	21
<u>Sri Lanka</u>	1	6	5	3	18
<u>Croacia</u>	2	0	0	2	16
<u>Taipei Chino</u>	1	1	1	9	16
<u>Pakistán</u>	0	1	1	1	13
<u>Túnez</u>	0	0	0	0	12
<u>Singapur</u>	0	0	0	2	11
<u>Suiza</u>	0	0	0	1	11
<u>Guatemala</u>	0	0	0	3	7
<u>Japón</u>	1	0	0	0	7
<u>Portugal</u>	1	0	0	0	5
<u>Austria</u>	0	0	0	0	4
<u>Bulgaria</u>	0	0	0	0	3
<u>Honduras</u>	0	0	0	0	3
<u>Rumania</u>	1	1	0	1	3
<u>Myanmar (Birmania)</u>	0	0	0	0	2
<u>Paraguay</u>	0	0	0	0	2
<u>Sierra Leona</u>	0	0	0	0	1
<u>Zona franca</u>	0	0	0	0	1
<u>Bélgica</u>	1	0	1	0	1
<u>República Checa</u>	0	0	0	0	1
<u>Jordania</u>	2	0	0	1	1
<u>Países Bajos (Holanda)</u>	0	0	0	0	1
<u>Islas Vírgenes Británicas</u>	0	4	0	0	0
<u>Tayikistán</u>	0	1	0	0	0
<u>Australia</u>	1	0	0	0	0



ANEXO C: FACTURA DE TRANSPORTE

<b>TRANS VEGA S.A</b> <b>1790665521001</b> <b>CALDERON</b>		<b>FACTURA</b> <b>A</b> <b>Nº</b> <b>.593</b>	
<b>FACTURADO A:</b> <b>BETEL CIA. LTDA.</b> <b>DOMICILIO:</b> <b>SANGOLQUI</b> <b>RUC:</b> <b>1790155815</b> <small>TRG730405MA3</small> <b>LUGAR:</b> <b>CORDOBA VERACRUZ</b> <b>CP 94485</b>		<b>FECHA</b> 21 de Diciembre de 2006 <b>CONDICIONES DE PAGO</b>	
CONCEPTO		IMPORTE	
<b>1</b> <b>ESMERALDAS</b> <b>TRANSPORTE PUERTO DE</b>		<b>401.78</b>	
 FIRMA AUTORIZADA / AUTHORIZED SIGNATURE			
PAGO EN UNA SOLA EXHIBICION			
<b>IMPORTE TOTAL CON LETRA</b> *** TRES MILLONES DOSCIENTOS CINCUENTA Y UN MIL, — TRESCIENTOS CUARENTA PESOS 00/100 M.N. ***		<b>SUB-TOTAL \$</b> <b>401.78</b> <b>I.V.A. 5</b> <b>48.22</b> <b>TOTAL \$</b> <b>450</b>	
<small>                     PROVISORIO DE TRANSITO S.A. DE C.V. RUC: 1790155815. DIRECCION GENERAL DE IMPUESTOS DEL ESTADO DE VERACRUZ. REGISTRO MERCANTIL: 1790155815.                 </small> <small>                     NUMERO DE APROBACION DEL SISTEMA DE CONTROL DE IMPRESIONES AUTORIZADAS: 007709 DEL 08/01/06                 </small> <small>                     *LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE COMPROMISO CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES*                 </small>			

## ANEXO D: DAE

REPUBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION							
Número de DAE							
Información de general							
Código de la distrito	Código de régimen						
Tipo de Despacho	Código del declarante						
Información de Exportador							
Nombre del exportador	Telefono del exportador						
Dirección del exportador							
Numero de documento de CIU	Ciudad del exportador						
Nombre del declarante	Numero de documento de						
Dirección del declarante							
Codigo de forma de pago	Codigo de moneda						
Informacion de carga							
Puerto de carga	Puerto privado desde						
Puerto de llegada o de	Fecha de la carta de						
Nombre del consignatario							
Dirección del							
Ciudad del contribuyente	Tipo de carga CARGA CONTENERIZADA						
Almacen de lugar de	Medio de transporte MARITIMO						
Pais de destino final							
Totales							
Codigo de moneda	Tipo de cambio						
Total moneda transaccion (FOB)	Cantidad de item						
Peso neto total	Peso total						
Cantidad total de bultos	Cantidad de contenedores						
Cantidad total de unidades fisicas	Cantidad total de unidades comerciales						
Codigo de la mercancia de desnacho urgente	Codigo de solicitud de aforo						
Fecha de primer ingreso	Fecha de primer embarque						
Item							
No. Item	Codigo Subpartida	Codigo Complementario	Codigo Suplementario	Descripcion de Mercancias	Pais de Origen	Peso Neto	Cnatidad de U. Comerciales
Despacho precedente							
Numero de secuencia	Distrito precedente	Ano precedente	Régimen precedente	Secuencial precedente	Numero Item		
Observaciones de oce - Item							
Numero de Item	Tipo Observacion	Contenido					
Documentos							
Numero de item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emision			
Firma del				Firma del Declarante			

ANEXO E: FACTURA PROFORMA



BETEL CIA. LTDA.  
17901558158001  
SANGOLQUI

FACTURA NUMERO  
001-001-00000001

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	V. UNIT.	V. TOTAL
7560	SUÉTERES	\$ 35,00	\$ 264.600,00
OBSERVACIONES			
		SUBTOTAL	\$ 264.600,00
		IVA 12%	\$ 31.752,00
RECIBI CONFORME	CANCELADO	TOTAL	\$ 296.352,00

ANEXO F: BILL OF LANDING

STRAIGHT BILL OF LADING - SHORT FORM NOT - NEGOTIABLE			
<b>CARRIER:</b>		<b>BILL OF LADING NUMBER:</b>	
<b>DATE:</b>		<b>CONSIGNEE:</b>	
<b>CONSIGNOR (SHIPPER)</b>  1820-B IRONSTONE DRIVE BURLINGTON, ON L7L 5V3			
<b>SPECIAL INSTRUCTIONS:</b>		<b>PO#</b>	
		<b>ORDER#</b>	
ITEM CODE:	DESCRIPTION	QNTY.	WEIGHT
<b>TOTAL</b>			
<b>NUMBER OF PALLETS:</b> REGULAR <input type="text"/> CHEP <input type="text"/> CPC <input type="text"/>			
<b>DECLARED VALUE \$</b> _____		<b>TERMS:</b> PREPAID <input type="checkbox"/> COLLECT <input type="checkbox"/>	
<small>MAXIMUM LIABILITY OF \$4.41 PER KILOGRAM (\$2.00 PER POUND) UNLESS STATED OTHERWISE</small>		OTHER <input type="checkbox"/>	
<b>SHIPPER:</b> PICK UP DATE _____ SIGNATURE _____ PRINT _____ <small>THIS IS TO CERTIFY THAT THE ABOVE MATERIALS ARE PROPERLY CLASSIFIED, DESCRIBED, PACKAGED, MARKED AND LABELED, AND ARE IN PROPER CONDITION FOR TRANSPORTATION, ACCORDING TO THE APPLICABLE REGULATIONS OF THE DEPARTMENT OF TRANSPORTATION</small>		<b>CARRIER:</b> PICK UP DATE _____ SIGNATURE _____ PRINT _____ <small>CARRIER ACKNOWLEDGES RECEIPT OF PACKAGES, AND THAT THEY ARE PROPERLY DESCRIBED AS ABOVE AND ARE IN GOOD ORDER EXCEPT AS NOTED</small>	
<b>RECEIVED IN APPARENT GOOD ORDER</b>			
RECEIVER SIGNATURE: _____ PRINT NAME: _____ DATE: _____			
<b>RECEIPT OF GOODS AT DESTINATION</b>			

# ANEXO G: MODELO CERTIFICADO DE ORIGEN

## ANEXO 4

### CERTIFICADO DE ORIGEN

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION  
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

PAIS EXPORTADOR:

PAIS IMPORTADOR:

No. de Orden (1)	NALADISA	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS
------------------	----------	---------------------------------

#### DECLARACION DE ORIGEN

**DECLARAMOS** que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No. . . . . cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2). . . . . de conformidad con el siguiente desglose:

No. de Orden	NORMAS (3)
Fecha:	
Razón social, sello y firma del exportador o productor:	

OBSERVACIONES:

<b>CERTIFICACION DE ORIGEN</b>
Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de:
a los:
Nombre, sello y firma Entidad Certificadora:

- Notas: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
- (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de Alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.
- (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.
- El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.