



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS

**PROYECTO DE TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO
EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

**Tema: "PROYECTO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN
DE KARAMELINA AL MERCADO CHILENO, PERÍODO 2014-2022."**

**AUTOR:
ATAPUMA RIVADENEIRA PAÚL**

**DIRECTOR:
ING. PAOLA MENDOZA I.**

QUITO, 2015

DECLARATORIA DE AUTORÍA

Los conceptos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor: Paúl Fernando Atapuma Rivadeneira.

Quito, xx de xxxxx del 2015.

(f) _____

DEDICATORIA

Emily a, ti gracias por ayudarme a encontrar un propósito más grande, por lidiar con mis conflictos y cambios, por apoyarme, aconsejarme y darme fe, de que se puede hacer las cosas grandiosamente y darme amor y consideración, lo que me permite salir adelante siempre.

AGRADECIMIENTO

A mis padres Carmen y Hugo quienes me han heredado el legado más preciado que puede dársele a un hijo, sabiduría.

Los cuales sin escatimar esfuerzo alguno, han sacrificado gran parte de su vida para formarme y educarme.

Y cuya ilusión de vida ha sido convertirme en una persona íntegra y de provecho.

Al término de esta etapa de mi vida, quiero expresar un profundo agradecimiento a quienes con su ayuda, apoyo y comprensión me alentaron a lograr esta hermosa realidad.

Gracias.

INDICE DE CONTENIDOS

DECLARATORIA DE AUTORÍA.....	
DEDICATORIA.....	
AGRADECIMIENTO.....	
INDICE DE CONTENIDOS.....	
INDICE DE CUADROS.....	xiii
INDICE DE GRAFICOS.....	xv
INDICE DE ANEXOS.....	xvi
INTRODUCCIÓN.....	
CAPÍTULO I.....	
GENERALIDADES.....	
1.1 TEMA.....	3
1.2 JUSTIFICACIÓN.....	3
1.3. OBJETIVOS.....	3
1.3.1. Objetivo general.....	3
1.3.2. Objetivos específicos.....	4
1.4. IDEA A DEFENDER.....	4
CAPÍTULO II.....	
MARCO REFERENCIAL TEORICO - CONCEPTUAL.....	
2.1. Marco teórico.....	5
2.2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.....	6
2.3. COMERCIO INTERNACIONAL.....	7
2.4. TIPOS DE COMPAÑÍA.....	8
2.4.1 Compañías.....	8
2.5. SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR (SENAE).....	10
2.5.1. AGENTE AFIANZADO.....	10
2.5.2. MEDIOS DE PAGO.....	11
2.6. EXPORTACIÓN.....	11
2.7. IMPORTANCIA DEL TRANSPORTE EN EL COMERCIO EXTERIOR.....	11
2.8. TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN.....	12

2.8.1. INCOTERMS.....	12
2.9. LOGÍSTICA.....	14
2.10. DETERMINACIÓN DE LA OFERTA.....	15
2.11. FINANCIAMIENTO.....	15
2.12. ORGANIZACIÓN.....	17
CAPÍTULO III.....	19
MARCO METODOLÓGICO.....	19
3.1. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	19
3.1.1. Técnicas de Investigación.....	19
CAPÍTULO IV.....	21
ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN ECUATORIANA.....	21
4.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS.....	21
4.2. ORIGEN.....	22
4.3. CARACTERÍSTICAS DE LA ELABORACIÓN DE LA KAMELINA.....	22
4.4. COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS.....	23
4.5. Evolución de las exportaciones ecuatorianas de caramelo.....	26
CAPÍTULO V.....	27
ESTUDIO DE MERCADO.....	27
5.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	27
5.1.1. Objetivo General.....	27
5.1.2. Objetivos Específicos.....	27
5.2. EXPORTACIÓN MUNDIAL DE CAMELO.....	27
5.2.1. Cantidad De Caramelo Exportado Mundialmente.....	27
5.3. CANTIDAD DE CAMELO IMPORTADO MUNDIALMENTE.....	29
5.4. EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE CAMELO.....	30
5.4.1. Principales Orígenes Y Participación De Las Importaciones Chilenas De Caramelo Entre el 2009 al 2013.....	31
5.5. GENERALIDADES DEL MERCADO CHILENO.....	31
5.5.1. Rasgos Geográficos.....	32
5.5.2. Marco Político.....	33
5.5.3. Datos De Interés Social.....	33

5.5.4. Estructura Del Comercio Exterior.....	34
5.5.4.1. Principales Países Compradores Y Proveedores De Chile.....	35
5.5.5. Enlaces Desde Y Hacia Chile.....	36
5.5.5.1. Vía Aérea.....	36
5.5.5.2. Vía Marítima.....	37
5.5.5.3. Vía Terrestre.....	39
5.5.3. Balanza Comercial Ecuador-Chile.....	40
5.6. CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA.....	41
5.6.1. Proyección De La Producción Nacional De Caramelo En Chile.....	42
5.6.2. Proyección De La Importación De Caramelo En Chile.....	44
5.6.3. CÁLCULO DEL CONSUMO TOTAL.....	46
5.6.4.1. Cálculo Del Consumo Real.....	50
5.6.5. Cálculo Del Consumo Real Recomendado De Caramelo.....	50
5.7. OFERTA.....	51
Factores que afectan la oferta.....	51
CAPÍTULO VI.....	54
ESTUDIO TÉCNICO.....	54
6.1. INTRODUCCIÓN.....	54
6.2. OBJETIVO DEL ESTUDIO TÉCNICO.....	54
6.3. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO.....	55
6.3.1. Factores Para Determinar El Tamaño Del Proyecto.....	55
6.3.1.1. Demanda.....	55
6.3.1.2. Suministros E Insumos.....	55
6.3.1.3. Tecnología Y Equipos.....	56
6.4. Diagrama Organizacional De La Empresa.....	61
6.5. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	61
6.5.1 Macro Localización.....	62
6.5.2 Macro Localización.....	62
6.6. INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	63
6.6.1. El Producto.....	63
6.6.1.1. Propiedad Nutricional.....	64

6.6.1.2. Presentación Del Producto.....	64
6.6.2. Materia Prima.....	64
6.6.3. Proceso De Producción.....	65
6.3.3.1. Envasado.....	68
6.6.3.2 Embalaje.....	68
6.6.4. Selección Del Envase.....	68
6.6.5. Normas De Etiquetado.....	69
6.6.6. Embalaje Para El Caramelo.....	69
6.6.7. Almacenamiento.....	73
6.6.8. Control Sanitario.....	73
6.6.9. Control De Calidad.....	74
6.6.10. Flujograma De Proceso.....	74
CAPÍTULO VII.....	75
COMERCIO EXTERIOR.....	75
7.1. INTRODUCCIÓN.....	75
7.2. PROCESO DE EXPORTACIÓN Y LOGÍSTICA.....	75
7.3. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO SEGÚN EL ARANCEL.....	76
7.4. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO.....	77
7.5. PROCEDIMIENTO PARA LA EXPORTACIÓN.....	77
7.5.1. Negociación.....	77
7.5.1.1. Sistema De Medida.....	78
7.5.1.2. Incoterms.....	78
7.5.1.2.1. Selección Del Incoterm.....	78
7.5.1.3. Embalajes.....	81
7.5.1.4. Condiciones De Pago.....	82
7.5.2. Trámites Previos Para La Exportación.....	82
7.5.2.1. Registro Como Exportador/Token.....	82
7.5.2.2. Procedimiento Para Exportar.....	83
6.5.2.2.1. Contacto Con El Comprador En El Exterior.....	84
6.5.2.2.2. Documentos A Presentar.....	84
7.5.2.2.2.1. Factura Comercial.....	85

7.5.2.2.2.2. Conocimiento De Embarque.....	86
7.5.2.2.2.3. Certificado De Origen.....	87
7.5.2.2.2.4. Proceso Ecuapass.....	88
7.5.2.2.2.5. Registro Sanitario.....	90
7.5.2.2.2.5.1. Envío De Muestra.....	90
7.6. Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio del libro v del código de la producción, comercio e inversiones.....	90
7.6.1. Trámite.....	92
7.6.1.1. Fase De Pre Embarque.....	92
7.6.1.2. Fase De Post- Embarque.....	93
7.7. Proceso de Exportación.....	94
7.8. FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN.....	97
7.9. GASTOS DE EXPORTACIÓN.....	98
7.9.1. Documentos Para La Exportación.....	98
7.9.2. Transporte Interno (Hacia El Puerto De Embarque) Y Seguro.....	99
7.9.3. Trámites Aduaneros.....	100
7.9.4. Manipuleo En El Puerto De Embarque.....	100
7.9.5. Manipuleo En El Puerto De Embarque.....	101
7.9.6. Agentes.....	101
7.10. ACUERDOS COMERCIALES BILATERALES ECUADOR CHILE.....	102
7.10.1 OBJETIVO DEL ACUERDO BILATERAL CON CHILE.....	102
CAPÍTULO VIII.....	105
BASE LEGAL.....	105
8.1. INSTITUCIONES RELACIONADAS CON EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE KARMELINA.....	105
8.2. Superintendencia de Compañías.....	105
8.2.1. Constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada.....	105
8.2.2. Servicio de Rentas Internas (SRI).....	106
8.2.3. Servicio nacional de aduanas del ecuador. (SENAE).....	108
8.2.4. Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras. (PRO.....	109
ECUADOR).....	109

8.2.5. Ministerio de salud del Ecuador.....	109
8.2.6. COMEX.....	111
8.3. LEYES CONEXAS.....	111
8.3.1. Ley De Comercio Exterior E Inversiones. (LEXI).....	111
8.3.2. Código orgánico de la producción, comercio e inversiones. (COPCI)	112
8.4. NORMATIVA INTERNACIONAL.....	113
8.5. BORRADOR DE LA ESCRITURA PÚBLICA PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA.....	113
CAPÍTULO IX.....	118
INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO.....	118
9.1. INTRODUCCIÓN.....	118
9.2. OBJETIVO.....	118
9.2.1 Objetivo General.....	118
9.2.2 Objetivos Específicos.....	118
9.3. INVERSIÓN.....	119
9.3.1. Activos Fijos.....	120
9.3.1.1. Terreno.....	120
9.3.1.2. Construcciones.....	120
9.3.1.3. Maquinaria Y Equipos.....	120
9.3.1.4. Equipos De Oficina.....	120
9.3.1.5. Equipos De Computación.....	120
9.3.1.6. Muebles Y Enseres.....	121
9.4. ACTIVOS FIJOS DIFERIDOS O INTANGIBLES.....	123
9.4.1. Capital De Trabajo.....	123
9.5. FINANCIAMIENTO.....	124
9.5.1. Estructura De La Deuda.....	125
9.5.2. Amortización De La Deuda.....	126
CAPÍTULO X.....	129
COSTOS E INGRESOS.....	129
10.1. COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO.....	129
10.2 OBJETIVOS PARA LOS COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO.....	129

10.3 COSTOS DEL PROYECTO.....	129
10.3.1 Costos De Producción.....	130
10.3.2 Costos Directos.....	130
10.3.2.1 Materia Prima.....	130
10.3.2.2 Mano De Obra Directa.....	132
10.3.3 Costos Indirectos.....	133
10.3.3.1 Materiales Indirectos.....	133
10.3.3.2 Mano De Obra Indirecta.....	133
10.3.3.3 Insumos.....	133
10.3.4 Gastos Indirectos De Fabricación.....	134
10.3.4.1. Mantenimiento Y Reparación.....	135
10.3.4.2. Seguros.....	136
10.3.4.3 Depreciaciones Y Amortizaciones.....	136
10.3.5 Gastos Administrativos.....	138
10.3.6 Gastos De Ventas.....	138
10.3.7 Gastos Financieros.....	139
10.4 COSTO TOTAL DEL PROYECTO.....	139
10.5. INGRESO DEL PROYECTO.....	142
CAPÍTULO XI.....	143
EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	143
11.1. OBJETIVO DE LA EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	143
11.2. ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.....	143
11.3. ESTADO DE RESULTADOS.....	146
11.4. FLUJO DE CAJA.....	148
11.5. INDICADORES DE RENTABILIDAD.....	152
11.6. COSTOS DE OPORTUNIDAD.....	152
11.6.1. Valor Actual Neto (Van).....	153
11.6.2. Tasa Interna De Retorno – TIR.....	154
11.6.3. Periodo De Recuperación De La Inversión. (PRI).....	155
11.6.4. Punto De Equilibrio.....	155
11.7. ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO (IE).....	159

11.7.1. Índice De Rentabilidad Sobre Las Ventas (IR).....	159
11.7.2. Índice De Rentabilidad Sobre La Inversión. (IRI).....	159
11.7.3. Rendimiento Del Capital Propio. (RCP).....	160
11.7.4. Índice De Cobertura De Intereses. (ICI).....	160
CAPITULO XII.....	163
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	163
12.1. CONCLUSIONES.....	163
12.2. RECOMENDACIONES.....	165
ANEXOS.....	167
BIBLIOGRAFÍA.....	176

INDICE DE CUADROS

cuadro N° 1. Evolución De Las Exportaciones Ecuatorianas De Caramelo.....	26
Cuadro N°2. Cantidad De Caramelo Exportado Mundialmente.....	28
Cuadro N° 3. Cantidad De Caramelo Producido E A Los Países.....	29
Cuadro N° 4. Orígenes De Los Productos Del Sector De Caramelos.....	29
Cuadro N° 5. Demografía De Chile.....	32
Cuadro N° 6. Principales Áreas Metropolitanas De Chile.....	34
Cuadro N° 9. Balanza Comercial Ecuador Chile.....	40
Cuadro N° 10. Balanza Comercial Ecuador Chile.....	41
Cuadro N° 11. Producción Nacional Histórica De Caramelo En Chile Toneladas.....	42
Cuadro N° 12. Proyección De La Producción Nacional De Caramelo En Chile.....	43
Cuadro N° 13. Proyección De La Producción Nacional De Caramelo En Chile.....	44
Cuadro N° 14. . Importación Nacional Histórica De Caramelo En Chile.....	44
Cuadro N° 15. Proyección De La Importación De Caramelo En Chile.....	45
Cuadro N° 16. Proyección De Las Importaciones De Caramelo En Chile.....	46
Cuadro N° 17. Consumo Total De Karamelina En El Mercado Chileno.....	47
Cuadro N° 18. Tabla De Crecimiento De La Población En Chile.....	47
Cuadro N° 19. Población Histórica Segmentada De Los Habitantes De Chile En Base A Preferencias De Consumo.....	48
Cuadro N° 20. Proyección De Población Del Mercado Chileno.....	48
Cuadro N° 21. Proyección De La Población En Chile.....	49
Cuadro N° 22. Consumo Real De Caramelo En Chile.....	50
Cuadro N° 23. Propuesta De Oferta Exportable.....	52
Cuadro N° 24. Micro Localización.....	62
Cuadro N° 25. Propiedades Nutricionales.....	63
Cuadro N° 26. Costo Promedio Del Embalaje.....	70
Cuadro N° 27. Documentos Para La Exportación.....	97
Cuadro N° 28. Transporte Interno (Hacia El Puerto De Embarque) Y Seguro.....	99
Cuadro N° 29. Trámites Aduaneros.....	99
Cuadro N° 30. Manipuleo En El Puerto De Embarque.....	99
Cuadro N° 31. Manipuleo En El Puerto De Embarque.....	100
Cuadro N° 32. Agente De Aduana.....	101

Cuadro N° 33. Capital Social De La Compañía.....	115
Cuadro N° 34 Inversión.....	118
Cuadro N° 35 Activos Fijos Diferidos.....	122
Cuadro N° 36 Financiamiento.....	123
Cuadro N° 37 Financiamiento Análisis Capital Propio Y Crédito.....	124
Cuadro N° 38 Amortización De La Deuda.....	125
Cuadro N° 39 Materia Prima.....	129
Cuadro N° 40 Valor De Producto.....	129
Cuadro N° 41 Cantidad Unitaria X Exp.....	129
Cuadro N° 42 Recursos Humanos.....	130
Cuadro N° 43 Tabla Salarial Respecto A Sueldo De Empresa.....	131
Cuadro N° 44 Suministros, Servicios Y Otros Gastos.....	132
Cuadro N° 45 Mantenimiento.....	133
Cuadro N° 46 Resumen Anual De Egresos.....	138
Cuadro N° 47 Estado De Resultados.....	145
Cuadro N° 48 Flujo De Caja.....	147
Cuadro N° 49 Flujo De Fondos Proyectado.....	149
Cuadro N° 50 Cuadro Referencial De Avance.....	150
Cuadro N° 51 Análisis De Sensibilidad.....	150
Cuadro N° 52 Cálculo Del Van.....	152
Cuadro N° 53 Calculo Del Punto De Equilibrio.....	154
Cuadro N° 54 Analisis De Indicadores De Rentabilidad.....	158

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico N°1. Evolución de las importaciones chilenas de caramelo.....	30
Gráfico N° 2. Mercados proveedores de caramelo, importados por chile.....	31
Gráfico N° 3. Chile.....	31
Gráfico N°4 Mapa geográfico de Chile.....	33
Gráfico N°5 Principales proveedores de Chile.....	35
Gráfico N°6 Exportaciones de chile hacia el mundo.....	35
Gráfico N°7 Importaciones de chile hacia el mundo.....	36
Gráfico N°8 Mapa logístico de Chile.....	36
Gráfico N°9 Puertos y características de Ecuador- Chile.....	39
Gráfico N°10 Resumen Del Consumo Real Recomendado Per Cápita.....	51
Gráfico N°11 Sistema de agitación mecánica.....	55
Gráfico N°12 Máquina Mezcladora Paila Quemador.....	56
Gráfico N°13 Moldes De Aluminio.....	56
Gráfico N°14 Balanza Electrónica Industrial.....	56
Gráfico N°15 Cortador De Caramelo.....	57
Gráfico N°16 Sellador De Bolsas De Polietileno.....	57
Gráfico N°17 Mesón De Acero Inoxidable.....	57
Gráfico N°18 Cortadoras De Palanquetas De Caramelo.....	58
Gráfico N°19 Máquina Etiquetadora Lineal.....	58
Gráfico N°20 Tanque Aséptico.....	58
Gráfico N°21 Máquina De Enfriamiento.....	59
Gráfico N°22 Termómetro Industrial.....	59
Gráfico N°23 Diagrama Organizacional De La Empresa.....	60
Gráfico N°24 Proceso De Producción.....	64
Gráfico N°25 Flujo Del Proceso De Producción.....	65
Gráfico N°26 Dimensiones Embalaje Primario.....	69
Gráfico N°27 Flujograma De Proceso.....	73
Gráfico N°28 Incoterm.....	77
Gráfico N°29 Flujo grama Del Proceso De Exportación.....	96
Gráfico N°30 Punto De Equilibrio:.....	156

INDICE DE ANEXOS

Anexo N° 1. Solicitud de clave de operador de comercio exterior.....	164
Anexo N°2 . Proforma de construcción de cuarto frío.....	165
Anexo N° 3. Ventana Ecuapass.....	166
Anexo N° 4. Requisitos de token o llave electrónica Ecuapass.....	168
Anexo N° 5. Certificado de origen.....	169
Anexo N° 6. Bill of Landing.....	170
Anexo N° 7. Carta de crédito.....	171
Anexo N° 8. Pasos para constitución de una empresa.....	172

INTRODUCCIÓN

En los últimos años se ha diversificado el comercio, lo que podría cambiar la importancia de las relaciones comerciales, sobre todo para Ecuador.

Las crecientes exportaciones de productos alimenticios del Ecuador hacia mercados internacionales, hace que éstos vayan diversificándose y penetrando en diferentes mercados.

El mercado de los productos de consumo masivo es un mercado altamente competitivo, por lo cual en este contexto el presente proyecto pretende analizar la factibilidad de poder exportar al mercado chileno un nuevo producto conocido como Karamelina, es así como se precisa diferenciar o establecer el producto para lograr posicionarlo en el mercado internacional por la calidad, sabor y valor.

Es indispensable un posicionamiento en el mercado ofreciendo al cliente un producto atractivo, competitivo, de precio justo, en resumen con un valor agregado de acuerdo al nicho de mercado o tipo de cliente.

KARAMELINA es un dulce de caramelo de textura chiclosa que puede ser combinado con una variedad de productos tales como chocolate, frutos secos, suplementos nutricionales etc.

La producción del dulce de caramelo es sencilla y se la realiza semi - artesanalmente además los ingredientes son de fácil acceso, debido a que son de fácil acceso, costos bajos y disponibilidad.

Además la ventaja de Karamelina es que no solo se le puede considerar como un caramelo sino también como a un chocolate ya que se mezcla con una infinidad de productos tales como (chocolate, coco, frutos secos, esencias de sabores por mencionar algunos).

Estableciendo así un producto con diversos, sabores por combinación de ingredientes al momento de su elaboración que producen al mezclarlos de diferentes maneras sabores distinto simplemente por la constitución de los mismos, colores ya que se tiene la facultad de agregar colorantes alimenticios a la mezcla lo que logra un distintivo y ventaja competitiva y presentación ya que al ser en su contextura física un caramelo chicloso se lo puede moldear al gusto del cliente o preferencia comercial logrando con ello una diversificación del producto como tal.

En el mercado chileno la variedad es fundamental, cualidad que posee nuestro dulce, tanto como los canales de distribución para poder tener presencia en el mercado chileno en donde se le ofrece como una nueva experiencia de sabor, presentación a través de la elaboración de un dulce artesanal con características inimitables.

Es necesario identificar a la KARAMELINA como una marca amiga debido a que es un producto personal que busca fomentar el consumo de caramelos que no solo cumplan con la satisfacción de un gusto o antojo sino que el mismo aporte en la nutrición diaria de una persona ya que el mismo posee cualidades que en su elaboración contribuyen con la salud de las personas que consumen nuestro producto esto se da por el omega tres que contiene el caramelo a través de la chía, con la finalidad que crear en el cliente una relación de satisfacción , cliente producto. Y con ello obtener el éxito.

CAPÍTULO I

GENERALIDADES

1.1 TEMA

Proyecto de pre-factibilidad para la exportación de Karamelina al mercado chileno, periodo 2014-2022.

1.2 JUSTIFICACIÓN

Se escogió el tema porque nos permite poner en práctica conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera académica y ya que el producto como tal posee características innovadoras debido a que no existe un producto manufacturado similar como competencia directa lo cual ayudara a la Karamelina a tener un gran éxito en el mercado extranjero, por ser un producto novedoso y de calidad.

Otra ventaja del producto es que su preparación es sencilla y que sus ingredientes son de fácil acceso porque son productos de consumo cotidianos que forman parte de la canasta básica, y sobre todo que al ser un producto artesanal nos permite cuidar la calidad e inocuidad en el proceso productivo, no contiene químicos dañinos en suma por los ingredientes que lo constituyen.

El proyecto impulsa desarrollar nuevas ideas de negocios que pueden contribuir a la economía del país a través de la diversificación de las exportaciones, y el desarrollo de nuevos productos y mercados.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo general

Elaborar un proyecto de pre-factibilidad para la exportación de Karamelina al mercado chileno.

1.3.2. Objetivos específicos

- Elaborar el estudio de mercado chileno.
- Determinar la cadena de distribución logística más óptima para la comercialización de la Karamelina.
- Establecer los trámites, procedimientos y requisitos necesarios para la exportación hacia Chile.
- Evaluar la viabilidad financiera del proyecto.
- Determinar cuáles son las ventajas competitivas de exportación de Karamelina a Chile.

1.4. IDEA A DEFENDER

La elaboración de Karamelina de excelente calidad, sabor y presentación a precios competitivos, permitirá acceder al mercado chileno en condiciones rentables, debido a la diversidad en sabores presentaciones y ventajas nutricionales del producto.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL TEORICO - CONCEPTUAL

2.1. Marco teórico

Para poder comercializar productos a los mercados del exterior es posible que se presenten diversas dificultades como competidores, diversidad de precios, por lo cual el vendedor o exportador tendrá la obligación de que el producto a vender cumpla con requisitos, normas y reglamentos tales como calidad del producto (KARAMELINA), que cumpla con los requisitos y normas técnicas aplicables del país de destino y con ello todos los códigos, reglamentos y disposiciones sanitarias o de comercio, incluyendo su presentación, empaque y embalaje.

Hasta hace unas décadas las golosinas eran un premio, o un lujo, pero la industria ha crecido diversificando la oferta de forma tal que hoy se ajusta a todos los requerimientos del consumidor, ya sea económicos, nutricionales, e incluso con beneficios a la salud.

Según Euromonitor Internacional en el 2013 determino que: Es así como en el transcurso del año 2013a nivel nacional en CHILE se consumieron, 660 millones de pesos chilenos de productos tales como caramelos, confites y bombones.

Euromonitor Internacional, estima que en el año 2014 en Chile, se consumirán (5,2) kilos per cápita de caramelos, confites y bombones.

Marco teórico

El proyecto es una descriptiva investigación; en el cual se establece los procesos de elaboración, preparación y comercialización internacional del producto llamado Karamelina, a la vez que se interrelacionarán las variables en busca de los resultados esperados.

2.2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

“La investigación de mercados es una de las funciones de la mercadotecnia que se encarga de obtener y proveer datos e información para la toma de decisiones relacionadas con la práctica de la mercadotecnia.”[edu13],

Por ejemplo, “dando a conocer qué necesidades o deseos existen en un determinado mercado, quiénes son o pueden ser los consumidores o clientes potenciales, cuáles son sus características, cuál es su grado de predisposición para satisfacer sus necesidades o deseos, entre otros.”[Por12]

“A partir de las técnicas de análisis y recolección de información, se reconocen cuatro grandes tipos de estudios en la investigación de mercados”[Pro12]:

- Investigación cuantitativa o numérica
- Investigación cualitativa
- Investigación documental o de fuentes secundarias
- Investigación secundaria de marketing

Los pasos para el desarrollo de una investigación de mercados son:

1. Definir el problema a investigar
2. Seleccionar y establecer el diseño de la investigación
3. Recolección de datos y análisis
4. Formular hallazgos

Aplicaciones de la investigación de mercados

- Análisis del consumidor:
 - Usos y actitudes.
 - Posicionamiento e imagen de marcas.
 - Satisfacción de la clientela.
- Análisis de producto:
 - Análisis de sensibilidad al precio.
 - Test de producto.
 - Test de envase y/o etiqueta.
 - Test de marca.

- Estudios comerciales:
 - Áreas de influencia de establecimientos comerciales.
 - Imagen de establecimientos comerciales.
 - Comportamiento del comprador en punto de venta.
- Estudios de distribución:
 - Auditoría de establecimientos detallistas.
 - Comportamiento y actitudes de la distribución.
 - Publicidad en punto de venta.

Marco teórico

2.3. COMERCIO INTERNACIONAL

“El Comercio Internacional es el intercambio de bienes, productos y/o servicios entre dos países, bloques o regiones económicas (uno exportador y otro importador)”[Cor].

“El intercambio internacional es también una rama de la economía. Al comercio Internacional se justifica dentro de la economía por la teoría de la ventaja comparativa o por la mayor existencia de productos o bienes intercambiados tendientes a incrementar la oferta en el mercado local”. [CHA09]

“La tecnología ha facilitado las operaciones del comercio exterior, gracias a esto, los sistemas informáticos y de gestión permiten hacer seguimiento de los envíos, acceder a los datos relevantes de un contenedor o grupaje en destino y compartiendo y administrando la documentación necesaria de forma fácil”.

“El comercio también se está viendo fomentado por la mayor facilidad de encontrar clientes en el exterior, gracias al mayor alcance de los portales corporativos en internet difundiendo información con la consolidación y crecimiento de buscadores web y directorios especializados”.

[ANG13]

→ Los **contingentes** “son barreras cuantitativas, el gobierno establece un límite a la cantidad de producto otorgando licencias de importación de forma restringida”.

[Mar07]

↪ Los **aranceles** “son barreras impositivas, el gobierno establece una tasa aduanera provocando una subida en el precio de venta interior del producto importado con lo que su demanda disminuirá”. [Mar07]

↪ Las **barreras administrativas** “son muy diversas, desde trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, hasta sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, al ser diferentes de las del resto del mundo, impidan la venta en el interior a los productos que no hayan sido fabricados expresamente para el país”. [Mar07]

2.4. TIPOS DE COMPAÑÍA

2.4.1 Compañías

Definiciones:

↪ Es un contrato con la que dos o más personas estipulan colocar algo en común (dinero, bienes, servicios, industria o trabajo apreciable en dinero) con un fin de repartirse, entre sí los beneficios que se generen del mismo.

↪ Contrato de compañía es aquel por el que dos o más personas juntan sus capitales o industrias y demás, con el fin de emprender en operaciones, negociaciones mercantiles y participar de sus utilidades y ganancias.

Especies de Compañías

En nuestro país, se establece la posibilidad de crear los siguientes tipos de compañías:

↪ **Compañía en nombre colectivo.**- “La compañía colectiva es una compañía típicamente personalista; por lo tanto, rige en la compañía el principio de conocimiento y confianza entre los socios; no admite suscripción pública de capital, los aportes no están representados por títulos negociables, la administración está ligada, a los socios”. [ROB10]

→ **Compañía en comandita simple.**- “Es una sociedad mercantil personalista, con razón social y capital social representado por partes sociales nominativas; suscritas por uno o más socios comanditados, estos son aquellos que se proyectan simplemente a la administración de los fondos sociales, que responden de las obligaciones sociales de una manera subsidiaria, solidaria e ilimitada; y, de uno o más socios comanditarios, estos últimos son aquellos que se proyectan de forma exclusiva a suministrar y sustanciar con ello la concurrencia de capital social”.
[ROB10]

→ **Compañía de responsabilidad limitada.**- “Es una persona jurídica, de derecho privado, con patrimonio propio distinto al de su titular, que se constituye para el desarrollo de actividades económicas de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidas por ley. Como podemos deducir su responsabilidad es limitada al capital social de la organización, no existe libre negociación de sus participaciones y es una compañía personalista de carácter cerrado”. [ROB10]

Se constituye sólo en forma simultánea e intervendrán un mínimo de dos socios con un máximo de quince personas.

→ **Compañía anónima.**- “Es una sociedad de capitales, en la que el capital social se encuentra representado por títulos negociables y que poseen un mecanismo jurídico propio y dinámico; por lo cual, la acción es la parte alícuota del capital de una compañía anónima. Es una sociedad cuyo capital está dividido en acciones”.
[ROB10]

Marco teórico

Elaboración de la escritura pública.- El notario tiene que dar fe del contrato suscrito por los accionistas.

El contrato tiene que seguir los procedimientos para ser elevado a escritura pública:

Afiliación a la Cámara de Producción.- Toda compañía debe afiliarse a un gremio relacionado a las actividades que desarrollará. Esta afiliación se realiza en etapas distintas:

a) Compañías afiliadas a Cámaras de Industrias y demás, deberán hacerlo previo a la a probación de la constitución por parte de la Superintendencia de Compañías.

Marco teórico

2.5. SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR (SENAE)

“Es un organismo al que se le atribuye en virtud de la ley, las competencias técnicas administrativas, necesarias para llevar adelante la planificación y ejecución de la política aduanera del país y para ejercer, en forma reglada, las facultades tributarias de determinación, resolución y sanción en materia aduanera, de conformidad con esta ley y sus reglamentos”. [Ser11]

“La aduana es un servicio público que tiene a su cargo principalmente la vigilancia y control de la entrada y salida de personas, mercancías y medios de transporte por las fronteras y zonas aduaneras de la República; la determinación y la recaudación de las obligación es tributarias causadas por tales hechos; la resolución de los reclamos, recursos, peticiones y consultas de los interesados; y, la prevención, persecución y sanción de las infracciones aduaneras.” [Ser11]

2.5.1. AGENTE AFIANZADO

Agente de Aduana puede ser una persona natural o jurídica el cual posee licencia de Agente afianzado de aduanas otorgada por el Director General del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador y el cual le faculta a tramitar de manera habitual y por cuenta ajena, el despacho de las mercancías trámites aduaneros, debiendo para el efecto presentar y cumplir normativas procedimiento y leyes aduaneras.

El delito aduanero.- “Consiste en el ilícito y clandestino tráfico internacional de mercancías, o en todo acto de simulación, ocultación, falsedad o engaño que induzca a error a la autoridad aduanera, realizados para causar perjuicios al fisco, evadiendo el pago total o parcial de impuestos o el cumplimiento de normas aduaneras, aunque las mercancías no sean objeto de tributación.” [WCA]

Sanciones para el Delito.- Son sanciones acumulativas aplicables al delito, cualquiera que sea el valor de la mercancía o la cuantía de los tributos que se evadieron o se pretendieron evadir que supere el diez por ciento.

a) Prisión de dos a cinco años;

b) Decomiso de las mercancías materia del delito y de los objetos utilizados para su cometimiento, inclusive los medios de transporte, siempre que sean de propiedad del autor o cómplice de la infracción. En caso de que el medio de transporte no sea de propiedad del autor o cómplice de la infracción, previamente a la devolución del mismo se impondrá a su propietario una multa equivalente al 20% del valor CIF de la mercancía.

2.5.2. MEDIOS DE PAGO

Son las obligaciones tributarias aduaneras: el dinero en efectivo; las notas de crédito por obligaciones fiscales; y, los cheques certificados.

Marco teórico

2.6. EXPORTACIÓN

Salida de bienes, productos, mercancías y servicios de un determinado país con destino a otro, atravesando las diferentes fronteras o territorios.

Exportación a consumo.- Las mercancías, bienes nacionales o nacionalizadas, que salen del territorio aduanero ecuatoriano, para su uso o consumo definitivo en el exterior.

Marco teórico

2.7. IMPORTANCIA DEL TRANSPORTE EN EL COMERCIO EXTERIOR

La movilización, transporte de bienes y mercancías en el comercio exterior son vitales porque conllevan una planificación logística mediante la coordinación de medios de transporte tiempos de entrega de mercancía los cuales determinan los costos de los bienes que se movilizan.

El transporte no solo implica mover equipos, materias primas o mercancías en general, sino también personas bienes y servicios por medios de transportes terrestres, aéreos, acuáticos o por otros modos especiales. La función logística del transporte está amparada con la distribución que se da dentro de las etapas de abastecimiento.

Marco teórico

2.8. TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

2.8.1. INCOTERMS

Los INCOTERMS son un grupo de reglas establecidas internacionalmente que se utiliza en todo el mundo, amparados por la Cámara de Comercio Internacional desde el año de 1936, los cuales establecen un alcance en las cláusulas comerciales incluidas en todos los contratos de compraventa internacional que se realizan, además regulan condiciones de entrega, costos de transacciones, responsabilidades de mercancías, reflejando, las prácticas modernas de transporte.

Carta de crédito.- “Es un instrumento de pago, sujeto a regulaciones internacionales, mediante el cual un banco (banco Emisor) obrando por solicitud y conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante) debe hacer un pago a un tercero (beneficiario) contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones de crédito.”[Cur]

Guía Aérea.- Este documento es utilizado para el transporte aéreo. Es emitido por la compañía aérea, o en su defecto por su representante o freight forwarder (agente descargas).

Por lo general, al enviar la carga vía aérea y al emitirse la correspondiente guía que la ampara, junto con ella viajan los documentos de embarque que se originan con motivo de la misma, por ejemplo: factura comercial, certificado de origen, packing list, etc.

Estos son entregados al importador en el país de destino junto con la guía aérea original.

Carta Porte.- Es un contrato de transporte que se utiliza para vía terrestre. El conocimiento, carta de porte o contrato de transporte, es el documento por el cual la empresa porteadora se compromete a prestar el servicio que en el mismo se estipula y de acuerdo a las condiciones de transporte impresas al reverso del original. [Olg14]

Conocimiento de embarque marítimo (Bill of Lading).- Es uno de los documentos de mayor importancia dentro del transporte de mercancías por mar; presenta las siguientes características:

↯ Es una evidencia del contrato de transporte.

↯ Es un recibo de las mercancías embarcadas.

↯ Es un documento de título de propiedad de las mercancías sin el cual no se pueden normalmente retirar las mercancías.

Este documento es el más utilizado en el transporte a nivel del Ecuador debido a que el 86% del transporte internacional se realiza por esta vía.

Factura comercial.- “Es un documento probatorio de las existencias de un contrato de compra - venta, que constituye parte de la documentación exigible para la ejecución de transacciones internacionales de comercio. En el comercio internacional las facturas deben contener datos y detalles técnicos relativos a las mercancías objeto de transacción, con indicación de las unidades de medida, cantidad de unidades vendidas, precios unitarios y totales (con especificación del incoterms de la transacción pactada), pesos brutos y netos, marcas, números de bultos, etc.”[Pro13]

Pólizas de seguros de transporte.- Es el documento que representa el contrato de seguro. En el cual se refleja las normas y regulaciones contractuales en carácter de responsabilidad entre el asegurador y el asegurado.

Certificado de origen.- “El certificado de origen es el documento emitido en el formato oficial, establecido en los acuerdos comerciales, y que sirve para acreditar el cumplimiento de los requisitos (criterios) de origen establecidos en las normas de origen que rigen el acuerdo y, por ende, acogerse a las preferencias arancelarias concedidas por los países miembros de dichos acuerdos.”[Cab12]

Marco teórico

2.9. LOGÍSTICA

“Es el proceso de proyectar, implementar y controlar un flujo de materia prima, inventario en proceso, productos terminados e información relacionada desde el punto de origen hasta el punto de consumo de una forma eficiente y lo más económica posible con el propósito de cumplir con los requerimientos del cliente final.”[Gar08]

↪ **Actividades claves en el sistema logístico:** Standard de servicio al cliente, transporte, manejo y gestión de inventarios e información y proceso de pedidos.

↪ **Actividades de soporte en un sistema logístico:** Almacenamiento, manejo de materiales, compras, diseño de empaque, cooperación con producción, mantenimiento de información.

↪ **Retos del transporte y logística:** “Maximizar ingresos, gestionar riesgos impositivos, administrar el fraude, fusiones y adquisiciones como facilitadores de reestructuración de la industria, movilidad internacional y empleo entre territorios, oportunidades en mercados emergentes, financiación de infraestructura de transporte.”[Xav12]

2.10. DETERMINACIÓN DE LA OFERTA.

Según Jara Francisco determino que: El Lcdo. Francisco Jara en su manual de Investigación de mercados afirma que “los consumidores favorecerán a productos que están disponibles y que puedan comprar. Por consiguiente, la gerencia debe enfocarse en maximizar la producción y en la eficiencia de la distribución” (pág. 3).

Lo que este concepto indica es que para determinar la oferta se debe tener conocimiento concreto de que es lo que los consumidores están dispuestos a adquirir y de esa manera plantear estrategias de producción, promoción, distribución y venta. Lo que este proyecto trata de determinar es cuan factible es producir Karamelina para vender en el mercado chileno. Por eso, después de establecer cuál es la potencial demanda, se debe determinar cuál es la capacidad de producción y oferta exportable del proyecto y así plantear las estrategias más viables para el mismo. La ley de la oferta: afirma que la oferta está directamente relacionada con el precio lo que quiere decir que entre mayor es el precio establecido en el mercado, mayor es la cantidad ofrecida por todos los productores, esto nos lleva a un punto importante que es el precio a manejar.

El precio tiene un significado para el consumidor y otro significado para el vendedor. Para el consumidor, el precio, es el costo de algo. Para el vendedor, el precio, es un ingreso y fuente fundamental de sus utilidades. “Es fundamental la asignación del precio porque de este depende la demanda que el proyecto tenga y así poder determinar mejor la oferta.

2.11. FINANCIAMIENTO.

Una vez definida la idea del negocio se lleva a cabo un estudio de mercado, el cual servirá de base para el estudio técnico y el financiero.

Concepción de la idea inicial Mercadeo Aspectos Financieros.

Para poder definir el estudio financiero, se mostrará el comportamiento proyectado de variables como:

El volumen de ventas de nuestros productos que serán distribuidos, el costo de producción, los gastos administrativos, de publicidad y de ventas; con esta información se descontarán los flujos de cada período usando una tasa de descuento (TMAR), para obtener la tasa de retorno del proyecto (TIR) y el valor actual neto (VAN) y una vez utilizando estas tasas y con el crecimiento de la producción cada año en un 2.5% en un tiempo de 5 años se podrá analizar si es factible el proyecto.

Requerimientos para plan financiero.

- Inversión requerida: Cuantificaremos a la inversión requerida, la cual permitirá cual y como se hará el financiamiento y cuáles son las fuentes de financiación como sería un capital propio, inversionistas etc. Y determinar cuál será el monto con el que va a participar cada parte de la inversión.
- Rentabilidad esperada.
- Proyecciones en años: El mercado meta definido en el plan de mercadeo será aplicado en los aspectos técnicos y financieros.

“A partir de las ideas y propuestas planteadas a lo largo del proyecto, se efectúa el siguiente análisis financiero; la proyección y detalle de gastos, posibles resultados que reporten beneficios y ganancias para los que decidan invertir en el negocio y/o proyecto.”[Pro09] Por ende se pretende evaluar si el presente proyecto es económicamente factible.

La inversión requerida antes de la puesta en marcha de nuestro proyecto puede dividirse en:

- Capital de trabajo: Es la cantidad de recursos de corto plazo que se necesita para comenzar las actividades, es decir es la diferencia entre el activo y el pasivo corriente.
- Activos fijos: Consta de la inversión en activos como: maquinaria y equipo, muebles, vehículos, edificios y terrenos, etc.

- Gastos pre operativos: “Estas inversiones son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, de los cuales, los principales rubros son los gastos de organización, las patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha, las capacitaciones y los imprevistos.”[MNG]

A partir del estudio realizado y en vista de la clase de proyecto que se quiere llevar a cabo, es necesaria la adquisición del equipo especializado.

En el capítulo anterior en el estudio técnico se detalla la descripción de equipos y bienes necesarios para la inversión del proyecto.

Para poner en marcha nuestro proyecto es necesario adquirir un crédito a través de una entidad privada y/o a través de la Corporación Financiera Nacional por medio de fomento y promoción de exportaciones para poder incrementar el capital inicial de la empresa y poder solventar los gastos e inversiones que se tendrá para el desarrollar el proyecto.

2.12. ORGANIZACIÓN.

Los objetivos y la estrategia para lograrlos constituyen la función de planificación, mientras que su desarrollo requiere establecer la estructura orgánica que lo permita.

Esta organización supone ordenar y coordinar todas las actividades, así como los medios materiales y humanos necesarios.

“En una organización definida cada persona o el personal tiene una función a realizar ya específica. Con esto el distinto personal emplea su tiempo a la ejecución de sus tareas y no a competir entre ellos por subir de nivel o por influencias; debido a que los puestos jerárquicos en razón a la información, los procedimientos y responsabilidades están previstas de antemano por la organización”.

La organización de una empresa requiere una serie de pasos:

1. Determinar claramente la actividad que se va a realizar; esto es, qué vamos a hacer.
2. Efectuar la división de esta actividad.
3. Ordenar las divisiones y señalar las personas que se responsabilizarán de cada una de ellas.

Ya que de una buena organización se logra optimizar los recursos y reducir las faltas y errores, todas las personas involucradas en los procesos de producción tienen que ser perfectamente capacitados para garantizar la calidad del producto Karamelina. Un organigrama representación gráfica de la organización, aunque la refleja de un modo parcial, ya que no incluye las normas de funcionamiento, métodos de trabajo, descripciones de puestos.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Se señalan los métodos y técnicas que se utilizaron para su desarrollo:

3.1. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.

Método Sintético: Se utilizó este método lógico para unir, relacionar y fusionar toda la información recolectada.

Método Deductivo: Se utilizó este método ya que como investigador es importante llegar a conclusiones particulares en base a información general ya establecida.

Método Histórico – Lógico: Se empleó el método lógico debido a que el proyecto requiere recabar toda la información estadística para conocer sobre el desarrollo y evolución en la elaboración, del producto, con lo cual se logrará armar un esquema preciso y sistemático de proyecciones que determinen una estructura al proyecto, logrando unir todos los elementos para la aportación de información correcta y sustentable.

3.1.1. Técnicas de Investigación

Encuesta: La encuesta es una herramienta muy útil para la obtención de información rápida, la cual se aplicará a productores de confites artesanales e industrializados.

Observación: Es una técnica que permite la observación permanente del fenómeno, hecho o caso u acción, permitiendo la recopilación de información y su posterior análisis y ejecución.

Entrevistas: Técnica de fácil aplicación que consiste en realizar una serie de preguntas de muy fácil contestación con la cual se obtiene información útil y sesgada para la elaboración del proyecto.

El estudio de mercado se realizó a través de la investigación de dos fuentes de información.

Fuentes Primarias: “Son aquellas investigadas precisamente por el interesado o por personal contratado por él, y se obtienen mediante entrevistas o encuestas a los clientes potenciales o existentes o bien, a través de la facturación para los negocios ya en operación, con el fin de detectar algunos rasgos de interés para una investigación específica. “[Mar14]

Teniendo un medio de investigación escogido, se debe formular un guión de preguntas. Formulando el guión se tiene que considerar:

- a) ¿Qué deseo saber?
- b) ¿Mediante que preguntas puedo llegar a lo que deseo saber?

Entre los principales tipos de preguntas que se pueden emplear en una encuesta, se encuentran las siguientes:

- a) Preguntas SI o NO
- b) Preguntas de solución múltiple A, B, C, D.
- c) Preguntas abiertas, en las que la persona contesta lo que desee.
- d) Preguntas de cierre, que se usan para corroborar información previamente solicitada.

Como regla general se sugiere considerar los siguientes aspectos para la elaboración del guión de una encuesta o cuestionario:

- a) Que la redacción de la pregunta sea clara.
- b) Que la respuesta de la pregunta no tenga que ser muy larga.

Fuentes Secundarias: Generadas por instituciones encargadas a recopilar información, datos de cada uno de los sectores de su interés:

↳ Las cámaras industriales o de comercio de cada ramo.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN ECUATORIANA

4.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS

“Desde la Antigüedad y debido a la necesidad del ser humano de encontrar alimentos ligeros y que proporcionen energía para sus largos viajes, se empezó a mezclar miel con algunos cereales y pulpa de frutas para luego darles forma, luego, con el descubrimiento del azúcar se pudo dar paso a lo que ahora conocemos como caramelos sólidos. Antes de que se empleara el [azúcar](#), ya se hacían dulces a base de otras sustancias, como la [miel](#), el [jengibre](#), el [regaliz](#) o la [lactosa](#).”[Lil09]

Un clásico entre los caramelos es el chicle. Surge de la costumbre que tenían en la antigüedad de masticar cosas diferentes de los alimentos. Mascando la savia de abeto solidificada descubrieron que era una magnífica forma de calmar la sed, gracias a la excitación que producía en las glándulas salivales. La gran revolución en la fabricación de la goma de mascar se produjo cuando T. Adams, en 1860, empezó a utilizar “chicle” importado del Yucatán o de Belice, como goma base. La nueva materia tenía dos propiedades muy importantes: mayor elasticidad y gran capacidad para retener el sabor, esto permitió que salieran al mercado chicles con sabores diferentes (fresa, regaliz, menta).[Tar12]

“Otro clásico son las pastillas Juanola, que cumplen ya cien años. Fueron creadas por un farmacéutico, Manuel Juanola, en una farmacia del Barrio de Gracia de Barcelona, eran unas pastillas romboides que mezclaban regaliz, mentol y eucalipto para calmar la tos. Tuvieron un éxito increíble, y en poco tiempo se vendían en toda España.”[Gui]

“Los caramelos Solano son otro ejemplo de longevidad en el mundo de los caramelos. Aparecen en la primera mitad del siglo XIX, cuando a un confitero logroñés se le ocurrió usar para hacer estos caramelos leche de burra, un remedio de entonces para los catarros. Celestino Solano, añadió a la leche un chorrillo de café y este remedio triunfó entre los acatarrados de Logroño.”[Gui]

4.2. ORIGEN

“Nacen a raíz de la necesidad del hombre por encontrar un alimento ligero que sirviese de sustento para sus largos viajes, algo pequeño, ligero pero que además le produjese energía. Ya en tiempos de Noé, los viajeros preparaban una pasta dulce y jugosa con pulpa de fruta y cereales pulverizados, incluso los antiguos egipcios preparaban sus caramelos mezclando miel y fruta, y moldeándolos de muy diversas formas. Pero es de la India de donde procede el descubrimiento de usar azúcar para elaborarlos, allí se produjo por primera vez azúcar sólido.”[Cyn10]

“El nombre de caramelo procede del descubrimiento de la caña de azúcar, también llamada “caña de miel” que en latín la denominaban “canna melis” y que finalmente dará lugar a “caramelo”. Con la caña de miel se desarrollaron nuevas y mejores técnicas de repostería, el problema fue que durante siglos fue un producto de lujo no alcanzable por cualquiera.”[Tar12]

“De esta época son también los grajeados, caramelos cubiertos de azúcar o de chocolate y rellenos con frutos secos, crocantes, pasas. A estas grageas se les añadía aromas de fresa, violeta o almizcle y se les daba diversos colores, para que llamasen la atención.”[Loo09]

Fue ya en 1850 cuando Estados Unidos comenzó con la producción industrial de caramelos, pero en España, no se aplicó hasta 1930.

A partir de 1960 las nuevas tecnologías se empezaron a imponer en la fabricación, hasta utilizar en la actualidad las técnicas más modernas.

4.3. CARACTERÍSTICAS DE LA ELABORACIÓN DE LA KARMELINA

En la fabricación industrial de caramelos se suelen usar como materias primas [azúcar](#) morena, [glucosa](#) y [agua](#), que se combinan en las proporciones adecuadas para generar un jarabe ([almíbar](#)) que posteriormente se cuece a altas

temperaturas. Una evaporación rápida produce la eliminación del agua presente en el jarabe cocido, quedando una pasta de caramelo que puede ser modelada en diferentes formas. El enfriamiento ulterior provoca la cristalización de la masa, formando el caramelo propiamente dicho al conferirle rigidez que lo hace apto para su empaquetado. Dependiendo del [solvente](#) ([agua](#) o [leche](#)) y de la receta, el resultado final puede llamarse de una forma u otra. Cuando se hace con leche, la reacción con las proteínas de la misma genera compuestos orgánicos cíclicos que otorgan nuevos sabores, al darse la [reacción de Maillard](#). La textura final depende de la [temperatura](#) a la que se [hierve](#) el almíbar, así como de la presencia de ácidos durante la cocción (por ejemplo, el agregado de [vinagre](#) en los almíbares orientales da como resultado un producto menos viscoso). La presencia de un [soluto](#) en un líquido hace que aumente su [punto de ebullición](#), y por eso cuanto más porcentaje de azúcar haya disuelta, más aumentará la temperatura de ebullición. Pero cuando se calienta la mezcla, el [agua](#) hierve y se [evapora](#), y por tanto aumenta la concentración de azúcar; esto hace que aumente más el punto de ebullición de la mezcla. Esta relación es predecible, y llevando la mezcla a una [temperatura](#) en concreto se consigue la concentración de azúcar deseada. En general, a temperaturas más altas (mayor concentración de azúcar) quedan caramelos más duros y rígidos, mientras que las temperaturas más bajas producen caramelos más suaves. Es recomendable un [termómetro](#) para controlar la temperatura.[wik14]

4.4. COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS

Comercializar y distribuir.- Vinculación entre cliente y vendedor, la cual se utiliza para identificar las oportunidades e inconvenientes del mercado; para generar, refinar y evaluar las medidas de mercadeo y para mejorar la comprensión del proceso del mismo.

Dicho de otra manera el estudio de mercado es utilizado como la herramienta de mercadeo que facilita el levante de información, que de una u otra forma serán procesados usando herramientas estadísticas y poder tener resultados a través de la aceptación de las complicaciones del producto en el mercado.

Segmentación del mercado.- “Es el proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. Todos los mercados están compuestos de segmentos y éstos a su vez están formados usualmente por sub segmentos. Por ejemplo el segmento de adolescentes puede dividirse aún más atendiendo a bases de edad, sexo, o algún otro interés.”[Mer14]

El producto en el mercado.- Las empresas tratan de vender un bien o artefacto que el cliente necesita o desea. Los generadores de los bienes y sus intermediarios compran productos, ya que el interés es la ganancia que se puede generar, mediante su uso o reventa, no en cómo se produjeron los productos.

El área del mercado.- Dependiendo del área geográfica que se abarque, los mercados se clasifican en:

↪ Locales: Mercados que se localizan en un ámbito geográfico muy restringido: la localidad.

↪ Regionales: Mercados que abarcan varias localidades integradas en una región geográfica o económica.

↪ Nacionales: Mercados que integran la totalidad de las transacciones comerciales internas que se realizan en un país; también se le llama mercado interno.

↪ Mundial: El conjunto de transacciones comerciales internacionales (entre países) forman el mercado mundial.

Población.- “Tener un adecuado conocimiento en torno a la población de determinado territorio tiene fuertes implicancias en las planificaciones y decisiones que se puedan tomar para dicho lugar en cuanto a política, economía, salud, educación, vivienda y conservación del medio ambiente, entre otras.”[Pro15]

Plaza.- La Plaza hace hincapié en obtener el producto "adecuado" para la plaza del mercado meta.

Toda vez que el producto comprenda un bien físico, el planeamiento de la Plaza incluye decisiones sobre la distribución física que está basada en la forma de transportarla.[ANG13]

Comportamiento de la demanda.- “Las acciones que toman los consumidores respecto a cuanto consumir respecto a cuanto consumir de un determinado bien se manifiesta en el mercado a través de la demanda, otra manera es que la demanda nos dice cuanto requerirán.”[MSc12]

Comportamiento de la oferta.- El comportamiento de la demanda se determina por varios factores entre estos tenemos:

En la tecnología: en cambio en la técnica de producción puede implicar una disminución en los costos lo cual incentivara la producción.

Expectativas de los productores: los productores toman las decisiones en función de lo que esperan que va a pasar con la economía en el futuro.

El precio de los factores productivos: cuando aumenta el precio de los factores productivos se incrementa los costos de producción.

Determinación del precio del producto.- Para la determinación de la fijación del precio depende varios factores entre estos tenemos:

↪ Demanda del producto y la aceptación de los consumidores.

↪ Participación en el mercado es decir qué porcentaje del mercado total la empresa espera alcanzar. Si la empresa espera alcanzar un porcentaje considerable de dicho mercado, es recomendable un precio comparativo.

↪ La competencia, donde se debe tener en cuenta qué precio tienen nuestros competidores, cuáles son ventajas que ofrecen como: descuento, créditos, facilidades, etc.

↪ Estrategia del precio de introducción si debemos tener una estrategia de introducción y se requiere de un precio alto o un precio de penetración rápida. Para de esa manera obtener un buen número de participación en el mercado.

↪ Los costos de producción, este es uno de los factores más importantes de la empresa porque de eso dependerá el precio del producto y la aceptación del mismo.

4.5. Evolución de las exportaciones ecuatorianas de caramelo

Cuadro N° 1. Evolución de las exportaciones ecuatorianas de caramelo

AÑO - MES	EXPORTACIONES (X)		IMPORTACIONES (M)			BALANZA COMERCIAL (BC) XFOB - MFOB
	KILOGRAMOS	FOB	KILOGRAMOS	FOB	CIF	

2006-01	2,366,717.41	690,980.63	794,371.36	746,617.32	808,476.94	-55,636.69
2007-01	2,526,393.31	1,023,267.30	705,708.21	825,918.47	889,992.17	197,348.83
2008-01	2,304,633.13	904,458.29	935,861.72	1,001,019.97	1,082,107.73	-96,561.68
2009-01	2,611,185.71	1,576,091.40	1,044,223.11	1,262,883.23	1,366,048.49	313,208.17
2010-01	2,371,979.74	873,693.17	923,487.56	1,224,901.43	1,331,714.08	-351,208.26
2011-01	2,135,589.76	1,334,448.55	1,164,879.44	1,429,123.05	1,519,927.31	-94,674.50
2012-12	2,243,159.53	1,969,615.05	1,373,378.99	2,089,190.10	2,210,954.21	-119,575.05
2013-01	2,685,676.61	2,102,404.32	1,248,131.13	2,011,428.73	2,120,272.93	90,975.59
2013-02	2,255,350.10	1,940,880.66	1,071,266.27	1,773,593.81	1,870,733.77	167,286.85
TOTAL GENERAL:	198,250,163.03	113,709,284.95	82,823,346.67	111,343,518.73	119,103,645.41	2,365,766.22

Fuente: PRO ECUADOR

Elaborado por: EL AUTOR

CAPÍTULO V ESTUDIO DE MERCADO

5.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

5.1.1. Objetivo General

El objetivo general es demostrar y determinar que Chile es un mercado potencial para productos ecuatorianos, en especial de exportación no tradicional, con el fin de estimar la cantidad de clientes, consumidores de nuestro producto en el mercado final teniendo en cuenta el tipo de mercado para poner precio a la Karamelina y con ello proyectar el mismo en el periodo de tiempo ya establecido.

5.1.2. Objetivos Específicos

Los objetivos específicos son los siguientes:

- Determinar la aceptación; o no, de nuestro producto en el mercado chileno.
- Determinar los canales de distribución que se emplearán para hacer llegar a la Karamelina al consumidor chileno.
- Cuantificar la demanda insatisfecha en el mercado final del bien a vender, si es que la hay.
- Determinar la capacidad de Karamelina que se puede producir, ofrecer y que el mercado chileno estaría dispuesto a consumir y a comprar.

5.2. EXPORTACIÓN MUNDIAL DE CAMELO

5.2.1. Cantidad De Caramelo Exportado Mundialmente

“Según datos del Instituto Británico de Investigaciones de Mercado Euromonitor International, el valor comercial global de las golosinas (chocolates, golosinas azucaradas y chicles) fue de 121.000 millones de euros en 2011. Hasta 2015, el volumen comercial llegará a los 153.000 millones de euros, incrementándose, a este ritmo, un 5% por año. Los mercados de golosinas de mayor volumen son Europa Occidental y Norteamérica. Más de la mitad del volumen comercial mundial se vende actualmente en estas zonas. Los mercados emergentes con mayor crecimiento son los que ocupan las regiones de Asia-Pacífico, Latinoamérica y Europa del Este”. [Eur]

En estas regiones se espera un crecimiento de entre el 6 y el 10% anual en los próximos cinco años.

Cuadro N°2. Cantidad de caramelo exportado mundialmente

PAÍS	TONELADAS
BRASIL	8,219.18
POLONIA	5,702.13
ARGENTINA	2,606.37
ESTADOS UNIDOS	974.90
MÉXICO	1,279.86
VENEZUELA	343.99
PERÚ	1,375.51
COLOMBIA	565.28
CANADA	445.94
CHILE	211.77
PUERTO RICO	316.36
ISRAEL	275.75
SUDÁFRICA, REP. DE	393.46
EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	807.66
HOLANDA(PAÍSES BAJOS)	148.40
IRLANDA (EIRE)	307.45
ECUADOR	111.67
CUBA	289.00
ARABIA SAUDITA	162.75
OMÁN	161.15
KENIA	57.48
GUATEMALA	96.62
AUSTRALIA	30.81
CAMERÚN, REP. UNIDA DEL	31.20
LUXEMBURGO	21.48
PANAMÁ	95.86
IRAK	73.17
REPUBLICA DOMINICANA	35.34
ESPAÑA	45.45
URUGUAY	16.09
BOLIVIA	12.25
NIGERIA	11.51
SUDAN	15.31
FRANCIA	1.23
CONGO, REPÚBLICA DEL	10.25
GHANA	9.42
NUEVA ZELANDA	12.36
NAMIBIA	5.82
COSTA DE MARFIL	5.63
MADAGASCAR	5.41
MAURITANIA	4.70
COREA (SUR), REPUBLICA DE	8.54
NICARAGUA	7.48
ALEMANIA	1.28
SURINAM	5.87
EL SALVADOR	6.88
LETONIA	4.32
TRINIDAD Y TOBAGO	1.50
BAHRÉIN	4.48
QATAR	4.01
ANTILLAS HOLANDESAS	2.81
KUWAIT	1.53
GRECIA	1.59
HONDURAS	0.64
COSTA RICA	0.17
	25,346.81

Fuente: PRO ECUADOR

Elaborado por: EL AUTOR

5.3. CANTIDAD DE CAMELO IMPORTADO MUNDIALMENTE

Cuadro N° 3. Cantidad de caramelo producido mundialmente

2007	2010	2011	2012	2013	
CANTIDAD IMPORTADA, TONELADAS	CANTIDAD IMPORTADA, TONELADAS	CANTIDAD IMPORTADA, TONELADAS	CANTIDAD IMPORTADA, TONELADAS	CANTIDAD IMPORTADA	UNIDAD
Mundo	1.131,498	1.055,108	1.073,963	1.165,399	toneladas

Fuente: TRADE MAP

Elaborado por: EL AUTOR

Cuadro N° 4. Orígenes de los productos del sector de caramelos

PAÍSES	VENTAS REGISTRADAS AL MUNDO	
COLOMBIA	28%	US\$ 8.317.821.00
CHILE	23%	US\$ 6.405.110.00
ECUADOR	12%	US\$ 3.395.885.00
ESTADOS UNIDOS	9%	US\$ 2.429.887.00
ARGENTINA	8%	US\$ 2.068.883.00
BRASIL	7%	US\$ 2.129.886.00

Fuente: TRADE MAP

Elaborado por: EL AUTOR

En relación a los grafico determinamos que según la cantidad de caramelos producidos a nivel mundial, los países detallados en cuadro No 3 importan para su consumo los porcentajes indicados, denotando que Chile nuestro mercado es un país con altos niveles de consumo de caramelo.

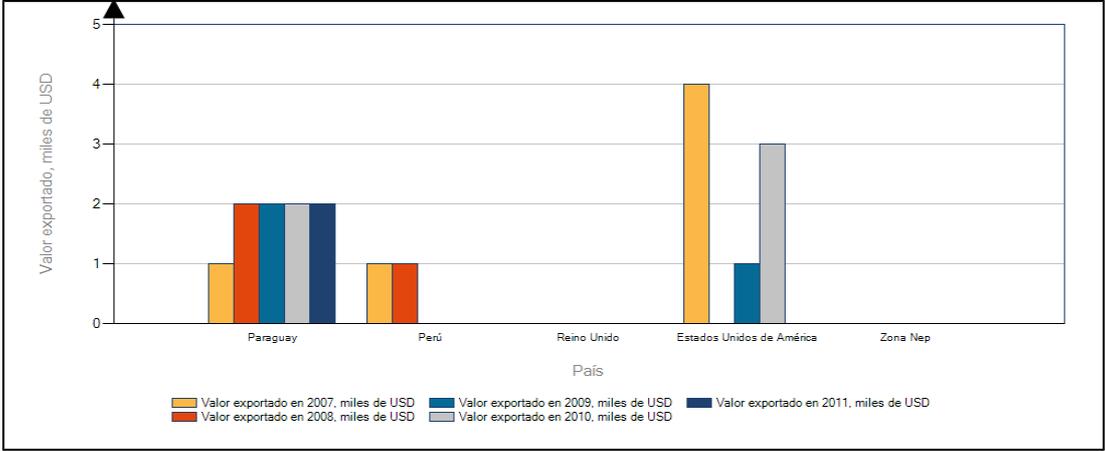
Se denota una característica crucial para el proyecto que los porcentajes importados son constantes y tiende al alza a lo largo de los años.

5.4. EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES CHILENAS DE CAMELO

La Gráfica de la evolución de las importaciones de caramelo chileno es crucial para el proyecto pues muestra que países son proveedores de caramelo para Chile

y permite analizar la competencia que se tendrá y así, identificar fortalezas, debilidades y oportunidades para el negocio.

Gráfico N°1. Evolución de las importaciones chilenas de caramelo

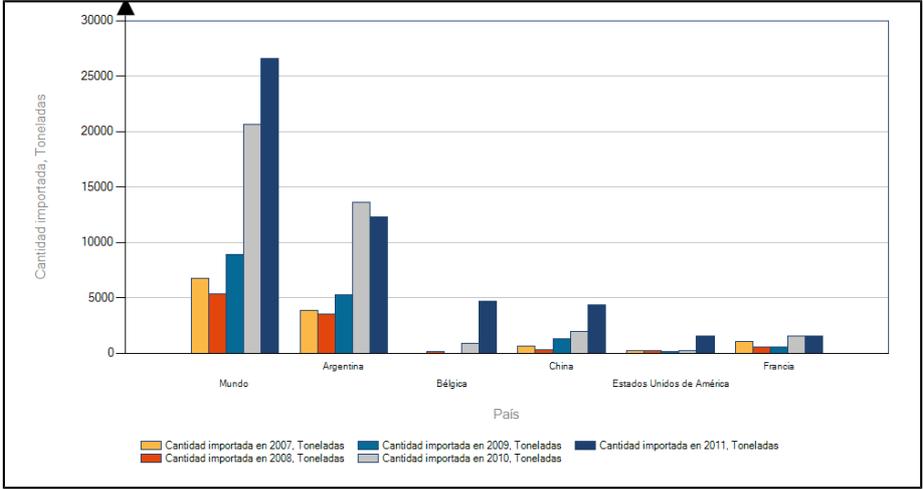


Fuente: TRADE MAP

Elaborado por: EL AUTOR

5.4.1. Principales Orígenes Y Participación De Las Importaciones Chilenas De Caramelo Entre el 2009 al 2013.

Gráfico N°2. Mercados proveedores de caramelo, importados por Chile.



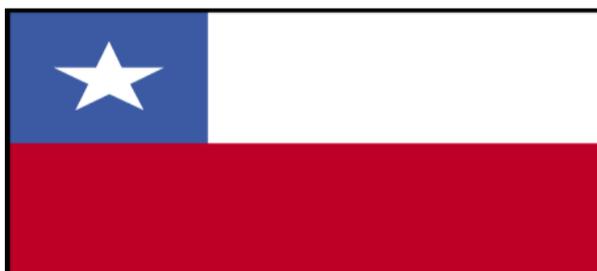
Fuente: TRADE MAP

Elaborado por: EL AUTOR

El sentido de cuantificar la cantidad de toneladas que ha importado CHILE, es importante pues establece el consumo de caramelo en el mercado chileno se nota que a través de los años el consumo de caramelo va creciendo porcentualmente ciento por ciento lo que significa que el haber escogido CHILE como mercado para vender Karamelina es conveniente pues se denota que si hay mercado y consumo.

5.5. GENERALIDADES DEL MERCADO CHILENO

Gráfico N° 3. Chile



Cuadro N° 5. Demografía de Chile.

DEMOGRAFÍA DE CHILE	
Población (al 30 de junio de 2013)	17.248.450 hab.
Varones	8.536.904 hab.
Mujeres	8.711.546 hab.
Tasa bruta de natalidad (2013)	15,0‰
Tasa bruta de mortalidad (2013)	5,4‰
Crecimiento natural (2013)	9,6‰
Tasa de mortalidad infantil (2013)	7,9‰
Mortalidad materna (2013)	1,7 por cada 10.000 nacidos vivos
Tasa global de fecundidad (2013)	1,9 hijos por mujer

Fuente: ICEX

Elaborado por: EL AUTOR

5.5.1. Rasgos Geográficos.

“La República de Chile se encuentra ubicada en el Suroeste de Suramérica; limita al Norte con Perú, al Noreste con Bolivia, al Este con Argentina y al Oeste con el Océano Pacífico. Sus territorios insulares están comprendidos por el Archipiélago Juan Fernández, Sala y Gómez, la Isla de Pascua, las Islas San Félix y la Isla de San Ambrosio.”[tbtbt]

“El espacio terrestre de Chile tiene una superficie total de 2.006.626 km², de los cuales 756.626km² corresponden a Chile americano e islas oceánicas, y 1.250.000 km² a Chile Antártico.”[tbtbt]

La población de Chile es de 16.888,760 habitantes.

“Tiene una extensión territorial de 756.950 km², de los cuales 748.800 km² son terreno sólido y 8.150km² son aguas territoriales. Adicionalmente posee 1.250 km² de territorio Antártico prácticamente deshabitado pero de gran valor hídrico para el país. Tiene una extensión territorial de 756.950 km², de los cuales 748.800 km² son terreno sólido y 8.150km² son aguas territoriales. Adicionalmente posee 1.250 km² de territorio Antártico prácticamente deshabitado pero de gran valor hídrico para el país.”[tbtbt]

Gráfico N°4. Mapa geográfico de Chile.



Fuente: ICEX

Elaborado por: EL AUTOR

5.5.2. Marco Político.

“La República de Chile es un Estado democrático y presidencialista, conformado por diversas instituciones autónomas insertas en un esquema constitucional que determina ciertas funciones y distribuye las competencias entre

los órganos del Estado, diferente de la tradicional doctrina de la separación de poderes.”[Wik]

El poder ejecutivo o, más propiamente, el gobierno y la administración pública, están encabezados por el presidente de la República, que es el jefe de Estado y de gobierno.

5.5.3. Datos De Interés Social.

Clima: “El clima es templado; desierto en el norte; Mediterráneo en la región central; fresca y húmeda en el sur. En la cordillera de los Andes impera el clima de altura y en sus altas cumbres se da el clima de hielo. Chile posee un clima seco desde el Norte Grande hasta el Norte Chico, donde las lluvias son relativamente escasas.”[cri14]

Moneda. Es el Peso Chileno. Tipo de cambio 468 pesos por un dólar estadounidense.

Idioma. El idioma oficial de Chile es el español.

Cuadro N° 6. Principales [áreas metropolitanas](#) de Chile

PRINCIPALES ÁREAS METROPOLITANAS DE CHILE					
	DENOMINACIÓN	REGIÓN	HABITANTES	SUPERFICIE	DENSIDAD
1	GRAN SANTIAGO	Metropolitana de Santiago	5 428 590	867,75 km ²	6255,9
2	GRAN VALPARAÍSO	Valparaíso	803 683	229,98 km ²	3494,6
3	GRAN CONCEPCIÓN	Biobío	666 381	221,15 km ²	3013,3
4	GRAN LA SERENA	Coquimbo	296 253	107,41 km ²	2758,2
5	ANTOFAGASTA	Antofagasta	285 255	43,54 km ²	6551,6

Fuente: ICEX

Elaborado por: EL AUTOR

5.5.4. Estructura Del Comercio Exterior.

Según datos, tanto la capitalización del mercado del país, también llamada valor de mercado, que llegó a más de USD 209,475 millones,^[1] como la inversión extranjera directa, que alcanzó una cifra de más de USD 12,701 millones,^[2] se encontraban entre las más altas de América Latina. En 2010, Chile fue clasificado como un país de renta media-alta por el Banco Mundial. Para 2013, el PIB en su valor nominal se estimó en USD 248,602 millones y el producto interno bruto (PIB) per cápita en USD 14,413. Al ajustar los valores por paridad de poder adquisitivo, el producto interno bruto (PIB) per cápita habría alcanzado los USD 17,076 per cápita.

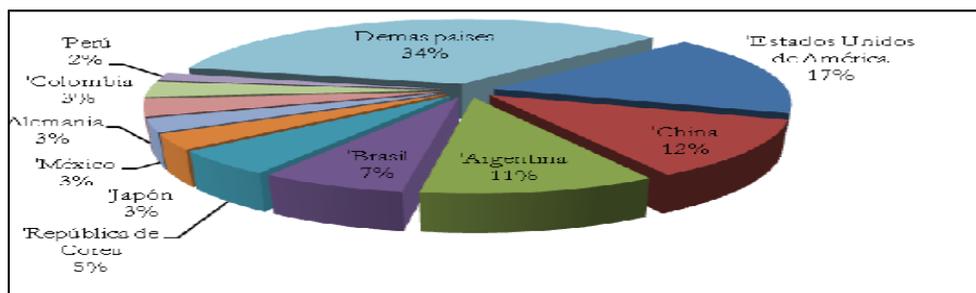
Tras años aislados, el país se ha convertido en un mercado abierto al mundo. Chile ha suscrito diversos tipos de tratados comerciales acuerdos de asociación estratégica, tratados de libre comercio, acuerdos de complementación económica y acuerdos de alcance parcial con 58 países, que representan el 60% de la población mundial. Sus principales socios comerciales son la Unión Europea, Estados Unidos, Corea del Sur, China y el Acuerdo P4. Asimismo, está integrado a diversos foros económicos, como la APEC, y es miembro asociado tanto de la Comunidad Andina como del Mercosur.

5.5.4.1. Principales Países Compradores Y Proveedores De Chile.

“China, la Unión Europea, Estados Unidos y Japón en ese orden siguen siendo los principales mercados de destino, concentrando en su conjunto más del 64% de los envíos nacionales.”[Dan11]

Según el “Informe de Comercio Exterior de Chile al primer trimestre de 2011, elaborado por el Departamento de Estudios de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECCIÓN), las exportaciones chilenas al mundo totalizaron US\$ 20.021 millones en el primer trimestre del año, con una tasa de expansión anual de 22%, superando los niveles experimentados en el año 2008, pre-crisis económica internacional.

Gráfico N°5. Principales proveedores de Chile.



Fuente: PRO ECUADOR

Elaborado por: EL AUTO

Gráfico N°6. Exportaciones de Chile hacia el mundo

EXPORTACIONES DE CHILE HACIA EL MUNDO							
Miles USD							
Actividad	2005	2006	2007	2008	2009	2010	TCPA
Exportaciones	41,265,944	58,679,096	67,970,696	66,461,984	53,731,728	67,425,224	6.82%

Fuente: PRO CHILE

Elaborado por: EL AUTOR

Gráfico N°7. Importaciones de Chile hacia el mundo

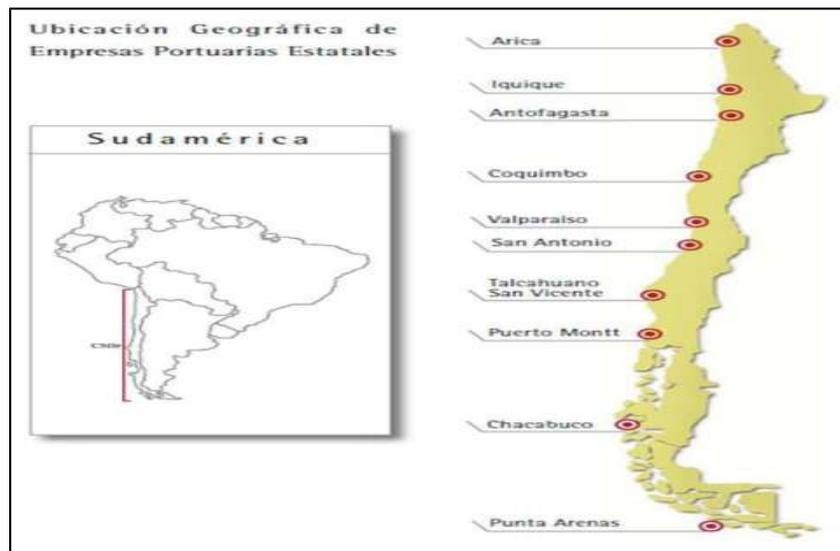
IMPORTACIONES DE CHILE DESDE EL MUNDO							
Miles USD							
Actividad	2005	2006	2007	2008	2009	2010	TCPA
Importaciones	32,735,072	38,406,036	47,153,788	61,910,572	42,427,400	52,559,700	6.70%

Fuente: PRO CHILE

Elaborado por: EL AUTOR

5.5.5. Enlaces Desde Y Hacia Chile

Gráfico N°8. Mapa logístico de Chile.



Fuente: PRO CHILE

Elaborado por: EL AUTOR

5.5.5.1. Vía Aérea

“Aeropuertos y Aeródromos administrados por la DGAC. La extensa red aeroportuaria nacional está compuesta por 330 aeropuertos y aeródromos distribuidos desde Arica a la Antártica, incluyendo territorio insular. La Dirección General de Aeronáutica Civil, administra directamente 35 de ellos, donde entrega servicios aeroportuarios y de navegación aérea, además de ejercer labores de fiscalización y control, las que realiza también en la totalidad de la red aeroportuaria de CHILE.”[tbtbt]

- “Red de aeropuertos del país, 7 aeropuertos que otorgan todos los servicios más los de Policía Internacional, Aduana, y Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), lo que permite operaciones aéreas internacionales, los 365 días del año.”[tbtbt]
 - 28 aeródromos administrados directamente por la DGAC.
 - 38 aeródromos privados de uso público.
 - 198 aeródromos privados.
 - 53 aeródromos públicos de dominio fiscal.
 - 6 aeródromos militares.
- Principales aeropuertos, tarifas, frecuencias, líneas y rutas.

Estos aeropuertos son: “Chacalluta de Arica, Diego Aracena de Iquique, Cerro Moreno de Antofagasta, El Tepual de Puerto Montt, Presidente Ibáñez de Punta Arenas, Mataverí en Isla de Pascua y el Aeropuerto Internacional Comodoro Arturo Merino Benítez de Santiago, uno de los más modernos del continente que cuenta con 22 aerolíneas de carga de las cuales 14 también prestan el servicio de pasajeros y un terminal especializado para el manejo de carga de exportación, importación y carga nacional.”[tbtbt]

5.5.5.2. Vía Marítima.

“Vía Marítima, acceso al mar, Chile tiene en amplio perfil costero tiene más de 70 puertos marítimos. Los puertos más importantes son de norte a sur: Arica, Iquique, Antofagasta, Coquimbo, Valparaíso, San Antonio, Talcahuano, Puerto Montt, Chacabuco y Punta Arenas.”[tbtbt]

- Puerto de San Antonio.

Puerto San Antonio es el principal puerto de Chile, ubicado en la zona central siendo el terminal portuario más cercano a Santiago, la capital del país.

“Su área de influencia está conformada por Chile central y la provincia de Mendoza, en Argentina Puerto San Antonio posee cuatro grúas Gantry, dos de ellas Post Panamax, una grúa Gottwald, una grúa LevelLuffing, especializada en transferencia de gránulos sólidos. Además, cuenta con equipos de transferencia de carga y porteo.”[tbtbt]

“Entre sus ventajas, destaca su ubicación, su capacidad de expansión y excelentes vías de acceso por carretera y red ferroviaria. Sólo 100 kilómetros separan a San Antonio de la capital del país a través de la Autopista del Sol, carretera de alta velocidad y de doble vía. A través del Camino de la Fruta se conecta con la zona centro-sur del país.”[tbtbt]

Así, mismo, cuenta con rutas que comunican a Puerto San Antonio con las ciudades circundantes a la provincia argentina de Mendoza (a 458 km).El puerto movió más de 870,000 TEUs en el 2010, y su calado es de 12m.

- Puerto de Valparaíso.

“El Puerto de Valparaíso posee un área de 36,1 hectáreas de superficie, se encuentra en la V región del país El Puerto de Valparaíso transfiere solamente carga general contenedorizada seca y frigorizada y carga fraccionada, el puerto no cuenta con instalaciones para transferir carga a granel sólida y líquida, además transfiere cargas de importación como son: productos químicos, mineros e industriales; vehículos, celulosa y papel.”[tbtbt]

El puerto de Valparaíso posee 8 sitios de atraque, su calado máximo es de 11 4m.

- Puerto de Antofagasta.

“Puerto Antofagasta es una de las principales instalaciones portuarias del norte de Chile, En este Terminal 1 funciona un almacén dedicado especialmente a atender carga de Bolivia, así como se dispone también de un Depósito Franco para carga del Paraguay. En los almacenes del Terminal 1 se atiende también la carga de importación y de exportación de Argentina.”[tbtbt]

- Puerto de Arica.

“El Puerto de Arica es uno de los principales terminales portuarios del Norte de Chile, a 2070 km de Santiago de Chile, sirviendo de tránsito de mercaderías desde y hacia Bolivia, entre otros puntos importantes de la macro región andina.”[tbtbt]

Gráfico N°9. Puertos y características de Ecuador- Chile.

PUERTOS ECUADOR -CHILE Tarifas de Exportación	
Puerto de Guayaquil hacia el Puerto de San Antonio, Chile	
1x20'ST: USD 556.00 + THCO USD 145.00 + THCD + Gastos Locales de Exportación 1x40'ST/HC: USD 606.00 + THCO USD 145.00 + THCD + Gastos Locales de Exportación	
Condiciones locales: Salidas Semanales Tarifas Puerto a Puerto. Tiempo de tránsito: 7-8 días aprox. Tarifas válidas hasta el 28 de Febrero/2011	
Puerto de Guayaquil hacia el Puerto de Valparaíso, Chile	
1x20'ST: USD 500.00 + THCO USD 145.00 + THCD + Gastos Locales de Exportación 1x40'ST/HC: USD 606.00 + THCO USD 145.00 + THCD + Gastos Locales de Exportación	
Condiciones locales: Salidas Semanales Tarifas Puerto a Puerto. Tiempo de tránsito: 8 días aprox. directo Tarifas válidas hasta el 28 de Febrero/2011	
Puerto de Guayaquil hacia el Puerto de Iquique, Chile	
1x20'ST: USD 500.00 + THCO USD 145.00 + THCD + Gastos Locales de Exportación	
Condiciones locales: Salidas Semanales Tarifas Puerto a Puerto. Tiempo de tránsito: 6 días aprox. Directo. Tarifas válidas hasta el 28 de Febrero/2011	

Fuente: PRO ECUADOR

Elaborado por: EL AUTOR

5.5.5.3. Vía Terrestre.

“Red de carreteras. Chile posee una extensa red vial, cuya columna vertebral es la Ruta 5 o panamericana que recorre al país desde Arica hasta la Isla de Chiloé, pasando por las principales ciudades. Gracias al desarrollo vial se logran recuperar sectores o desarrollar avances para poblados alejados de las principales ciudades.”[tbtbt]

“Una consistente alianza entre el Estado y la empresa privada, a través de un innovador sistema de concesiones, ha hecho posible la modernización y el fortalecimiento de la amplia red de carreteras de Chile. Son más de 80 mil kilómetros (50 mil millas) a lo largo y ancho del país, que conectan las actividades productivas desde Arica hasta Quellón en Chiloé.”[tbtbt] En el extremo sur, la Carretera Austral une la ciudad de Puerto Montt con Villa O’Higgins en la Patagonia.

“La ciudad de Santiago, capital del país, cuenta con cuatro modernos sistemas de autopistas. Son 155kilómetros (96 millas) de vías de alta velocidad con un sistema de peaje en movimiento free flow, a través de un dispositivo electrónico adosado al parabrisas de cada vehículo conocido como Televía.”[tbtbt]

5.5.3. Balanza Comercial Ecuador-Chile

La balanza comercial bilateral entre Chile y Ecuador totalizan USD \$2.044.951.000, incluyendo los productos petroleros se refleja creciente tanto para las importaciones como en las exportaciones.

La Balanza comercial No Petrolera se refleja negativo en el análisis realizado en el periodo 2005-2011.

La balanza comercial bilateral entre Chile y Ecuador totalizan USD \$2.044.951.00, incluyendo los productos petroleros se refleja creciente tanto para las importaciones como en las exportaciones.

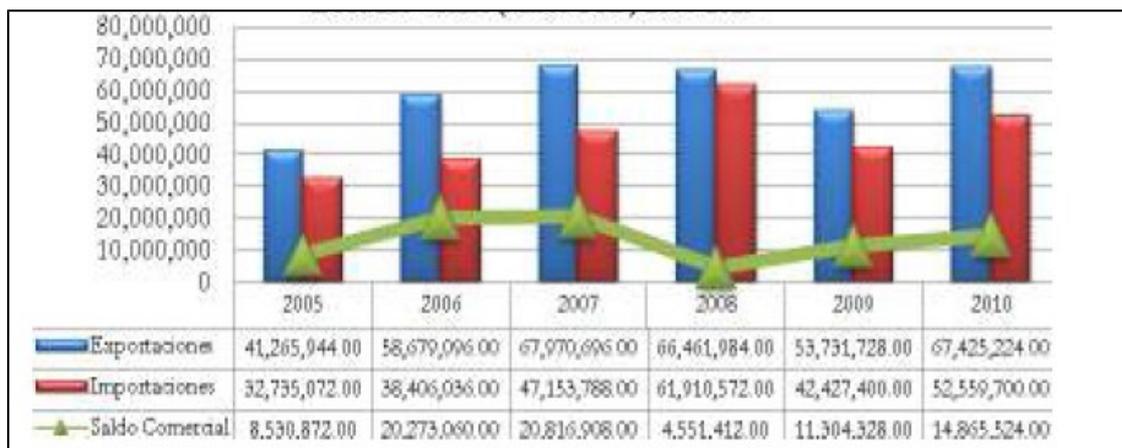
Cuadro N° 7. Balanza comercial ECUADOR CHILE

BALANZA COMERCIAL ECUADOR-CHILE							
Miles USD							
ACTIVIDAD	2005	2006	2007	2008	2009	2010*	TOTAL
EXPORTACIONES	305,232.98	554,363.83	664,543.87	1,503,410.92	898,828.88	831,012.41	4,757,392.89
IMPORTACIONES	373,311.00	447,057.76	461,648.06	542,212.22	469,173.06	419,039.69	2,712,441.79
BALANZA COMERCIAL	-68,078.02	107,306.07	202,895.81	961,198.70	429,655.82	411,972.72	2,044,951.10

Fuente: PRO ECUADOR

Elaborado por: EL AUTOR

Cuadro N° 8. Balanza Comercial ECUADOR CHILE.



Fuente: PRO ECUADOR

Elaborado por: EL AUTOR

Se denota en el cuadro estadístico, el saldo de la balanza comercial de Ecuador con Chile es positivo debido a que realizamos más exportaciones que importaciones.

Tomando en cuenta que el saldo tiende a ser positivo al pasar los años lo que es favorable para nuestro país.

5.6. CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

El proceso a realizar para cuantificar la demanda chilena será la utilización de la fórmula del Consumo Total.

CONSUMO APARENTE = producción nacional + importaciones - exportaciones.

Es necesario, indispensable recopilar información de cinco años atrás de las variables y proyectarlas a diez años.

Este cálculo se lo realiza aplicando el método de los mínimos cuadrados.

$$y = a + bx$$

Resolviendo esta ecuación por medio de un sistema de ecuaciones.

$$\frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sum (x_i - \bar{x})^2}$$

$$a = \bar{y} - b \bar{x}$$

5.6.1. Proyección De La Producción Nacional De Caramelo En Chile.

Información histórica.

La industria de la confitería en Chile mueve unos 650 millones de dólares anuales, lo que significa un consumo de 5,2 Kg. per cápita al año.

Siendo que la producción nacional de caramelo en Chile no es de gran volumen debido a que este país no tiene tradición confitera, según el Instituto Nacional de Estadísticas de Chile INE.

Cuadro N° 9. Producción nacional histórica de caramelo en Chile TONELADAS

PRODUCCIÓN NACIONAL HISTÓRICA DE CARAMELO EN CHILE	
AÑOS DE PRODUCCIÓN	PRODUCCIÓN TONELADAS
2008	100.00
2009	107.67
2010	109.71
2011	112.18
2012	115.54

Fuente: INE CHILE

Elaborado por: EL AUTOR

Cuadro N° 10. Proyección de la producción nacional de caramelo en Chile.

AÑOS	Yi(PRODUCCIÓN NACIONAL)	Xi	xi-x	yi-y	(xi-x)(yi-y)	(xi-x) ²
2008	100	-2	-2	-9.02	18.04	4
2009	107.67	-1	-1	-1.35	1.35	1
2010	109.71	0	0	0.69	0	0
2011	112.18	1	1	3.16	3.16	1
2012	115.54	2	2	6.52	13.04	4
Σ	545.1	0			35.59	10
$y = \frac{\sum y_i}{n}$	109.02					

Fuente: EL AUTOR

Elaborado por: EL AUTOR

- **Obtenemos b=**

$$\frac{\sum (xi - \bar{x})(yi - \bar{y})}{\sum (xi - \bar{x})^2}$$

$$b = \frac{35.59}{10} = 3.56$$

$$= 109.02 - (3.56 * 0) = 109.02$$

$$y = 109.02 + 3.56x$$

- Aplicamos la fórmula de proyección de la producción nacional de caramelo en Chile: reemplazando los datos de la fórmula.

Cuadro N° 11. Proyección de la producción nacional de caramelo en Chile.

PRODUCCIÓN DE CARAMELO DE CHILE		
AÑOS	X	Y (PROD NAC. TNL)
2013	3	119.70
2014	4	123.26
2015	5	126.82
2016	6	130.38
2017	7	133.94
2018	8	137.50
2019	9	141.06
2020	10	144.62
2021	11	148.18
2022	12	151.74

Elaborado por: EL AUTOR

Fuente: INE CHILE

5.6.2. Proyección De La Importación De Caramelo En Chile.

Información histórica.

Para la elaboración correcta del proyecto se utilizará la fuente de información de la página web trade-map la cual nos proporciona datos numéricos exactos.

Cuadro N° 12. Importación nacional histórica de caramelo en Chile.

IMPORTACIÓN NACIONAL HISTÓRICA DE CARAMELO EN CHILE	
AÑOS DE PRODUCCIÓN	PRODUCCIÓN TONELADAS
2008	14,952.00
2009	13,975.00
2010	16,621.00
2011	14,935.00
2012	16,011.00
2013	15.254.00

Fuente: INE CHILE

Elaborado por: EL AUTOR.

Cuadro N° 13. Proyección de la importación de caramelo en Chile.

AÑOS	Yi(PRODUCCIÓN NACIONAL)	Xi	xi-x	yi-y	(xi-x)(yi-y)	(xi-x) ²
2008	14.952	-2	-2	-0.348	0.696	4
2009	13.975	-1	-1	-1.325	1.325	1
2010	16.621	0	0	1.321	0	0
2011	14.935	1	1	-0.365	-0.365	1
2012	16.011	2	2	0.711	1.422	4
Σ	76.494	0			3.078	10

$y = \frac{\sum y_i}{n}$	15.29
--------------------------	-------

Fuente: INVESTIGACIÓN PROPIA

Elaborado por: EL AUTOR

- **Obtenemos b=**

$$b = \frac{3.078}{10}$$

$$b = 0.3078$$

$$a = 15.29 - (0.3078 * 0)$$

$$a = 15.29$$

$$y = 15.29 + 0.3078x$$

- Aplicamos la fórmula de proyección de las importaciones de caramelo en Chile: reemplazando los datos de la fórmula.

Cuadro N° 14. Proyección de las importaciones de caramelo en Chile.

PROYECCIÓN DE CAMELO DE CHILE		
AÑOS	X	Y (imp. TNL)
2013	3	16.213
2014	4	16.521
2015	5	16.829
2016	6	17.136
2017	7	17.444
2018	8	17.752
2019	9	18.060
2020	10	18.368
2021	11	18.675
2022	12	18.983

Fuente: INVESTIGACIÓN PROPIA

Elaborado por: EL AUTOR

5.6.3. CÁLCULO DEL CONSUMO TOTAL

Se hace referencia a la demanda estimada de un periodo establecido y se elabora cuando no existen datos de la demanda histórica, en base a la estimación de datos anuales de producción o las importaciones que en este caso es la KARAMELINA, ya que estas variables determinarán el consumo total del producto en el mercado chileno.

Con la información de los datos proyectados anteriormente, reemplazaremos los valores en la siguiente ecuación de consumo total para los distintos años.

$$\text{CONSUMO TOTAL} = \text{PRODUCCIÓN NACIONAL} + \text{IMPORTACIONES}$$

- Se establece la tabla de consumo total de Karamelina :

Cuadro Nº 15. Consumo Total De Karamelina En El Mercado Chileno.

CONSUMO TOTAL DE KARAMELINA EN EL MERCADO CHILENO			
AÑOS	PRODUCCIÓN. NACIONAL. (T)	IMPORTACIONES. (T)	CONSUMO TOTAL (T)
2012	119.70	16.213	191.92
2013	123.26	16.521	209.788
2014	126.82	16.829	227.655
2015	130.38	17.136	245.522
2016	133.94	17.444	263.389
2017	137.50	17.752	281.256
2018	141.06	18.060	299.123
2019	144.62	18.368	316.99
2020	148.18	18.675	334.857
2021	151.74	18.983	352.724

Fuente: INVESTIGACIÓN PROPIA

Elaborado por: EL AUTOR

5.6.4. PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN

Se debe proyectar los habitantes que podrán consumir nuestro producto en base, a una segmentación y referencia de consumo.

Información histórica.

Cuadro N° 16. Tabla De Crecimiento De La Población En Chile

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
Chile	15.153.800	15.328.470	15.498.930	15.665.220	15.823.960	15.980.910	16.134.220	16.284.740	16.454.140	16.601.710	16.746.490	16.888.760	17.067.370

Fuente: PROECUADOR

Elaborado por: EL AUTOR

Cuadro N° 17. Población histórica segmentada de los habitantes de Chile en base a preferencias de consumo.

POBLACIÓN HISTÓRICA SEGMENTADA DE LOS HABITANTES DE CHILE EN BASE A PREFERENCIAS DE CONSUMO			
AÑO	POBLACIÓN TOTAL CHILE	# DE POBLACIÓN DESDE 4 AÑOS EN ADELANTE	8.3% QUE NO CONSUMEN CARAMELO

2009	16.454.140	15.960.516	1.324.723
2010	16.601.710	16.103.659	1.336.604
2011	16.746.490	16.244.095	1.348.260
2012	16.888.760	16.382.097	1.359.714
2013	17.067.370	16.555.349	1.374.094

Fuente: INE CHILE

Elaborado por: EL AUTOR

Para efectos de la segmentación de la población chilena se ha tomado en cuenta que del total de población el 3% es menor de 4 años y que en base a las tendencias de consumo y a que en Chile los padres en su mayoría no permiten consumir caramelos a sus hijos pasada la mencionada edad (según datos del Instituto Nacional de Estadística de Chile). Otro dato relevante es que se segmentó el mercado final, Al 8.3% de la población desde los 5 años en adelante no les gusta consumir caramelos o cualquier otro tipo de confite o dulce en general de acuerdo a la Euromonitor Internacional.

Cuadro N° 18. Proyección De Población Del Mercado Chileno.

AÑOS	Yi (POBLACIÓN SEGMENTADA)	Xi	xi-x	yi-y	(xi-x)(yi-y)	(xi-x) ²
2008	14.635,793	-2	-2	-264671	529342	4
2009	14.767,055	-1	-1	-133409	133409	1
2010	14.89,5835	0	0	-4629	0	0
2011	15.022,383	1	1	121919	121919	1
2012	15.181,255	2	2	280791	561582	4
Σ	74.502,321	0			1.346252	10
$y = \frac{\sum y_i}{n}$	14.900,464					

Fuente: INVESTIGACIÓN PROPIA

Elaborado por: EL AUTOR

$$b = \frac{1.346252}{10}$$

$$b = 134625$$

$$a = 14900464 - (13462 \cdot 0)$$

$$a = 14.900464$$

$$y = 14.900464 + 134625x$$

- Reemplazamos los datos en la fórmula de la proyección de la población en Chile: reemplazando los datos de la fórmula.

Cuadro N° 19. Proyección De La Población En Chile.

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN SEGMENTADA DE CHILE		
AÑOS	X	Y (población)
2013	3	15.304,339
2014	4	15.438,964
2015	5	15.573,589
2016	6	15.708,214
2017	7	15.842,839
2018	8	15.977,464
2019	9	16.112,089
2020	10	16.246,714
2021	11	16.381,339
2022	12	16.515,964

Fuente: INVESTIGACIÓN PROPIA

Elaborado por: EL AUTOR

5.6.4.1. Cálculo Del Consumo Real

Se determinará el consumo real empleando la siguiente fórmula:

Gráfico11. Consumo Real

$$\text{CONSUMO REAL} = \frac{\text{NÚMERO DE HABITANTES PROYECTADOS}}{i}$$

Reemplazando la formula con los datos previos obtenidos:

Cuadro Nº 20. Consumo Real De Caramelo En Chile

CONSUMO REAL DE CAMELO EN CHILE				
AÑOS	CONSUMO NACIONAL (T)	CONSUMO APARENTE KG	HABITANTES PROYECTADOS	CONS PER/CAPITA REAL
2013	191,92.00	191,920.00	15.304,339	2.20
2014	209,788.00	209,788.00	15.438,964	2.30
2015	227,655.00	227,655.00	15.573,589	2.40
2016	245,522.00	245,522.00	15.708,214	2.50
2017	263,389.00	263,389.00	15.842,839	2.60
2018	281,256.00	281,256.00	15.977,464	2.70
2019	299,123.00	299,123.00	16.112,089	2.80
2020	316,99.00	316,990.00	16.246,714	2.90
2021	334,857.00	334,857.00	16.381,339	3.00
2022	352,724.00	352,724.00	16.515,964	3.10

Fuente: Euromonitor Internacional

Elaborado por: EL AUTOR

5.6.5. Cálculo Del Consumo Real Recomendado De Caramelo.

Cálculo del consumo real recomendado.

El consumo recomendado corresponde al total de ingesta de un producto que una persona debería consumir en el año para poder mantener una vida saludable.

Para el caso del caramelo se tomará como referencia la cuarta parte del consumo máximo.

Que en nuestro caso de estudio tomaremos una media de 2.2 kg per cápita de consumo de caramelo por persona, según datos de Euromonitor Internacional, gustos y preferencias de consumo del mercado chileno.

Es decir existe un promedio de 85gramos de consumo por persona de caramelos por día. Dato establecido por la Organización Mundial de Salud para Chile como detalle.

Tomando en cuenta recomendaciones de la OMS Organización Mundial de Salud al menos por un día a la semana se debe dejar de consumir caramelos tenemos que:

- 133.33 gramos consumo de caramelo x día.
- $133.33\text{gr} * 6 \text{ días consumo a la semana} = 800 \text{ gr de consumo de caramelo a la semana en promedio.}$
- $800\text{gr} * \text{semana} * 52 \text{ semanas al año} = 41600 \text{ gr de consumo de caramelo por persona al año.}$ Un aspecto muy importante para determinar nuestro consumo real recomendado es que la OMS recomienda un consumo de la cuarta parte del límite de consumo todo esto para evitar daños a la salud.
- $41600\text{gr de caramelo al año} / 4 \text{ recomendación OMS} = 10400 \text{ GRAMOS.}$

Gráfico N°10 Resumen Del Consumo Real Recomendado Per Cápita

EN RESUMEN EL CONSUMO RECOMENDADO DE CAMELO

PER CÁPITA ES DE:

- **10400 GRAMOS/1000 KG**
 - **=10.4 KG**

5.7. OFERTA

Factores que afectan la oferta.

Existen varios factores que intervienen o afectan directa o indirectamente en la producción y oferta de un bien determinado.

- Precio de los materiales e insumos.- Si las materias primas y los insumos que se utilizan en la producción de La Karamelina son baratos, el costo de dicho bien va ser bajo por ende se puede ofrecer más y viceversa.

- Bienes alternativos.- Los bienes que cumplan una misma función que el nuestro podrá también afectar la curva de la demanda.
- Tecnología.- Con maquinaria de mejor tecnología existe una reducción en los costos y por ende se puede ofrecer más y mejor calidad.

En relación al proyecto se tiene la propuesta de exportar 109,440.00 unidades de barra de Karamelina distribuidos en 18,240.00 paquetes de 6 unidades cada una con un peso total por contenedor exportado de 6 toneladas 475.20kg.

Se realizará dos exportaciones al año dándonos 12 toneladas 950.40 kg unas 218,880.00 unidades de caramelo por año que en relación a las 190 toneladas que consume el mercado de Chile anualmente y recordando que la tendencia de consumo va creciendo el porcentaje que cubrimos de la demanda es del 6.78% dándonos un amplio mercado de consumo de nuestro producto.

Denotando que para el noveno año de exportación incrementaremos la oferta exportable en base a la demanda.

El análisis anterior parte de que las dos exportaciones que se realizara son debido a la capacidad productora de la fábrica como el incremento poblacional del pueblo chileno.

Los últimos años se incrementara la oferta exportable por que se tendrá la capacidad de producción, experiencia de venta y mercado que pueda adquirir nuestro producto.

Cuadro N° 21. Propuesta De Oferta Exportable

PROPUESTA DE OFERTA EXPORTABLE		
AÑOS	UNIDADES	TONELADAS
2013	218880	12T950.40
2014	218880	12T950.40
2015	218880	12T950.40
2016	218880	12T950.40
2017	218880	12T950.40
2018	218880	12T950.40
2019	218880	12T950.40
2020	218880	12T950.40
2021	328320	19T075.39
2022	328320	19T075.39

Fuente: INVESTIGACIÓN PROPIA

Elaborado por: EL AUTOR

CAPÍTULO VI

ESTUDIO TÉCNICO

6.1. INTRODUCCIÓN

El estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área.

Uno de los resultados de este estudio será definir la función de producción que optimice la utilización de recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto.

6.2. OBJETIVO DEL ESTUDIO TÉCNICO

Se basará en los siguientes objetivos:

- Verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto que se pretende.
- Analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización óptima, los equipos, las instalaciones y la organización requeridos para realizar la producción.
- Determinar la disponibilidad y precio relativo de los insumos, las expectativas de variaciones futuras en la situación vigente y otros.
- Determinar equipos y maquinaria que se utilizarán para el desarrollo del producto y la empresa.

6.3. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata.

El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto, de diferentes factores.

6.3.1. Factores Para Determinar El Tamaño Del Proyecto

6.3.1.1. Demanda

La demanda analiza la cantidad de bienes o servicios que el consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, teniendo en cuenta que para el éxito del proyecto la demanda debe ser alta para alcanzar rentabilidad a lo largo del proyecto.

En Chile la demanda de caramelo según el análisis en capítulos anteriores es de 191.92 toneladas denotando un incremento en el consumo año con año y en relación al porcentaje de esta demanda nosotros cubriríamos un 6.78%.

6.3.1.2. Suministros E Insumos

Es indispensable establecer a exactitud cuales insumos se utilizarán para determinar con ello la calidad final del producto Karamelina a través de los mismos estableceremos precio, tiempo y capacidad de producción.

La capacidad del proyecto puede verse limitada por la cantidad y calidad de los suministros e insumos.

Listado de todos los proveedores de materias primas e insumos para analizar la capacidad de abastecimiento, políticas de comercialización, calidad y precio.

Cotizaciones y el compromiso escrito (contrato) para abastecer el proyecto.

Con esto aseguramos la operatividad física de la empresa al desarrollar el producto final y aseguramos cantidad de producción y una eficiente calidad del producto ofertante.

Se deberá tener un especial cuidado al momento del escogimiento de las máquinas, ingredientes y demás para asegurar la eficiente producción.

6.3.1.3. Tecnología Y Equipos

Esta etapa analiza e identifica la capacidad que se tendrá para disponer de tecnología, máquinas y equipos para el desarrollo del proyecto.

Se usarán equipos especializados para la elaboración, etiquetado y envasado de la Karamelina, se cumplirán con todas las especificaciones, técnicas y estándares de calidad obteniendo con ello el éxito de la propuesta del proyecto.

Sistema de agitación mecánica.

Gráfico N°11. Sistema de agitación mecánica.

Paila:

* 80 cm de diámetro

2mm de espesor.

* 135 lts de capacidad al ras.

* 80-85 lts de capacidad útil.

- Agitación mecánica:

* Agitador doble paleta y eje macizo de acero inoxidable AISI 304.

* Motorreductor de 1HP, alimentación trifásica.

- Agitación manual (opcional):

* Agitación mediante pala de madera dura (provista).

- Quemador radial homologado (gas natural o envasado) 30.000 kcal/h.

- Aislación térmica:

* Aislada térmicamente con fibra cerámica y forro exterior de chapa galvanizada.

- Sistema de volcado basculante con tope.



Máquina mezcladora paila quemador.

Gráfico N°12. Máquina Mezcladora Paila Quemador.

Especificaciones técnicas: Modelo DND45-08.

Paila:

45 cm de diámetro.

2mm de espesor.

* 23 lts de capacidad al ras.

10-12 lts de capacidad útil.

Agitación mecánica (opcional):

Agitador doble paleta y eje macizo de acero inoxidable AISI 304.

Motorreductor de 3/4HP, alimentación trifásica.
 Agitación manual:
 Agitación mediante pala de madera dura (provista).
 Quemador radial homologado (gas natural o envasado) 18.000 kcal/h.
 Aislación térmica (opcional).
 Aislada térmicamente con fibra cerámica y forro exterior de chapa galvanizada.
 Sistema de volcado basculante con tope.



Moldes de aluminio.

Gráfico N°13. Moldes De Aluminio.

Este molde está especialmente fabricado para sistemas automáticos de llenado con máquinas Cavemiló Kaulitz. Y se fabrica especialmente con el diseño de su producto. Tiene guías de vaciado y refuerzos para retención del molde en la banda transportadora. Es un molde de precisión. Esta acompañado de un soporte de aluminio reutilizable. Las medidas del molde son 50 x 30 cm.



Balanza electrónica industrial.

Gráfico N°14. Balanza Electrónica Industrial.

Función de cómputo de piezas, con número de piezas de referencia de 5 o 50 piezas, por ejemplo.

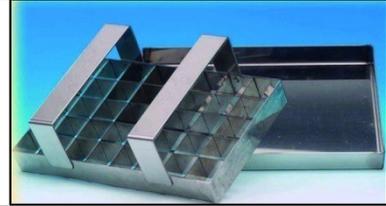
- Función de puesta a cero automática.
- Tara en todo el rango.
- 4 pies en forma de tornillos ajustables.
- Nivel para colocar la balanza con exactitud.
- Rápido tiempo de estabilización.
- Plataforma de acero noble.
- Sólida base de acero (lacado).
- Interfaz de datos RS 232.
- Posibilidad de verificación según la clase M III.
- Certificado ISO opcional (p.e. para cumplir con su DIN ISO 9000).



Cortador de caramelo.

Gráfico N°15. Cortador De Caramelo.

Función de corte de caramelo de 6 x 10 unidades.
- Acero inoxidable.
- Molde cortador.



Sellador de bolsas de polietileno.

Gráfico N°16. Sellador De Bolsas De Polietileno.

Selladoras de bolsas de polietileno, polipropileno, pet y aluminizadas, de pedal o con accionamiento manual y neumáticas.

Diseños funcionales en línea, escuadra y estaciones de 4 selladoras lineales o en célula.



Mesón de acero inoxidable.

Gráfico N°17. Mesón De Acero Inoxidable.

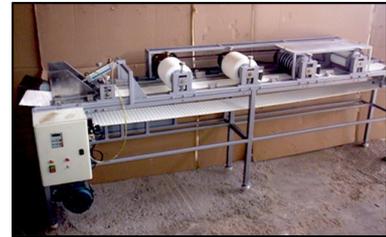
Descripción:
Mesón Centro cubierta acero inoxidable
Pestaña en acero inoxidable de 10 cm.
Patas tubulares con patín regulable y repisa de acero galvanizado.
Dimensiones:
240 x 60 x 85 cm.



Cortadoras de palanquetas de caramelo.

Gráfico N°18. Cortadoras De Palanquetas De Caramelo.

Esta cortadora en su versatilidad de procesos, le permite elaborar en forma rectangular y cuadrada, palanquetas de cacahuete, amaranto, coco, nuez, almendra entre otras. Nuestras cortadoras de palanquetas tienen la capacidad de elaborar de 50 a 500 piezas por hora, dependiendo de las dimensiones de la palanqueta.



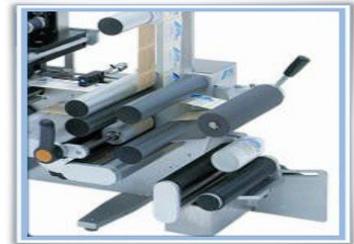
Máquina etiquetadora lineal.

Gráfico N°19. Máquina Etiquetadora Lineal.

Aplicador de etiquetas semiautomático de escritorio para la aplicación de etiquetas autoadhesivas en productos cilíndricos cónicos.

ALsemi permite la aplicación exacta de etiquetas, facilitando la colocación de los productos. La velocidad de aplicación de etiquetas de 12 m/min, permite la aplicación en un tiempo muy corto dependiendo del diámetro.

ALsemi puede aplicar etiquetas de hasta 200 mm de ancho del borde superior sobre productos de diversos diámetros desde un mínimo de 25 mm a un máximo de 110 mm.



Tanque aséptico.

Gráfico N°20. Tanque Aséptico.

Acero inoxidable A 304 (también posible A 316)
Tanque cilíndrico.
Orificios: DN 400 / DN 50.
Válvula de seguridad de depresión / sobrepresión 1".
Válvula para llenar Nitrógeno / CO₂.
Salida: Válvula de Salida DN 50 (2").
Certificados posibles.
Industria alimenticia: EG-Nro. 1935/2004.
Armable con mezcladora en la tapa.
Fondo cónico de 45°.
PARA PRODUCTOS VISCOSOS: Fondo en forma de cono.



Máquina de enfriamiento.

Gráfico N°21. Máquina De Enfriamiento.

Las máquinas de producción están generalmente provistas de un intercambiador térmico agua-aceite de dimensiones adecuadas y de una válvula termostática que controla el flujo del agua refrigerante por el permutador.

refrigeradores industriales deben funcionar con una temperatura de agua refrigerante que no supere los 15-18° C, aun cuando la temperatura de aceite necesaria es de 40 a 50° C.



Termómetro industrial.

Gráfico N°22. Termómetro Industrial.

Los termómetros industriales de mercurio tiene la capacidad de poder utilizarse en cualquier lado Inmersión Parcial:

Calibrados para leer la temperatura correcta al sumergir el termómetro 3 pulgadas o 76 mm (hasta el anillo).

Inmersión Total:

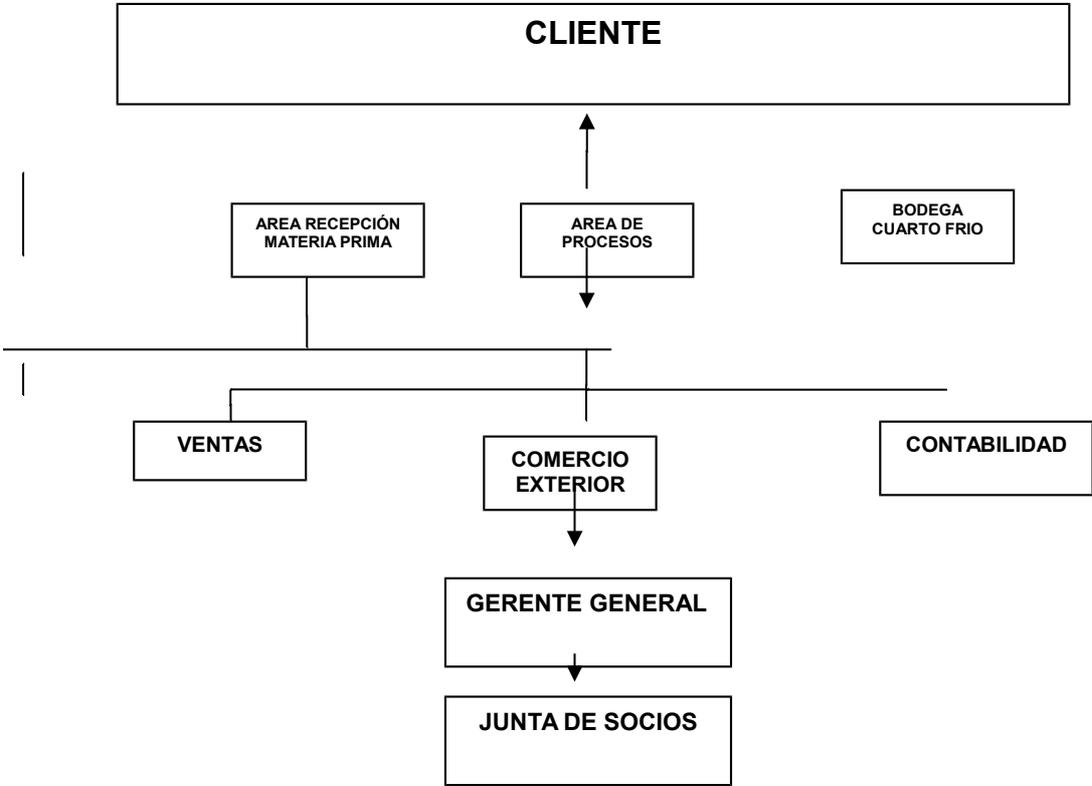
Es necesario sumergir el termómetro hasta la temperatura marcada por él mismo.

El termómetro de inmersión total, usado en forma incorrecta registra un error en la medición que es mayor entre más alta sea la temperatura de la sustancia a medir.



6.4. Diagrama Organizacional De La Empresa

Gráfico N°23. Diagrama Organizacional De La Empresa.



6.5. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario mínimo.

El objetivo general de este punto es, llegar a determinar el sitio donde se instalará la planta determinando la cercanía con proveedores y la facilidad de acceso de despachar, transportar el producto final KARAMELINA, logrando incurrir un menor costo debido a las facilidades que ofrece el sector llamado LLANO GRANDE en las diferentes áreas ya mencionadas.

La ubicación óptima del proyecto es un estudio de la localización de las diferentes variables que se presentan para aminorar costos e incrementar beneficios para esto se toma en cuenta los siguientes puntos.

- Vías de transporte y acceso a las mismas.
- Disponibilidad de mano de obra.
- Espacio físico para la infraestructura o fábrica.
- Mano de obra.
- Acceso a Tecnología.
- Servicios básicos (luz, agua, telecomunicaciones).

6.5.1 Macro Localización.

En este paso se determina la región, zona de probable localización.

La macro localización es la sierra ecuatoriana, provincia Pichincha, cantón Quito parroquia Llano Grande la misma que satisface óptimamente las necesidades de accesibilidad, mano de obra, vías de acceso, espacio físico para llevar a cabo la elaboración del producto.

6.5.2 Macro Localización.

Se determinará a través del uso del método cualitativo por puntos la ubicación exacta de la planta, en la cual se analizará los factores determinantes de localización del proyecto, asignando valores ponderados de peso relativo.

Se escogió entre las diferentes opciones de lugares en donde estableceremos la planta de producción al sector Llano Grande calle Abdón calderón vía Panamericana Norte la cual cumple con todas características favorables para desarrollar correctamente el proyecto y producción de nuestro producto.

Micro localización.

Cuadro N° 22. Micro Localización.

FACTOR RELEVANTE	PESO ASIGNADO	PICHINCHA		Llano Grande calle Abdón calderón vía Panamericana Norte	
		CALIF.	PONDER.	CALIF.	PONDER.
VÍAS DE ACCESO	0,20	8	1,60	9	1,80
SERVICIOS BÁSICOS	0,20	9	1,80	9	1,80
MANO OBRA	0,10	8	0,80	8	0,80
CERCANÍA PUERTO DE EMBARQUE	0,20	9	1,80	9	1,80
MATERIA PRIMA	0,30	9	2,70	9	2,70
TOTAL	100		8,70		8,90

Fuente: INVESTIGACIÓN PROPIA

Elaborado por: EL AUTOR

Como se denota en la tabla establecida, la mejor opción es la dirección / ubicación Llano Grande calle Abdón Calderón vía Panamericana Norte provincia Pichincha porque favorece, facilita y optimiza todas las determinantes para la localización de la planta, denotando que el sector es conocido por tener varios depósitos industriales, fabricas almacenes y demás establecimientos de producción ofreciéndonos vías en buen estado y de fácil acceso, gran variedad de transporte público, oferta de mano de obra apta y barata, toda clase de servicios básicos tarifas municipales preferenciales debido a que es un sector industrial.

6.6. INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del producto optimiza los aspectos técnicos y de infraestructura que permiten el desarrollo de fabricación del producto.

En definitiva la ingeniería nos permite dar solución a necesidades de la empresa, abarcando todos los procesos necesarios para la elaboración del producto, denotando todo lo pertinente a tecnología, equipo, infraestructura y material.

6.6.1. El Producto

Producto KARAMELINA elaborado con endulzantes naturales, frutos secos, [azúcar](#) morena, [glucosa](#), agua, chía, leche pasteurizada, cacao.

6.6.1.1. Propiedad Nutricional

El caramelo KARAMELINA.

En base a los aditivos son la leche que aporta hierro, chía rico en omega tres ventajas de ofrecer un producto dulce con cualidades nutritivas buenas para la salud humana.

Masa base para caramelos: para 5.20 kg de caramelos se requiere:

Cuadro N° 23. Propiedades Nutricionales.

Azúcar	10 Kg
Agua	3,300 lts
Producto blanqueador (preparado según cada formula)	10 gr.
Glucosa de 44°	3 Kg.

Fuente: INVESTIGACIÓN PROPIA

Elaborado por: EL AUTOR

6.6.1.2. Presentación Del Producto

La presentabilidad va a tener como único fin un carácter distintivo y de identificación producto marca en sobres de aluminio individuales en una caja de 8 unidades.

6.6.2. Materia Prima

La materia prima primordial es el azúcar, glucosa, frutos secos, leche, agua purificada los cuales pasan por un riguroso control de calidad asegurando el correcto proceso de elaboración para poder ingresar al mercado de Chile cumpliendo con normas sanitarias y de calidad para satisfacer al cliente final.

6.6.3. Proceso De Producción.

Gráfico N°24. Proceso De Producción.

RECEPCIÓN DE MATERIALES.	
PREPARACIÓN DE LA MEZCLA PARA EL CARAMELO.	
VACIADO, HORNEADO DE LA MEZCLA DE CARAMELO.	
ENVOLTURA DE LOS CARAMELOS INDIVIDUALMENTE EN CELOFÁN IMPRESO.	
PESADO Y EMPAQUETADO DE LOS CARAMELOS ENVUELTOS.	
ALMACENAJE DE PRODUCTO TERMINADO.	

Fuente: INVESTIGACIÓN PROPIA

Elaborado por: EL AUTOR

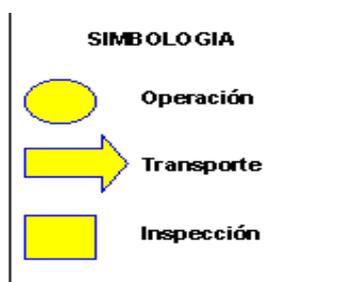
A continuación, se presenta una explicación del proceso productivo a nivel microempresa/artesanal:

1. **Recepción de materiales:** En esta actividad se efectúa el recibo y almacenamiento temporal de las materias primas para el proceso de la elaboración de los caramelos.
2. **El pesado y separado de productos:** Las materias primas se trasladan a las básculas donde son pesadas y separadas según características.
3. **Vaciado de los productos:** Se coloca cada uno de los ingredientes (azúcar, agua, glucosa, colorantes) en máquinas mezcladoras donde se cuecen al vacío.
4. **Desmolde y enfriado:** Son colocados en una máquina estiradora donde son desmoldados cada una de las unidades de los caramelos cocidos y son enfriados para que se endurezcan más rápido.

Flujo del proceso de producción.

Gráfico N°25. Flujo Del Proceso De Producción.

1		RECEPCIÓN DE MATERIALES.
2		PESADO, SEPARACIÓN DE PRODUCTOS A GRAN ESCALA.
3		VACIADO DE LOS PRODUCTOS DE PASTAS DE CARAMELO.
4		HORNEADO DE LAS PREPARACIONES DE CARAMELO.
5		DESMOLDE Y ENFRIADO DEL CARAMELO.
6		PROCESO DE REVISIÓN DE CALIDAD DE LOS CARAMELOS.
7		PESADO Y EMPAQUETADO DE CARAMELO.
8		ALMACENAJE DE PRODUCTO TERMINADO.
9		COMERCIALIZACIÓN.



Integración de los ingredientes: Se pone todo el producto en un cazo adecuado donde se cuece, sin dejar de revolverlo con paleta, tanto tiempo como sea necesario para que esta quede lista, al estar fría, de una consistencia aproximada a la del membrillo. Se debe procurar mover todo el jarabe a medida que vaya cociendo, raspando bien la parte del fondo para evitar que se queme.

Durante el hervor ha de espumarse el almíbar muy esmeradamente pues aun empleando azúcar blanca fina, siempre han de encontrarse en él algunas impurezas que llegan a la superficie por efecto de la cocción, debiendo así mismo tener gran

cuidado con la limpieza de todos los utensilios que entren en las distintas manipulaciones.

Graduación del almíbar: Comúnmente en un frasco de cristal que tenga unos 25 cm de alto, boca ancha y de 500 cc de capacidad por lo menos, previamente limpio en agua hirviente, se vierte el almíbar aún caliente hasta casi llenarlo. Se introduce entonces el termómetro, que suba más menos según los grados que tenga, quedando el número o raya al nivel del almíbar, que marca exactamente el grado alcanzado, si por ejemplo se necesita un almíbar de 35° equivalente a gran perla y es cuando el almíbar debe hervir con más fuerza, en este punto forma las burbujas gruesas perlas que saltan del líquido, desde este punto se pueden considerar los diferentes tipos de caramelos que se desean, en este punto el almíbar forma glóbulos cuyo punto lleva el nombre de pluma, posteriormente en el punto de 37 y 38° se efectúan la respectiva prueba de cómo se quiere el caramelo debiendo formarse en este punto una bola con el almíbar un poco más compacta, y se tendrá una forma de glóbulos alargados, obteniéndose los puntos necesarios según las temperaturas a que se somete el almíbar. En este caso es preciso hacer pequeñas pruebas con cada tipo de caramelo que se desee fabricar, a fin de establecer el grado de calor y el tiempo que ha de mantenerse el jarabe a la temperatura máxima para obtener la concentración necesaria. De esta manera no existe dificultad alguna para obtener productos de primera calidad.

Tiempo que debe hervir el azúcar morena: Como puede comprenderse el azúcar debe hervir tanto tiempo como sea necesario para conducir el jarabe al punto que se indique para obtener el tipo de caramelo que se desea. Ahora bien, lo que sí debemos procurar es que ese punto se consiga en el más corto tiempo posible, para lo cual se debe acelerar el fuego de manera que el hervor sea pronunciado e intenso, con lo que se obtendrán caramelos blancos y secos, sin tendencia a que se reblandezcan. Por lo regular bastan de 10 a 12 min, a contar desde que se haya iniciado este, siempre que la intensidad del fuego sea bien pronunciada.

Importancia del punto justo que debe darse al caramelo: Al caramelo debe dársele el punto de dureza, o sea de concentración, que se indique en cada caso. Si se le da de más, puede resultar oscuro, quemándose y reblandeciéndose inevitablemente después, si de menos se empanizará azucarándose.

6.3.3.1. Envasado.

Envasado de los caramelos: Al quedar fabricados, los caramelos deben colocarse en envases de hojalata o plástico, de los generalmente usados para galletas, y taparlos bien.

Se procede a desmoldar los caramelos y a envolverlos con papel aluminio y/o cualquier otra envoltura deseada; el tiempo es variado según la cantidad a envolver.

6.6.3.2 Embalaje.

En el lugar de embalaje se tiene un espacio necesario para realizar esta acción en donde se realiza etiquetado y embalaje del producto para una mayor eficiencia y rapidez.

El cual se embalará en fundas selladas de plástico etiquetado que llevarán 6 unidades de barras de caramelo KARAMELINA.

6.6.4. Selección Del Envase.

Se estableció que el envase será de un tubo de una barra de caramelo de Karamelina cada uno con un peso por unidad de 58.10 gramos de una dimensión de 10.00 centímetros de largo por 30.00 centímetros de ancho.

El caramelo será envuelto en un tubo de papel celofán llegando a envasar 6 tubos de Karamelina en una funda plástica sellada al vacío.

En un envase conveniente al ser inerte, higiénico, resistente, hermético logrando conservar intactas todas las cualidades y características del producto a su destino final Chile.

El empaque de 6 barras de Karamelina tendrá una dimensión de 23.00 cm de largo 12.00 cm de ancho con un peso por empaque de 6 unidades de 350 gramos.

La Ley de Promoción de la utilización efectiva de recursos", señala que los contenedores y envases están sujetos a disposiciones de etiquetado de identificación, con el fin de promover la colección ordenada.

Cuando el papel o el plástico se utiliza como material de embalaje para envolver los elementos individuales de los productos, o para las etiquetas, embalaje externo u otra parte, una marca de identificación de materiales se debe exhibir en por lo menos un espacio en el lado del recipiente con la información en el material utilizado.

6.6.5. Normas De Etiquetado.

La marca puede ser etiquetada en los productos y/o paquetes, lo que demuestra que los productos cumplen la estricta calidad.

Al igual la etiqueta debe estar en idioma del país originario, idioma del país de destino y demás idiomas que considere necesario para su comercialización por lo tanto, los datos impresos en las cajas serán:

- El nombre de la empresa.
- País de origen, tamaño del producto.
- Composición del producto.
- La información nutricional del producto.
- Información del nombre del contacto o empresa.

6.6.6. Embalaje Para El Caramelo.

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 utilizará un embalaje especial primero se pondrán los tubos de KAMELINA en una funda plástica que llevará eslogan y diseño de presentación cuyo costo es de 0,01 USD y posteriormente irán en una caja de cartón.

Embalaje primario.

Para la transportación, de las barras de Karamelina se colocarán en cajas específicamente para su manipuleo.

Las medidas y peso de las cajas o embalaje principal se presentan a continuación:

Largo: 0.68 m

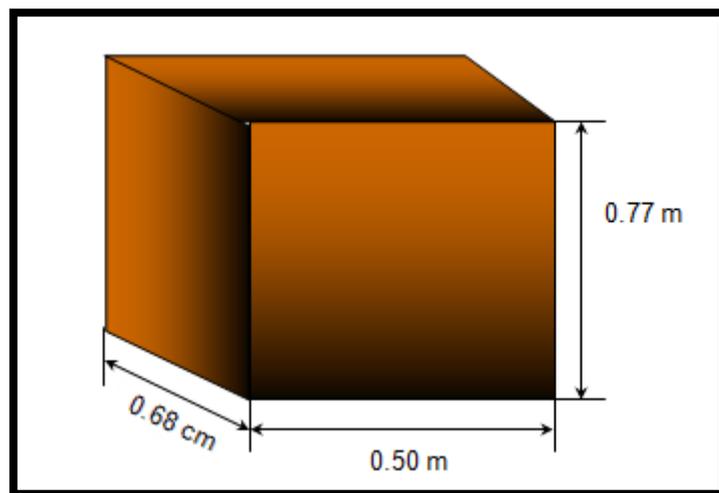
Ancho: 0.50 m

Alto: 0.77 m

Peso caja vacía: 1200 gr = 1.20 kg

Dimensiones embalaje primario

Gráfico N°26. Dimensiones Embalaje Primario.



Según medidas por caja y dimensiones de los paquetes de 6 unidades de Karamelina.

Tenemos lo siguiente:

- Peso x unidad = 58.1gramos.
- Peso de paquete contiene 6 unidades= 350 gramos.

La caja de embalaje primario tiene la capacidad de llevar:

- 240 paquetes de 6 unidades de Karamelina x caja.
- Que en unidades individuales son 1440 unidades x caja.

El peso total una caja llena es de: 85200 gramos / 85.2 kg.

- Paquete 6 unid = 350 gr.
- 240 paquetes x caja = 84000 gramos.
- Peso de la caja vacía 1200 gramos.

El peso total de las 76 cajas es de:
76 cajas x 85.2 kg por caja = 6475.2 kg
6 T 475.20 kg.

Costo Promedio del Embalaje.

Cuadro N° 24. Costo Promedio Del Embalaje.

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNI.	VALOR TOTAL
240	Fundas de plásticas al vacío	\$ 0.55	\$ 132.00
76	Caja de cartón kraft test flauta.	\$ 4.50	\$ 342.00
20	Cinta de embalaje de 3"	\$ 0.50	\$ 10.00
76	Etiquetar la carga con los requerimientos de Chile	\$ 1.25	\$ 95.00
TOTAL semestrales			\$ 579000
TOTAL ANUAL X 2 ENVÍOS			\$ 1.158.00

Fuente: INVESTIGACIÓN PROPIA

Elaborado por: EL AUTOR

Contenedorización.

Para la contenedorización de las cajas, se ha tomado en consideración las medidas del embalaje primario y de las dimensiones del contenedor, a continuación se presenta las medidas y peso de las cajas:

LARGO: 0.68 m, ANCHO: 0.50m, ALTO: 0.77m
Peso Bruto de la caja = 85.2 kilogramos

Debido a las dimensiones detalladas, se ha considerado utilizar un contenedor de 20 pies, a continuación las dimensiones y peso de un contenedor de 20 pies:

Largo: 5,90 m, Ancho: 2.35 m, Alto: 2,39 m

Tara de contenedor: 2330 kg.

Peso general máximo: 30480 kg.

Peso máximo contenedor: 28150 kg.

Peso general máximo=Peso máximo contenedor + Tara de contenedor.

EXPORTAR:

6T 475,20KG de KARAMELINA X CONTENEDOR.

Sin embargo no es suficiente, puesto que se debe realizar un estudio más técnico, para lo cual se realizará el método conocido como cubicaje, el cual permitirá analizar la forma mediante la cual se cotizará el producto, sea por peso o volumen.

PESO	VOLUMEN
Peso máximo contenedor = 28150 kg	Capacidad Cúbica = 33.2 metros cúbicos
28150 kg / 85.2 kg = 330.39 CAJAS	0,68m*0,50m*0,77m= 0.26 m ³ 33.2 m ³ / 0.26 m ³ = 127,69 = 127 cajas

Con el cálculo realizado se ha llegado a la conclusión que el contenedor de 20 pies será el adecuado para el envío de las cajas que contienen los envases con La Karamelina.

6.6.7. Almacenamiento.

El almacenamiento es una etapa crucial en la etapa de producción del producto dicha característica nos permite identificar que KARAMELINA tiene dos etapas para ser almacenada la primera etapa cuando el molde de caramelo está siendo secado para su posterior cortado el segundo periodo cuando se coloca al caramelo ingredientes plus o adicionales como chocolate el cual se lo deja enfriar para que este se acople al producto uno con el otro y por supuesto su almacenamiento final el cual dispone al producto terminado envasado empaquetado listo para el despacho.

6.6.8. Control Sanitario.

Esta es una etapa primordial en el proceso ya que nos permite controlar todas las etapas que intervienen en la elaboración de nuestro producto.

Se fijó dos controles a continuación detallados:

- a) **Sanidad de Materias Primas:** La materia prima debe estar libre de plagas, enfermedades y toxina, u otros elementos nocivos al momento de recibirlos o procesarlos
 - Se planifica toma de muestras de parte de un empleado para la coordinación de higiene de los insumos adquiridos teniendo un responsable para cada área de producción
 - Análisis o inspecciones de cada muestra o lote de producción indispensable para asegurar sanidad y calidad final del producto.
- b) **Medidas Sanitarias en el Procesamiento del Producto:** La empresa define normas para la limpieza y desinfección de máquinas, equipos y herramientas usadas en todo el proceso productivo, al igual que los cuidados que se debe tener por parte del personal en el desarrollo, manipulación del producto.

Se determina mecanismos tanto al ingreso como salida del local lo cual asegura la asepsia y calidad de proceso productivo.

6.6.9. Control De Calidad.

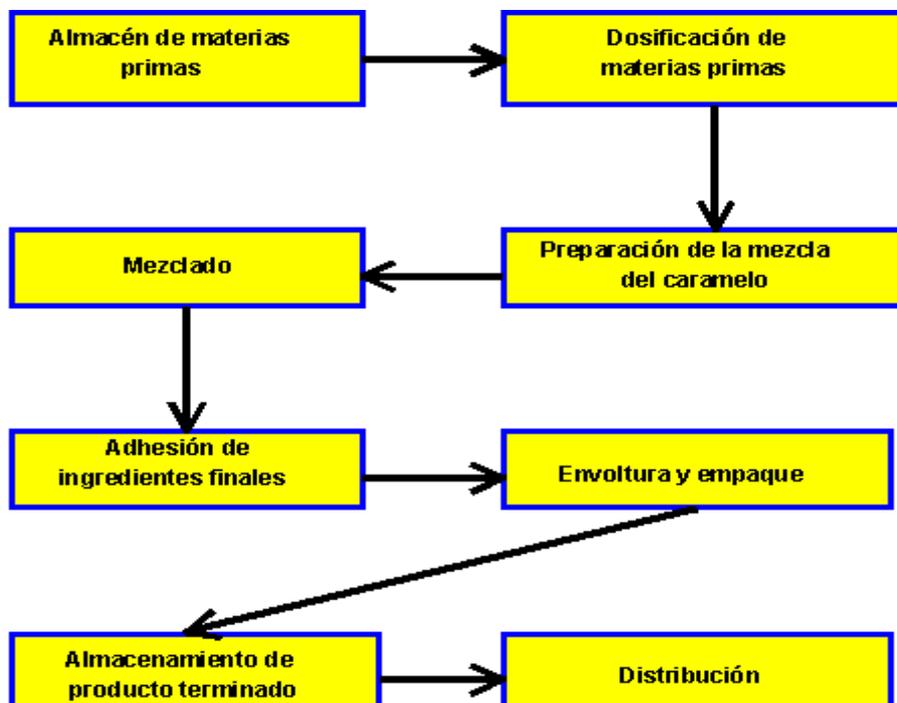
La calidad se basa en procesos metodológicos fijos para desarrollar productos óptimos para la exportación:

En la práctica el control óptimo de la calidad en nuestra empresa se realiza siguiendo procedimientos establecidos como:

- Análisis de calidad del producto final.
- Vigilancia permanente de cada proceso productivo.
- Selección cualitativa de los insumos que forman parte de KARAMELINA.

6.6.10. Flujo grama De Proceso.

Gráfico N°27. Flujograma De Proceso.



CAPÍTULO VII COMERCIO EXTERIOR

7.1. INTRODUCCIÓN.

En el presente capítulo se realiza el estudio de la documentación necesaria para cumplir con el proceso de exportación, al igual se efectúa el análisis de la distribución física internacional vía marítima del producto.

Regímenes Aduaneros de acuerdo al objetivo principal del proyecto el régimen a utilizar será el de Exportación a consumo o régimen cuarenta.

Según el Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el comercio, del libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, determina que la Exportación definitiva, es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico.

Además determina que se podrán exportar mercancías que hayan sido objeto de una Declaración Aduanera de Exportación debidamente transmitida o presentada ante la autoridad Aduanera. Exportación de Karamelina Confeccionadas Semi-Artesanalmente.

7.2. PROCESO DE EXPORTACIÓN Y LOGÍSTICA.

Para realizar una efectiva y eficiente exportación es imperativo desarrollar una logística de exportación analizando exigencias, requisitos desde el país de origen al país destino para poder cumplir con todas las condiciones que produzcan el producto Karamelina llegue dentro de tiempos establecidos en su lugar preciso de llegada en las cantidades acordadas y al menor precio posible.

La logística de un proyecto es una cadena de gestión de suministros encargada de la planificación, implementación y control eficiente del flujo de materias y o productos teniendo en cuenta detalles que permitan garantizar eficiencia en cada paso para exportar.

Con la logística determinaremos cual es el medio más eficiente de transporte manipuleo de mercancía efectivizando precio, calidad y tiempo de llegada a destino.

7.3. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO SEGÚN EL ARANCEL.

La clasificación arancelaria consiste en un método lógico y sistemático que de acuerdo a normas y principios establecidos en la nomenclatura del arancel de aduanas, permiten identificar a través de un código numérico y su correspondiente descripción.

Una partida arancelaria se encuentra estructurada de la siguiente forma:

- CAPÍTULO: dos primeros dígitos.
- Partida Arancelaria Sistema Armonizado. Tercer y cuarto dígito.
- Subpartida Sistema Armonizado. Quinto y sexto digito.
- Subpartida Regional: séptimo y octavo dígito.
- Código producto comunitario (ARIAN). Noveno y décimo dígito.
- Código producto Nacional (TNAN): dígitos en adelante.

Para determinar la correcta clasificación de nuestro producto se tomó en cuenta lo anterior,

Sección XVII:	AZÚCARES Y ARTÍCULOS DE CONFITERÍA
Sub-partida Regional 17 04 90.10.00	LOS DEMÁS ARTÍCULOS DE CONFITERÍA

7.4. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO.

Tabla 1. Karamelina, Ficha Técnica.

PRODUCTO	CARAMELO
SUBPARTIDA ARANCELARIA	17.04.90.10.00

PAÍS EXPORTADOR	ECUADOR
PAÍS IMPORTADOR	CHILE
EMPRESA EXPORTADORA	KARAMELINA S.A
CAJAS ENVIADAS	76 CAJAS
VIA DE TRANSPORTE	MARÍTIMA
PUERTO DE EMBARQUE	GUAYAQUIL
PUERTO DE DESEMBARQUE	SAN ANTONIO

7.5. PROCEDIMIENTO PARA LA EXPORTACIÓN.

Para el proceso de exportación es necesario un conjunto de documentos que garanticen el proceso de compra y venta internacional.

Se debe tomar en cuenta los diferentes matices durante la negociación y o exportación tipo de Incoterms, unidad física de exportación, tipos de embalajes, naviera, agente afianzado estos procesos, si se los maneja de manera ordenada y controlada aseguran el éxito del proyecto.

7.5.1. Negociación.

El inicio de un intercambio comercial se da cuando el importador y el exportador se ponen de acuerdo en condiciones, formas con las que se van a realizar transacciones comerciales tomando en cuenta que hemos dividido estos mecanismos o formas de negociación en tres pasos o maneras a considerar.

7.5.1.1. Sistema De Medida.

Para efectos de entendimiento entre las partes que realizan el proceso de comercio es necesario un sistema de medida estándar para evitar errores, confusiones entre las partes comprador-vendedor, el dicho sistema a utilizar será el sistema internacional de medida utilizando para el proyecto gramos.

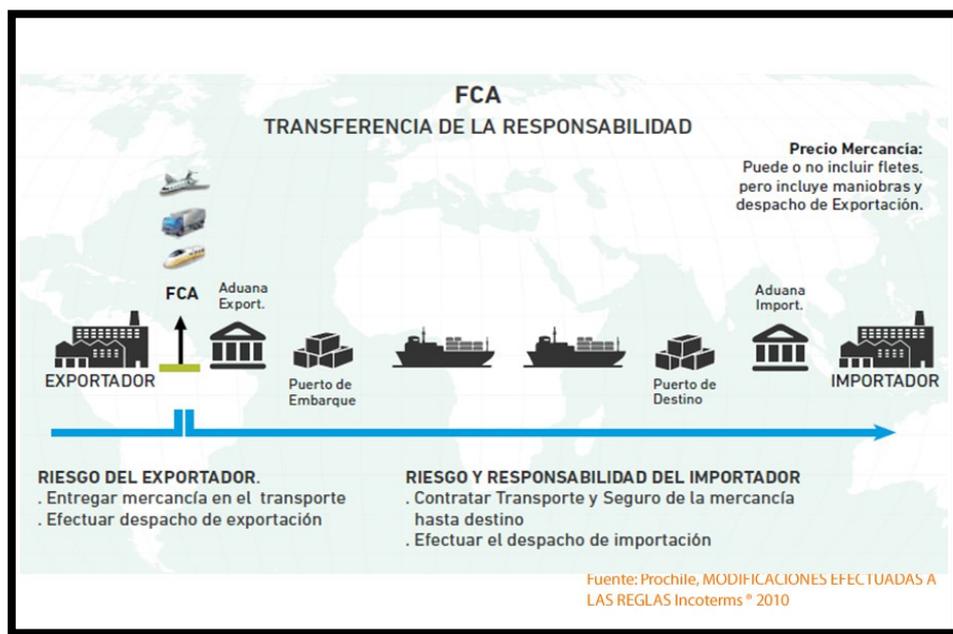
7.5.1.2. Incoterms.

“Son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías.

Se usan para dividir los costos de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor y se reflejan a la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.”[ist11]

7.5.1.2.1. Selección Del Incoterm

Gráfico N°28. Incoterm.



La exportación se la va a realizar en términos FCA. 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 puesta 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.

FCA Free Carrier-franco transportista (lugar convenido).

“El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, (este lugar convenido para entregar la mercancía suele estar relacionado con los espacios del transportista).”[Gar11]

Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; entre otros, la aduana en el país de origen.

El Incoterm FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal. Sin embargo, es un Incoterm poco usado.

□

- Grupo C – Entrega indirecta, con pago del transporte principal
- CFRCost and Freight-coste y flete (puerto de destino convenido).

“El vendedor se hace cargo de todos los costos, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. Se debe utilizar para carga general, que no se transporta en contenedores; tampoco es apropiado para los gráneles.”[Mar07]

FCA: Free Carrier: Usualmente traducido al español como Franco Transportista.

“En este Incoterm el vendedor pone a disposición del comprador la mercancía en el lugar que pacten entre ambos, pudiendo ser este las propias instalaciones del vendedor.”[Mar07]

Si se acuerda que se entregará en las instalaciones del vendedor este debe encargarse de cargarla en el transporte designado por el comprador. Será en este momento, con la mercancía cargada cuando se transfiera la responsabilidad de la misma de uno a otro.

“Vistas estas condiciones, parece lógico que el Incoterm FCA este sustituyendo el uso del Incoterm EX Works en muchos casos. La problemática acerca de quién debe cargar la mercancía y quien será el responsable de ese proceso aplicando las condiciones EX Works a una operación quedan totalmente solventadas empleando un FCA.”[IMI]

Pero con este Incoterm también podemos pactar que la entrega se produzca en otro punto a convenir entre ambas partes. “En este caso, el vendedor trasladará la mercancía hasta el lugar señalado en tiempo y forma no procediendo a cargarla en el transporte del comprador ni a descargarla del suyo propio.”[IMI]

El vendedor pondrá la mercancía a disposición del comprador que deberá descargarla del transporte del comprador aportando para esta operación sus propios medios.

“La responsabilidad sobre la mercancía se traspasará en el momento en el que el vendedor la ponga a disposición del comprador en el punto señalado sin descargarla de su transporte.”[IMI]

Debemos considerar también que el vendedor será quien realice el despacho de exportación, solventando la obtención de licencias para ello.

Se puede utilizar con cualquier medio de transporte, por lo que diremos que es un Incoterm multimodal.

Obligaciones del vendedor.

“Con el uso de este Incoterm, el vendedor deberá tener la mercancía dispuesta en el punto acordado con el comprador en tiempo y forma. De igual manera deberá asumir las operaciones de carga en caso de ser necesarias según el punto de entrega.”[IMI]

“La mercancía deberá estar correctamente embalada, a objeto de que no sufra daños durante el transporte. Prestaremos una atención especial al embalado en el caso de que la entrega se produzca en nuestras instalaciones y seamos nosotros los responsables de la carga.”[IMI]

“El vendedor deberá hacer el despacho de exportación, así como conseguir cualquier licencia de exportación que se requiera, y entregará al comprador la documentación relativa a la carga.”[IMI]

Obligaciones del comprador.

El comprador correrá con todos los gastos y responsabilidades sobre la carga desde el momento en el que se produzca la recepción de la mercancía por parte de su transportista. “Estos gastos incluirán el transporte, los gastos arancelarios, gastos de manipulaciones aeroportuarias o marítimas, obtención de documentos y cualquier otro caso en el que pudiera incurrir.”[IMI]

7.5.1.3. Embalajes.

Con los embalajes se usara cualquier medio físico material cuyo fin es proteger y consolidar una mercadería para su manipuleo, carga y descarga, transporte y su conservación en depósitos o almacenes.

7.5.1.4. Condiciones De Pago

Para consolidar una buena relación entre comprador/vendedor generando una confianza entre los participantes del comercio es preciso determinar condiciones de trabajo y pago seguras para beneficiar a ambas partes del negocio.

Por seguridad nuestra empresa KARAMELINA realizará el cobro del intercambio comercial por medio de una carta de crédito confirmada e irrevocable, contra entrega de documentos, en donde el banco corresponsal en el Ecuador efectuará el pago correspondiente por el acuerdo, independientemente de que el banco emisor haya realizado o no la transferencia de dinero.

Y que la carta de crédito sea irrevocable implica que cualquier cambio en los términos originales de negociación se hará por mutuo acuerdo y previo consentimiento de las partes que intervienen en el negocio.

7.5.2. Trámites Previos Para La Exportación.

Todo trámite de exportación se detallará en los siguientes pasos.

7.5.2.1. Registro Como Exportador/Token

El exportador se debe registrar en la página web de la SENA E.

Número del RUC autorizado por el SRI.

Registrarse como exportador en la SENA E para ello debe de ingresar a www.aduana.gob.ec señalar la opción OCE, pulsando este link debe seleccionar Registro de Datos, desplegándose inmediatamente un formulario el cual se lo debe de llenar.

Procedimiento:

- Ingrese al sistema Ecuapass.
- Ingrese en el parámetro Solicitud de Uso de Representante.
- Se desplegará un formulario llamado Solicitud de representante.
- Ingrese el RUC en el campo asignado.
- Dele un clic en consultar.
- Se desplegará toda la información del representante ya que la información se concatena con información del SRI.
- Ingrese un nombre de usuario de la persona o representante legal de la empresa o y encargado de comercio.
- Ingrese número de cédula.

- Se ingresa los datos de RAZÓN SOCIAL NOMBRES Y APELLIDOS.

- Llenar los datos de REPRESENTANTE LEGAL.

- Ingrese los datos de CONTACTO del personal autorizado a realizar las transmisiones, de necesitar más de uno se presiona el botón AGREGAR AUTORIZADO, si se desea eliminar presionar la opción ELIMINAR.
- Ingrese una clave temporal de 8 a 10 dígitos alfanuméricos, una vez aprobado su registro por la SENA E, se ingresa al sistema del ECUAPASS, el cual le solicita el cambio de clave a una definitiva.

- Señalo Token registrado.

- Ser confirma serial de llave electrónica (TOKEN),

- Se registra dicha llave electrónica, clave y configuración.
- Ingrese los datos técnicos adicionales solicitados.
- Autorización de la clave de acceso el departamento de help desk de la SENAE.

7.5.2.2. Procedimiento Para Exportar

Se detallará los mecanismos y/o requisitos para poder exportar.

6.5.2.2.1. Contacto Con El Comprador En El Exterior.

En nuestra negociación con el importador, es prudente contar con un contrato donde se comprometa a las partes a cumplir con la negociación acordada en lo que se refiere a la exportación e importación cumpliendo las cláusulas exigidas por cada una de las partes.

Proforma.

Documento provisional emitido por el exportador para que el importador cuente con la información necesaria logrando con la misma un respaldo de la oferta comercial el precio y las condiciones de operaciones del producto.

La proforma posee el mismo formato que la factura comercial, pero es importante que en su encabezado se pueda apreciar que es una proforma.

Pudiendo la misma ser utilizada para acompañar muestras que no tengan valor comercial, para que el importador pueda tramitar licencias previas de importación y solicitar la apertura de un crédito documentario al banco emisor.

6.5.2.2.2. Documentos A Presentar

Todas las exportaciones tienen la obligación de ser acompañada de la siguiente documentación:

- RUC del exportador.
- Factura comercial.
- Autorizaciones previas dependiendo de cada exportación determinando que en nuestro caso es necesario presentar un registro sanitario el cual señale que el producto es apto para el consumo humano.
- Certificado de Origen dependiendo de cada exportación dicho documento es necesario para que un producto obtenga la preferencia arancelaria en el país de destino con el que Ecuador tiene convenios internacionales.
- Registro como exportador.
- Documento de transporte B/L.

7.5.2.2.2.1. Factura Comercial.

Documento elaborado por el fabricante, exportador, vendedor. El comprador de nuestro producto necesita esta factura para demostrar que los productos le pertenecen, realizar la importación y efectuar arreglos de pago.

Además la SENA E solicita la factura comercial al momento de la entrega y es utilizado por la misma para valorar las tarifas a cancelar otro detalle es que la factura debe tener la autorización previa del SRI constando en la misma los siguientes detalles.

- Denominación: Factura Comercial.
- Nombres y Apellidos, dirección, teléfono, ciudad, país de exportador, razón social detallando si se es persona natural o jurídica.
- Nombres y Apellidos, dirección, teléfono, ciudad, país de importador, razón social detallando si se es persona natural o jurídica.
- Numeración consecutiva autorizada por el SRI y fecha de elaboración.
- Número del RUC.
- Fecha de expedición.
- Descripción clara y completa del producto, incluyendo características tales como tipo de empaque y presentación.
- Valor unitario por ítem y moneda de negociación.
- Valor de flete interno o/e internacional.
- Seguros.

- Otros gastos de acuerdo a cada Incoterms.
- Firma, sello del exportador o del representante legal si se trata de una persona jurídica.

7.5.2.2.2. Conocimiento De Embarque

Es un documento que representa una prueba de que las mercancías has sido embarcada a bordo del vapor o buque.

Es conocido teóricamente como un título de crédito con el cual un armador reconoce haber recibido ciertas mercancías para su transporte a través del mar y se compromete a entregarlas al verdadero poseedor del documento cuando el vapor llegue a destino.

Da testimonio de la entrega de las mercancías a bordo del vapor.

Es una prueba del contrato de transporte.

Constituye un medio de transferir a otra parte los derechos sobre mercancías en tránsito.

El B/L se registrara los siguientes datos.

- Datos del cargador.
- Datos del exportador.
- Datos de los consignatarios.
- Datos del importador.
- Nombre del buque.
- Puerto de carga y de descarga.
- Indica si el flete es pagadero en destino o en origen.
- Importe del flete.
- Marcas y números del contenedor o de los bultos.
- Número del precinto.
- Descripción de mercaderías, peso bruto y neto, volumen y medidas.
- Fecha de embarque.

7.5.2.2.3. Certificado De Origen.

Documento el cual permite comprobar el origen de una mercancía y donde la misma fue producida en razón con las normas y especificaciones para determinar el origen.

Existen dos tipos de normas de origen.

Preferenciales: Su objetivo es determinar el país de origen que es elegible para un trato arancelario preferencial en base a acuerdos comerciales celebrados entre países.

No preferenciales: Son instrumentos de política comercial de carácter no preferencial como el trato de la nación más favorecida, antidumping, salvaguardias, cupos etc.

Requisitos para obtener el certificado de origen.

- Registro de los datos generales del exportador en el ECUAPASS ventanilla única *(identificación previa a la certificación de origen), en la página web: portal.aduana.gob.ec.
- Factura comercial.
- Certificado de origen debidamente llenado, sellado y firmado tanto por las autoridades gubernamentales competentes o las entidades habilitadas como el exportador.

Para poder en práctica el nuevo sistema de ECUAPASS que es un sistema de ventanilla única que se encuentra en vigencia y se puede realizar opciones como:

- Declaraciones juramentadas de origen, por medio de la opción 4.3 elaboración de DJO.
- Certificados de origen (SGP, ATPDEA, CAN/MERCOSUR, CAN/ALADI, ACUERDO DE CHILE CON ECUADOR, TERCEROS PAISES, ACUERDO DE CARTAGENA), a través de la opción 4.4 elaboración del CO certificado de origen.

7.5.2.2.2.4. Proceso Ecuapass.

- La visita de verificación a la empresa para medir el perfil de riesgo, en caso de ser primera exportación.
- Elaboración del informe técnico por parte del funcionario delegado para la verificación, que concluye si la mercancías a exportar, cumple o no las reglas de origen según el mercado a importar.
- Comunicación del resultado del usuario.
- El usuario cancelará el valor del certificado de origen con un valor de \$10.
- El usuario llena los datos del certificado de origen.
- El funcionario habilitado revisa el contenido del certificado de origen, verifica la información con otros documentos como la factura, luego procede a legalizar el certificado de origen, a través de la firma y sello que se encuentra registrado en las aduanas de los países de destino.
- La ventanilla única de comercio exterior cuyo objetivo es integrar, optimizar y sistematizar los procesos y servicios de las instituciones del estado.

A través de la VUE Ventanilla Única Ecuatoriana se puede tramitar.

- Certificados de origen, registro del apoderado, registro de comercializador, registro de declaración juramentada de origen y solicitudes de certificados de origen.
- Para poder realizar ágilmente los trámites de certificado de origen a través de la ventanilla única ecuatoriana primero se debe obtener una firma electrónica previa a registrarse en el portal del ECUAPASS.
El formulario del token se podrá ver en el ANEXO.

Requisitos para el ingreso al portal.

1. Adquirir un certificado digital para la firma electrónica y autenticación.
El mismo se lo debe realizar en el Banco Central del Ecuador <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>, o a través del Security Data <http://www.securitydata.net.ec/>.
2. Registro de la persona jurídica o natural de la empresa en el portal del ECUAPASS <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec> en el que se podrá actualizar la base de datos, crear un usuario y contraseña con esto se creará un correo electrónico que servirá para la recepción de notificaciones después de esto se debe aceptar la política de uso y registrar la firma electrónica.

3. Hecho los pasos anteriores se podrá ingresar a la ventanilla única ecuatoriana para poder obtener el certificado de origen de las exportaciones emitidas por el MIPRO.

Registro de firmas para la declaración andina de valor DAV de personas naturales o representantes legales.

Registro del importador como Operador de Comercio Exterior. (OCE)

1. El importador ingresara al sitio web www.aduana.gob.ec.
2. Seleccione el menú de OCEs, escoger la opción REGISTRO DE DATOS.
3. El importador deberá llenar la información solicitada utilizando su RUC como USUARIO e ingresar una clave ya antes solicitada y explicada en el anterior instructivo.

Registro de firmas para la Declaración Andina de Valor. (DAV)

1. El importador ingresara al sitio web www.aduana.gob.ec.
2. Presionara en la opción SERVICIOS.
3. Ingresara al Ecuapass con el usuario, clave y se elegirá el tipo de operador IMPORTADOR que presenta la página.
4. Seleccionara dentro del menú la opción MODIFICACIÓN DE DATOS GENERALES DEL OPERADOR DE COMERCIO EXTERIOR (OCE).
5. Dentro de esta opción le mostrara todos los datos generales registrados previamente, los cuales deben ser revisados llenados y actualizados de ser necesario.

En esta pantalla deberá dirigirse a la selección REGISTRO DE AUTORIZACIÓN PARA FIRMAR LAS DAV en el cual deberá llenar de forma obligatoria los campos que se encuentran en dicha sección.

7.5.2.2.2.5. Registro Sanitario

Documento que certifica la salud de la población garantizando la calidad integral de los productos aptos para el consumo de las personas.

Siendo el Ministerio de Salud Pública, por intermedio de sus subgerencias, direcciones provinciales del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez en los cuales estos estén funcionando, son los organismos encargados de otorgar, mantener, suspender, cancelar el Registro Sanitario y disponer su reinscripción.

7.5.2.2.5.1. Envío De Muestra.

Para poder realizar una negociación exitosa se envía una muestra sin valor comercial vía aérea usando FEDEX previa la certificación de AGROCALIDAD la cual nos extiende un certificado fitosanitario para que la muestra salga del país.

7.6. Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio del libro v del código de la producción, comercio e inversiones.

Después de cinco meses de emitido el Código Orgánico de la Producción, el gobierno emite a través **del No 19. Registró Oficial 452 del 19 de mayo del 2011 el Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio del Libro V del COPCI**, con el fin de regular las operaciones de comercio exterior en nuestro país, en un marco que se ajuste progresivamente al cambio, en las nuevas realidades del intercambio comercial con otros países.

En lo que respecta a las exportaciones de bienes, cabe mencionar según el Registro Oficial 452 los siguientes artículos:

Art. 1.- Ámbito de Aplicación: Las normas del presente reglamento y las demás que expidiere el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, se aplicaran en todo el territorio aduanero ecuatoriano.

Art. 66.- Plazos para la presentación de la declaración: Para las exportaciones, la Declaración Aduanera podrá presentarse hasta 24 horas antes del ingreso de las mercancías a zona primaria, debiendo presentar los documentos de acompañamiento, de soporte y correcciones a la declaraciones hasta 30 días posteriores al embarque de las mercancías.

Art. 71.- Documentos que acompañan a la declaración: Se consideran documentos que acompañan a la Declaración Aduanera los siguientes:

- a) Documentos de acompañamiento; y,
- b) Documentos de soporte

- **Documentos de Acompañamiento:** Constituyen aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación.
- **Documentos de Soporte:** Constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen.

Art. 158.- Exportación Definitiva: “Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de la mercancía en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente.”[LaC]

“La salida definitiva del territorio aduanero ecuatoriano de las mercancías declaradas para su exportación, deberá tener lugar a dentro de los treinta días siguientes a la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación.”[Ser]

La Autoridad Aduanera o la empresa concesionaria del servicio de Depósito Temporal, registrara electrónicamente el ingreso a la Zona Primaria y la salida al exterior de las mercancías a ser exportadas.

“Cuando por causas debidas al transporte de las mercancías por motivos de logística no pudieran cumplirse el plazo fijado en el inciso anterior, las autoridades aduaneras podrán prorrogar dicho plazo por una sola vez previo conocimiento de causa, que no será superior al período originalmente otorgado, sin perjuicio de las sanciones administrativas a que hubiese lugar.”[Ser14]

“Solo se podrá exportar aquellas mercancías que hayan sido objeto de una Declaración Aduanera de Exportación debidamente transmitida o presentada ante la Autoridad Aduanera. El ingreso a la Zona Primaria Aduanera de las mercancías

destinadas a la exportación será realizada de acuerdo a los procedimientos que para el efecto dicte la Dirección General del Servicio Nacional del Ecuador.”[Ser14]

7.6.1. Trámite.

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

7.6.1.1. Fase De Pre Embarque.

Consideraciones de Pre embarque.

“Previo al ingreso de todos los contenedores declarados en el depósito temporal o zona primaria el exportador puede realizar cualquier tipo de corrección de DAE excepto país de destino; con respecto al campo cantidad de contenedor se podrá realizar cambios solo si es menor a lo declarado inicialmente y mayor igual a lo ingresado al depósito temporal, o zona primaria; las correcciones en estos casos se realizarán automáticamente.”[Ser131]

“Dentro del periodo de 30 días después del embarque, se puede realizar una única corrección a la DAE, luego de transcurrido ese tiempo, se puede generar por una única vez una declaración sustitutiva.”[Ser13]

Al momento de ser aceptada la DAE electrónicamente, el sistema Ecuapass le devolverá el número de DAE de la declaración.

“La asignación del canal de aforo de la DAE, nombre del aforador o la salida autorizada, según sea el caso, será notificado al exportador, declarante y demás en el momento que el sistema verifique la cantidad de contenedores ingresados al depósito temporal sea igual a la cantidad de contenedores declarados.”[Ser13]

Si el exportador por cualquier motivo no pudiera ingresar al depósito temporal todos los contenedores declarados, este, o el declarante podrá realizar la corrección de la DAE.

“El depósito temporal consignado en la DAE, es el único autorizado para recibir la carga a ser exportada. Si el exportador decide exportar toda la carga por otro depósito temporal distinto al consignado en la DAE y ya existieren varios ingresos en el depósito temporal declarado, el declarante debe solicitar al distrito o depósito temporal el proceso de carga no exportada, transmitir una nueva DAE consignado el nuevo depósito temporal donde se va a exportar las mercancías.”[Ser14]

“El exportador y/o el declarante puede verificar el estado y todo el seguimiento de la DAE a través de la opción en el portal Ecuapass Servicios Informativos, en la opción 2.11 servicios de información de despacho, la opción carga en el link consulta del estado de la declaración de exportación en la menú de la barra donde dice Consulta del estado de la declaración de exportación.”[Ser14]

7.6.1.2. Fase De Post- Embarque.

Luego de embarcada las mercancías por la empresa naviera, agencia de carga o transportista terrestre, las misma deben enviar el manifiesto de carga de acuerdo a lo realmente exportado.

Si por cualquier motivo no se pudiera realizar la exportación de todos los contenedores declarados e ingresados al depósito o zona primaria pero dichos contenedores no embarcaron, son exportados al mismo destino en el siguiente transporte, el sistema permite asociar una DAE a más documentos de transporte.

“Se puede transmitir varias DAE a un mismo país de destino y si son transportadas en el mismo medio de transporte, la naviera debe transmitir un solo documento de transporte asociado a dichas DAE. Posterior a que la naviera, agencia de carga o transportista terrestre emitan los documentos de transporte

correspondientes a la DAE, está deberá ser corregida por el declarante confirmado lo exportado, y producto de esta corrección y verificado en el sistema Ecuapass que la cantidad de contenedores declarados es igual a la cantidad de contenedores exportados, la DAE cambia su estado ha **REGULARIZADO**.”[Ser14]

“Una vez que la DAE tenga estado **REGULARIZADA**, el sistema no permite realizar cambios a los campos cantidad de contenedores, destino y valores, ni permite anulaciones de ninguno de los ingresos realizados y asociados a la DAE.”[Ser14]

Así mismo este nuevo estado se le puede consultar a través de la opción del portal Ecuapass, Servicios informáticos link 2.11 servicios de información de despacho la parte de carga en la parte de consulta de estado de la declaración de exportación en la barra consulta del estado de la declaración de exportación.

7.7. Proceso de Exportación.

“Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.”[YES14]

Los datos que se consignarán en la DAE son:

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

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

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

Al momento en que es registrada la DAE, la mercancía, bien debe de ingresar a una Zona Primaria del distrito, (DEPOSITO TEMPORAL) en donde se embarcara la misma, y se almacena temporalmente la misma a espera de su salida (exportación).

Al exportarse el sistema Ecuapass notificará electrónicamente el canal de aforo asignado, los cuales pueden ser:

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

Si se notificase que el canal de aforo asignado sea Automático, la salida autorizada, (permiso del sistema para la exportación salga del depósito temporal), será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

Si se notificase que el canal de aforo asignado sea Documental se designará al nombre del funcionario a realizar la inspección documental y posterior, dado cumpla normas aduaneras la salida autorizada para que pueda la mercancías ser exportada siempre con la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema Ecuapass.

Si se notificase que el canal de aforo asignado sea Aforo Físico Intrusivo se procede con una inspección cotejando mercancía física con la factura comercial según lo descrito anteriormente y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.

7.8. FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN.

Gráfico N°29. Flujo grama Del Proceso De Exportación.



7.9. GASTOS DE EXPORTACIÓN.

El detalle de los gastos necesarios para realizar una exportación logrará determinar el precio del producto según el término de negociación acordado.

Documentos de Exportación:

1. Transporte Interno (hacia el puerto de embarque).
2. Seguro Interno (hacia el puerto de embarque).
3. Tasas de almacenaje.
4. Trámites aduaneros.
5. Costos de manipuleo (en el puerto de embarque).
6. Gastos bancarios.
7. Agente de aduanas.
8. Flete internacional.

7.9.1. Documentos Para La Exportación.

Cuadro N° 25. Documentos Para La Exportación.

DOCUMENTOS	COSTO unitario/envío USD	COSTO ANUAL – 2 envíos
Orden de embarque	0,00	0,00
Factura comercial	0,30	0,60
Lista de Empaque	0,30	0,60
Certificado de Origen	11,20	22,40
Certificado Sanitario	50,00	100,00
TOTAL	61,80	123.60

Fuente: INVESTIGACIÓN PROPIA

Elaborado por: EL AUTOR

Orden de Embarque: Registro del propósito a exportar, se lo llena de forma electrónica y su elaboración no tiene costo.

Factura Comercial: Detalla los datos referentes a la negociación, mercadería, importador, exportador, el costo de este documento es por emisión e impresión y es barato.

El valor de la misma fue proporcionado por una imprenta autorizada por el SRI.

Lista de Empaque: Emitido por la empresa exportadora el cual detalla al producto en razón a peso, cantidad, embalaje, tipo de transporte y demás datos del importador.

Permitiendo al transportista reconocer el inventario y facilitar a la aduana el reconocimiento del producto objeto a exportar.

El costo de la empresa es barato ya que la empresa lo emite y lo imprime.

Certificado de Origen: Emitido por el MIPRO, FEDEXPORT certifica que el producto a exportar es de origen ecuatoriano.

Certificado Sanitario: “Emitido por el Ministerio de Salud Pública, por intermedio de sus subgerencias, direcciones provinciales del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez en los cuales estos estén funcionando, son los organismos encargados de otorgar, mantener, suspender, cancelar el Registro Sanitario y disponer su inspección en las bodegas donde se almacena y/o elabora el producto.”[MIN01]

Certifica que el producto que se exporta es apto para el consumo humano.

7.9.2. Transporte Interno (Hacia El Puerto De Embarque) Y Seguro.

Para el traslado de la mercancía desde las bodegas de almacenamiento de nuestra empresa hasta el puerto de Guayaquil se usara el servicio de transporte interno de la compañía de transporte y carga TICSA cargo S.A, los valores se detallaran desglosando el transporte y al seguro de la misma.

Cuadro N° 26. Transporte Interno (Hacia El Puerto De Embarque) Y Seguro.

TRANSPORTE INTERNO		
DESCRIPCIÓN	COSTOS X ENVÍO USD	COSTO ANUAL- 2 ENVÍOS USD
Transporte interno (bodega)	590,00	1180,00

exportador puerto de embarque Guayaquil) más seguro interno.		
Seguro de transporte interno	183.41	366.82
TOTAL	590,00	1546,82

Fuente: INVESTIGACIÓN PROPIA
Elaborado por: EL AUTOR

7.9.3. Trámites Aduaneros.

Trámites que se realizan al momento de que la mercadería ingresa al puerto de Guayaquil.

Cuadro N° 27. Trámites Aduaneros.

DETALLE	COSTO X UNI/USD	COSTO X ENVÍO USD	COSTO ANUAL ENVÍOS-2 USD
Conocimiento de embarque B/L	45.00	45.00	180.00
Terminal CONTECOM	88,09	88,09	352,36
Sello del contenedor	10.00	10.00	40.00
TOTAL	143,09	143,09	572,36

Fuente: INVESTIGACIÓN PROPIA
Elaborado por: EL AUTOR

7.9.4. Manipuleo En El Puerto De Embarque.

El manipuleo de la carga incluye el valor por la carga y estiba de la mercadería.

Valor de manipuleo a pagar es \$145,98 más IVA.

Cuadro N° 28. Manipuleo En El Puerto De Embarque.

DESCRIPCIÓN	COSTO UNI/USD	COSTO X ENVÍO USD	COSTO ANUAL ENVIOS-2 USD
Manipuleo puerto Guayaquil	163,49	163,49	326,98
TOTAL	163,49	163,49	326,98

Fuente: INVESTIGACIÓN PROPIA
Elaborado por: EL AUTOR

7.9.5. Manipuleo En El Puerto De Embarque.

Se utilizará una carta de crédito confirmada e irrevocable previa presentación de documentación.

El cálculo de los gastos por este concepto se realizó sobre el valor de las mercancías de cada envío.

Siendo la carta de crédito una garantía certera al pago.

Dicha carta de crédito asumida por el importador avala el pago efectuándose a través del Banco Internacional del Ecuador, entidad bancaria calificada por la Superintendencia de Bancos.

Cuadro N° 29. Manipuleo En El Puerto De Embarque.

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO USD	VALOR ANUAL 2 ENVÍOS USD
Comisión de apertura (0,50% anual, mínimo \$100 USD)	100.00	200.00
Comisión de aviso	100.00	200.00
Comisión de confirmación (0,25% x trimestre o fracción, mínimo \$100 USD)	100.00	200.00
Comisión de aviso enmienda	25.00	50.00
Comisión de aceptación(2% x anual, mínimo \$100 USD)	100.00	200.00
Correspondencia internacional	40.00	80.00
Portes	20.00	40.00
Mensajes Swift	30.00	60.00
TOTAL	515.00	1030.00

Fuente: BANCO INTERNACIONAL
Elaborado por: EL AUTOR

7.9.6. Agentes.

La agencia de aduanas ROCALVI será la encargada a realizar la orden de embarque la cual es un requisito previo de embarque y la liquidación de aduana que es un documento que se emite una sola vez cerrado el contenedor para su respectiva exportación, el mismo que es requerido para las declaraciones

obligatorias por el SRI el cual es tramitado por los agentes de ROCALVI que posee código 007.

Cuadro N° 30. Agente De Aduana.

DESCRIPCIÓN	COSTO UNI/USD	COSTO X ENVÍO USD	COSTO ANUAL ENVIOS-2 USD
Agente de Aduana	180.00	180.00	360.00
TOTAL	180.00	180.00	360.00

Fuente: INVESTIGACIÓN PROPIA
Elaborado por: EL AUTOR

7.10. ACUERDOS COMERCIALES BILATERALES ECUADOR CHILE.

7.10.1 OBJETIVO DEL ACUERDO BILATERAL CON CHILE.

Relaciones Bilaterales.

Históricamente Chile y Ecuador han mantenido las más estrechas y cordiales relaciones.

“Durante los últimos años ésta se ha visto dinamizada y fortalecida por el intercambio de visitas presidenciales y de otras altas autoridades y por el permanente y franco diálogo sobre temas de interés común.”[Min14]

“La constitución del Consejo Binacional Interministerial, el 10 de mayo de 2007, y la firma del Acuerdo de Asociación en 2008, reflejan el interés de ambos países por estrechar aún más sus históricos vínculos de amistad, en los ámbitos político, económico, social y cultural.”[Min14]

“En celebrar un Acuerdo de Complementación Económica para el establecimiento de un espacio económico ampliado, de conformidad con lo establecido en el Tratado de Montevideo de 1980 y en la Resolución 2 del Consejo

de Ministros de la ALADI"[Min14]. Este Acuerdo se regirá por las referidas disposiciones y las normas que a continuación se establecen:

Objetivos del Acuerdo.

El presente acuerdo tiene como objetivos:

- a) Establecer, en el más breve plazo posible un espacio económico ampliado entre los dos países, que permita la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos;
- b) Intensificar las relaciones económicas y comerciales entre los países signatarios, por medio de una liberación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de los mismos;
- c) Propiciar una acción coordinada en los foros económicos internacionales, así como en relación a los países industrializados, tendiente a mejorar el acceso de los productos de los países signatarios a los mercados mundiales;
- d) Coordinar y complementar las actividades económicas, en especial en las áreas industriales y de servicios;
- e) Estimular las inversiones encaminadas a un intensivo aprovechamiento de los mercados de los países signatarios y fortalecer su capacidad competitiva en los intercambios mundiales, y,
- f) Facilitar la creación y funcionamiento de empresas binacionales y multinacionales de carácter regional.

Programa de Liberación.

Artículo 2.- “Los productos incluidos en el programa de desgravación arancelaria que se establece en el Artículo 3 del presente Acuerdo gozarán a partir del 1° de enero de 1995, de la eliminación total de restricciones no arancelarias, con excepción de aquellos a que se refiere el Artículo 50 del Tratado de Montevideo 1980”. [Aso95]

Asimismo, los países signatarios se comprometen a no introducir nuevas restricciones al comercio recíproco.

Artículo 3 - Los países signatarios convienen en liberar de gravámenes su comercio recíproco a más tardar el 1° de enero del año 2000. Para tal efecto, acuerdan:

a) “Los productos incluidos en el [Anexo 1](#) del presente Acuerdo, que forman parte del Acuerdo del Alcance Parcial de Renegociación de las preferencias otorgadas en el período 1962 - 1980 (Acuerdo N° 15), suscrito entre Chile y Ecuador en el marco de ALADI, gozarán de una preferencia arancelaria recíproca del 100% a partir de la fecha de suscripción del presente Acuerdo.”[ALA80]

b) Aplicar, a partir del 1 ° de enero de 1995, para el comercio recíproco.

CAPÍTULO VIII

BASE LEGAL

8.1. INSTITUCIONES RELACIONADAS CON EL PROCESO DE EXPORTACIÓN DE KAMELINA.

8.2. Superintendencia de Compañías.

“La Superintendencia de Compañías es el organismo técnico y con autonomía administrativa, económica y financiera, que vigila y controla la organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías y otras entidades en las circunstancias y condiciones establecidas por la ley. Además, la Superintendencia de Compañías tiene personalidad jurídica y ejercerá vigilancia y control.”[SUP13]

“De las compañías de responsabilidad limitada, entre otras. La vigilancia y control total, que ejerce la Superintendencia de Compañías, comprende los aspectos jurídicos, societarios, económicos financieros y contables.”[Sup]

8.2.1. Constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada.

“La Compañía de Responsabilidad Limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras – Compañía Limitada o su correspondiente abreviatura”.**[Sup09]**

La compañía de responsabilidad limitada es siempre mercantil y el mínimo de socios es tres y el máximo quince.

Los cónyuges entre si no pueden comparecer juntos a la constitución de una compañía de responsabilidad limitada.

“El capital suscrito de la compañía debe ser de cuatrocientos dólares, y deberá estar pagado al momento de otorgarse la escritura de constitución, por lo menos el cincuenta por ciento y el saldo en el plazo de un año”.**[Con10]**

8.2.2. Servicio de Rentas Internas (SRI).

“El Servicio de Rentas Internas es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por la Ley mediante la aplicación de la normativa vigente.”[EDG07]

“Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.”[SRI13]

Según la Codificación de la Ley del Registro Único de Contribuyentes, Artículo 2, el Registro Único de Contribuyentes será administrado por el Servicio de Rentas Internas.

Este documento, conocido por las siglas RUC, es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objeto proporcionar información a la Administración Tributaria.

“Según la mencionada codificación, todas las personas naturales y jurídicas, entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas, sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes.”[Dra12]

Así mismo, la Resolución 768 de la Gerencia de la SENAE, que hace referencia a la Utilización del Registro Único de Contribuyentes (RUC) en las Declaraciones Aduaneras Electrónicas, establece que “todas las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador, y que por su naturaleza deban cumplir obligaciones tributarias, deberán registrar en su declaración aduanera

electrónica el número de inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) del Servicio de Rentas Internas, mismo que será validado por el sistema informático aduanero.

Y la Resolución 7-2006-R2 del Directorio de la CAE (actual SENA E) también expresa que todas las personas naturales o jurídicas, como requisito previo al inicio del trámite de importación, deberán estar registradas en el Registro Único de Contribuyentes (RUC).

De igual manera, la Codificación de la Ley del Registro Único de Contribuyentes establece que este número de RUC deberá constar obligatoriamente en los siguientes documentos.

- a) Registros de importaciones y exportadores...
- b) Permisos de importación, pólizas de exportaciones y pedimentos de aduana.
- c) En todas las etiquetas y envases de productos que físicamente así lo permitieren.

“También establece que, los funcionarios y empleados de las entidades públicas y privadas están obligados a exigir la presentación del documento que acredite el número de inscripción en el Registro Único de Contribuyentes..., en los siguientes casos”.[LEY32]

- a) Concesión de permisos de importación y pólizas de exportación, así como para el trámite de pedimentos de aduana y para el retiro de equipajes y paquetes postales.

Requisitos para obtener el RUC.

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

- Formulario RUC 01 A y RUC 01 B, suscritos por el presente legal.

- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliado inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia, o copia de la hoja de datos generales emitido por la Superintendencia de Compañías.
- Original y copia a color de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal.
- Original del certificado de votación.
- Original y copia de la planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción ; u,
- Original y copia del comprobante de pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior; u, original y copia del contrato de arrendamiento.

8.2.3. Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (SENAE)

“El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) es una persona jurídica de derecho público, de duración indefinida, con autonomía técnica, administrativa, financiera y presupuestaria, domiciliada en la ciudad de Guayaquil y con competencia en todo el territorio nacional.”[ERV13]

El SENAE es una institución pública de competencias técnico-administrativas, necesarias para llevar adelante la planificación y ejecución de la política aduanera del país y para ejercer, en forma reglamentada, las facultades tributarias de determinación, de resolución de sanción y reglamentaria en materia aduanera, de conformidad con este Código y sus reglamentos.

Según consta en el Registro Oficial No. 351 del 29 de diciembre del 2010, el gobierno nacional expidió el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión que en su libro v, Título II de la Facilitación Aduanera para el Comercio, reformó a la antigua Ley Orgánica de Aduanas.

8.2.4. Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras. (PRO ECUADOR)

A partir de la publicación del Art **13. COPCI en el Registro Oficial** se dispone que la planificación y ejecución oficial de la promoción de las exportaciones e inversiones no financieras, tanto en el país como el exterior, que ha estado a cargo de la **14. CORPEI, de conformidad a lo establecido en el Título IV, Capítulo I, de la Ley No. 12; Ley de Comercio Exterior e Inversiones LEXI, publicada en el Registro Oficial del 9 de junio de 1997,** serán asumidas por el Ministerio de relaciones Exteriores, Comercio e Integración, en coordinación con los demás organismos e instituciones del Estado rectores de la materia, "hasta que el Presidente de la República, en ejercicio de la atribución prevista en el numeral 5 del Artículo 147 de la Constitución de la República, estructure y regule el funcionamiento del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras.

8.2.5. Ministerio de salud del Ecuador.

"El Ministerio de Salud Pública del Ecuador, como autoridad sanitaria, ejerce la rectoría, regulación, planificación, gestión, coordinación y control de la salud pública ecuatoriana a través de la vigilancia y control sanitario." [EST13]

Actuando por medio de sus organismos correspondientes el Ministerio otorga, mantiene, suspende y cancela el Registro Sanitario a través del **14. REGLAMENTO DE REGISTRO Y CONTROL SANITARIO publicado en el Registro Oficial 347 del 14 de junio de 2001,** destacándose para ello los artículos siguientes:

Art. 1.- Obligatoriedad del Registro Sanitario: Los alimentos procesados y aditivos alimentarios, cosméticos, productos higiénicos o perfumes, productos naturales procesados, y plaguicidas de uso doméstico, industrial o agrícola, en adelante denominados productos, que se expendan directamente al consumidor bajo

una marca de fábrica o nombres y designaciones determinadas, deberán obtener el Registro Sanitario expedido conforme a lo establecido en el presente reglamento.

Art. 2.- Competencia: El Ministerio de Salud Pública, por intermedio de sus subsecretarías, direcciones provinciales y del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Izquieta Pérez, en los lugares en los cuales estos estén funcionando son los organismos encargados de otorgar, mantener, suspender y cancelar el Registro Sanitario y disponer su reinscripción.

El Sistema Nacional de Vigilancia y Control es el conjunto de entidades que coordinadamente realizan las actividades tanto para expedir los registros sanitarios, como para la vigilancia y control de los productos que han obtenido el Registro Sanitario y que se expenden en el mercado.

Art. 4.- Antecedentes para obtener el Registro Sanitario: El Registro Sanitario para productos podrá obtenerse sobre la base de uno de los siguientes antecedentes, según el caso:

- a) Obtención previa del informe técnico favorable en virtud de un análisis de control de calidad de un laboratorio debidamente acreditado por el Sistema Ecuatoriano de Metrología, Normalización, Acreditación y Certificación.
- b) Obtención previa de un certificado de buenas prácticas de manufactura para la planta procesadora; y,
- c) Homologación de documentos otorgados por una autoridad competente de otro Estado o por una organización internacional especializada determinada conforme al presente reglamento.

Art. 21.- Vigencia del Registro Sanitario: Tendrá una vigencia de diez años, contados a partir de la fecha de su expedición y podrá renovarse por periodos iguales en los términos establecidos en el presente reglamento.

8.2.6. COMEX.

Comité de Comercio Exterior (COMEX). Institución reguladora que regula y aprueba temas, políticas públicas nacionales en materia de política comercial

internacional, siendo un ente intersectorial público, decisorio de las regulaciones de todos los asuntos y procesos vinculados al Comercio Exterior.

8.3. LEYES CONEXAS.

8.3.1. Ley De Comercio Exterior E Inversiones. (LEXI)

“Los recursos administrativos y de personal con que cuenta actualmente el COMEX (denominado anteriormente COMEXI) serán transferidos al ministerio que se designe como Secretaria Técnica del ente rector en materia de política comercial. De igual manera, todas las resoluciones que haya adoptada el COMEXI en su debida oportunidad, mantendrán su vigencia y surtirán los efectos legales respectivos hasta que sean expresa o tácitamente derogadas.”

17. La LEXI, o Ley No. 12 constante en el Suplemento 82 del Registro Oficial de 9 de junio de 1997, tiene por objetivo es “normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.”

Entre los artículos más representativos para el proceso de exportación se encuentran:

Art. 1.- Se considera de prioridad nacional al comercio exterior y en especial al fomento de las exportaciones e inversiones...

Art. 6.- Se prohíbe cualquier práctica o disposición administrativa o económica que limite la libre competencia o impida el desarrollo del comercio externo e interno y la producción de bienes y servicios, sin perjuicios de las prohibiciones o limitaciones que se impongan de manera excepcional, en virtud de lo dispuesto en el literal i) del artículo 12 de esta ley y en el artículo 63 de la ley de Régimen Monetario y Banco del Estado. No obstante, podrán aplicarse medidas

correctivas en los casos contemplados en la normativa de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

8.3.2. Código orgánico de la producción, comercio e inversiones. (COPCI)

“Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional.”[Hug10]

“El ámbito de esta normativa abarcara en su aplicación el proceso productivo en su conjunto, desde el aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, desde el aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial, el consumo, el aprovechamiento de las externalidades positivas y políticas que desincentiven las externalidades negativas”. [Hug10] Así también impulsará toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocida en la Constitución de la República. “De igual manera, se regirá por los principios que permitan una articulación internacional estratégica, a través de la política comercial, incluyendo sus instrumentos de aplicación y aquellos que facilitan el comercio exterior, a través de un régimen aduanero moderno transparente y eficiente.”[Hug10]

Libro V de la Competitividad Sistémica y de la Facilitación Aduanera.

18. En el Título II de la Facilitación Aduanera para el Comercio, según Art. 103 manifiestan: El presente título regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas naturales o jurídicas que realizan actividades directa o indirectamente relacionadas con el tráfico internacional de mercancías. Para efectos

aduaneros, se entiende por mercancía a todos los bienes muebles de naturaleza corporal.

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

8.4. NORMATIVA INTERNACIONAL.

Normativa sanitaria y fitosanitaria, institución que autoriza, tiempos, requisitos.

Todos los productos de consumo exportados a Chile, deben cumplir con todos los requisitos fitosanitarios establecidos por Chile, que serán verificados por el SAG al ingreso a nuestro país.

Los embalajes de madera utilizados para sujetar, proteger o transportar productos importados, deben cumplir con la **19 Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias N° 15 (NIMF N° 15)**.

8.5. BORRADOR DE LA ESCRITURA PÚBLICA PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA.

En la ciudad de Quito, capital de la Provincia de Pichincha, a los quince días del mes de Enero de año dos mil doce, ante mí, Doctor Rodrigo Salgado, Notario Noveno del cantón de Pichincha, comparecen los señores: PAÚL FERNANDO ATAPUMA RIVADENEIRA, de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil soltero, de profesión Ingeniero en Comercio Exterior, Integración y Aduanas, mayor de edad, con domicilio en esta ciudad de Quito; EMILY XIMENA MUZO SANGUÑA, nacionalidad ecuatoriana, de estado civil soltero, de profesión Ingeniero en Comercio Exterior, Integración y Aduanas, mayor de edad, con domicilio en esta ciudad de Quito; XIMENA DE LA MERCEDES SANGUÑA SANGUÑA de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil casada, de ocupación empresaria, mayor de edad, con domicilio en esta ciudad de Quito; LILIANA ESPERANZA CHÁVEZ ROBLES , de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil soltero, de profesión Ingeniero en Comercio Exterior, Integración y Aduanas, mayor de edad, con domicilio en esta ciudad de Quito; NIDYA FERNANDA VILLALBA EGAS, de

nacionalidad ecuatoriana, de estado civil soltero, de profesión Ingeniero en Comercio Exterior, Integración y Aduanas, mayor de edad, con domicilio en esta ciudad de Quito; por sus propios y personales derechos. Los comparecientes son legalmente hábiles para contratar y obligarse, a quienes de conocerlos doy fe, bien instruidos sobre el objeto y resultados de esta escritura, y me piden que eleve a escritura pública el contenido de la minuta que me entregan, cuyo tenor literal es el siguiente:

SEÑOR NOTARIO: En el Registro de Escrituras a su cargo, sírvase insertar una en la que conste la **CONSTITUCIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA**, contenida en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES: Intervienen en el otorgamiento de esta escritura los señores: PAÚL FERNANDO ATAPUMA RIVADENEIRA, portador de la cédula de ciudadanía número uno, siete, dos, dos, siete, cinco, dos, nueve, nueve, guión tres de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil soltero, mayor de edad, con domicilio en la ciudad de Quito; EMILY XIMENA MUZO SANGUÑA portadora de la cédula de ciudadanía número uno, siete, cinco, uno, seis, uno, dos, nueve, cero, guión uno, de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil soltero, mayor de edad, con domicilio en la ciudad de Quito; XIMENA DE LAS MERCEDES SANGUÑA SANGUÑA portadora de la cédula de ciudadanía número uno, seis, cinco, cuatro, uno, uno, nueve, tres, cero guión ocho, de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil casado, mayor de edad, con domicilio en la ciudad de Quito; LILIANA ESPERANZA CHÁVEZ ROBLES portadora de la cédula de ciudadanía número uno, cinco, cinco, dos, tres, uno, cero, uno, cero guión tres, de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil soltera, mayor de edad, con domicilio en la ciudad de Quito; NIDYA FERNANDA VILLALBA EGAS portadora de la cédula de ciudadanía número uno, tres, tres, uno, siete, uno, dos, uno, cero guión cuatro, de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil soltera, mayor de edad, con domicilio en la ciudad de Quito; por sus propios y personales derechos. Los comparecientes son legalmente hábiles para contratar y obligarse.

SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD: Los comparecientes declaran que es su voluntad constituir, como en efecto lo hacen, una Compañía de Responsabilidad Limitada, la que se constituye mediante la presente escritura.

Por consiguiente, los comparecientes tienen la calidad de Socios Fundadores de la Compañía.

TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA:

**TÍTULO I
DEL NOMBRE, DOMICILIO, OBJETO Y PLAZO**

Artículo 1.- Nombre: El nombre de la Compañía que se constituye es "KARAMELINAKARAMEL CIA. LTDA"

Artículo 2.- Domicilio: El domicilio principal de la Compañía es Llano Grande barrio Rendín 2. Podrá establecer agencias, sucursales o establecimientos en uno o más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

Artículo 3.- Objeto: La Compañía se dedicará indistintamente a las siguientes actividades: exportación, comercialización, representación y consignación de Karamelina. El objeto de la Compañía consiste en comercializar y exportar caramelo. En cumplimiento de su objeto, la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la ley.

CUARTA.- SUSCRIPCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL Y SU INTEGRACIÓN: El capital social de la Compañía es de \$ 15.500,00 **DÓLARES 20/100** por socio estructurado de la siguiente manera:

Cuadro N° 31. Capital social de la Compañía.

NOMBRE SOCIOS	CAPITAL SUSCRITO (USD)	CAPITAL PAGADO (USD)	PARTICIPACIONES	
			NÚMERO	(%)
PAÚL FERNANDO ATAPUMA RIVADENEIRA	15.500,00	15.500,00	15.500,00	20%
EMILY XIMENA MUZO SANGUÑA	15.500,00	15.500,00	15.500,00	20%
XIMENA DE LAS MERCEDES SANGUÑA SANGUÑA	15.500,00	15.500,00	15.500,00	20%
NIDYA FERNANDA VILLALBA EGAS	15.500,00	15.500,00	15.500,00	20%
LILIANA ESPERANZA CHAVES ROBLES	15.500,00	15.500,00	15.500,00	20%
TOTALES	77.500,00	77.500,00	77.500,00	100%

Fuente: INVESTIGACIÓN PROPIA
Elaborado por: EL AUTOR

Todos los integrantes han pagado los valores económicos en razón a las participaciones suscritas en dinero, conllevando el estructurado cuadro de aportaciones para la constitución de la Compañía:

La suscripción del Capital Social y su conformación queda regularizada legalmente por medio de este acto, siendo justificado el pago con el respectivo Certificado de Cuenta de Integración de Capital que acompaña como documento habilitante.

Sírvase Usted, Señor Notario, agregar las demás cláusulas de ley para la completa validez del presente instrumento público.

Dra. Helena Ruiz de Cevallos
MAT. 1601 CAP

HASTA AQUÍ LA MINUTA.- Queda agregada al Registro, formando parte del mismo, el Certificado Bancario de Integración de Capital de la Compañía que por este acto se constituye. Los comparecientes me presentaron sus respectivos documentos de identificación personal. Leída como les fue la presente escritura de principio a fin y en alta voz, por mí, el Notario, a lo otorgantes, estos la aprobaron en todas y cada una de sus partes, se afirmaron y ratificaron en el contenido de la misma y firman en unidad de acto y conmigo, el Notario, de lo cual doy fe.

PAÚL FERNANDO ATAPUMA RIVADENEIRA
C.C.....

EMILY XIMENA MUZO SANGUÑA
C.C.....

XIMENA DE LA MERCEDES SANGUÑASANGUÑA
C.C.....

NIDYA FERNANDA VILLALBA EGAS
C.C.....

LILIANA ESPERANZA CHAVES ROBLES
C.C.....

DR. RODRIGO SALGADO
NOTARIA NOVENA – QUITO

CAPÍTULO IX

INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

9.1. INTRODUCCIÓN.

El estudio financiero es la determinación de los recursos financieros necesarios para la instalación y puesta en marcha del proyecto.

Se elabora y analiza 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.

9.2. OBJETIVO.

9.2.1 Objetivo General.

Analizar la inversión inicial que se va realizar en el proyecto y el modo de financiamiento del mismo proyectando un flujo de caja que determinara una evaluación final.

9.2.2 Objetivos Específicos.

Como objetivos específicos tenemos:

- Se elabora una tabla de resumen de datos de estructura de análisis financieros, simplificando en tres grupos, FABRICA, ADMINISTRACION, VENTAS.
- 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.
- Realizare 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.

9.3. INVERSIÓN.

Se toma en cuenta los siguientes elementos para el análisis de la inversión.

Inversión Fija:

- **Inversiones en Activos fijos tangibles.**
- **Inversiones en Activos fijo intangible.**

Capital de trabajo:

Recursos que permiten que la empresa pueda iniciar sus actividades.

- **Capital de Trabajo.**

Se menciona que se tomará un 2% en imprevistos que no hayan sido programados para el cálculo de cada uno.

Cuadro N° 32.Inversión.

INVERSIÓN TOTAL	
DESCRIPCIÓN	VALOR
Activos fijos	130.916,60
Capital de trabajo	6.400,47
TOTAL	137.317,07

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

9.3.1. Activos Fijos.

Son todas las inversiones que se necesitan para el proceso de producción así como los bienes adquiridos, construidos o en tránsito siempre que su vida útil probable exceda de un año y puedan estar sujetos a depreciación.

9.3.1.1. Terreno.

El terreno espacio físico en el cual se instalará la empresa para desarrollar la actividad productiva por lo cual su ubicación es Llano Grande.

Debido a su ubicación estratégica, facilidad de vías de acceso y costo analizados en capítulos anteriores.

9.3.1.2. Construcciones.

Refiere la infraestructura e instalación necesaria para que la empresa funcione, y opere de manera correcta y eficiente.

Especificando que la construcción se hará de estructura metálica.

Se usara un cuarto frio para preservar la integridad del producto ya que el mismo tiene que ser almacenado a una temperatura de 2 grados centígrados para preservarlo.

9.3.1.3. Maquinaria Y Equipos.

Se tomara en cuentas todo equipo necesario para la operatividad de la planta los mismos ya fueron detallados en el estudio técnico del proyecto tanto para sala zona administrativa fabrica y de ventas.

9.3.1.4. Equipos De Oficina.

Permite el desarrollo de las actividades administrativas de la planta.

9.3.1.5. Equipos De Computación.

Se detallan los equipos informáticos que darán soporte a las actividades administrativas de la empresa.

9.3.1.6. Muebles Y Enseres.

Son bienes tangibles de uso permanente referentes a muebles y enseres de oficina que intervienen en la actividad administrativa de la empresa.

I. FABRICA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Maquinaria			
Sistema de Agitación Mecánica	2	1.600,00	3.200,00
Moldes de Aluminio	10	65,00	650,00
Balanza Electrónica Industrial	3	180,00	540,00
Cortador de Caramelo	5	35,00	175,00
Selladores de Bolsas de Polietileno	1	3.000,00	3.000,00
Mesón de acero inoxidable 240 cm	6	650,00	3.900,00
Cortadora de Palanqueta de Caramelo	1	2.500,00	2.500,00
Maquina Mezcladora paila Quemador	2	3.332,00	6.664,00
Maquina Etiquetadora Lineal	1	2.800,00	2.800,00
Tanque Aséptico	2	410,00	820,00
Máquina de Enfriamiento	1	800,00	800,00
Termómetro Industrial	1	176,00	176,00
		Suma	25.225,00
Muebles y enseres			
Silla Giratoria	6	47,00	282,00
Escritorio	4	102,00	408,00
Mesa de Reuniones	1	157,00	157,00
Archivador vertical	6	98,00	588,00
Basureros	4	10,00	40,00
Estación de Trabajo	3	190,00	570,00
		Suma	2.045,00
Infraestructura:			
Terreno	1000	15,00	15.000,00
		Suma	15.000,00
		Total	42.270,00
II ADMINISTRACIÓN			
Muebles y enseres			
Modulares	4	120,00	480,00
Teléfonos	3	65,00	195,00
Telefax	1	105,00	105,00
Regulador de Voltaje	4	14,95	59,80

Calculadora	3	12,00	36,00
Archivador vertical	4	70,00	280,00
		Suma	1.155,80
Equipos de computación			
Computadores Equipados Escritorio	3	485,00	1.455,00
Impresora Multifunción	1	120,00	120,00
Computador Portátil	1	380,00	380,00
		Suma	1.955,00
Infraestructura:			
Estructura Metálica BASE	948	30,00	28.440,00
Área de Producción	400	45,00	18.000,00
Área de Oficina Administrativa	100	75,00	7.500,00
Área de Bodega	170	43,00	7.310,00
Área de Cuarto Frio	105	70,00	7.350,00
Área de Baños	20	60,00	1.200,00
Área de Vestidores	33	65,00	2.145,00
Área de Carga y Descarga	120	32,00	3.840,00
Área de Parqueadores	45	46,00	2.070,00
Área de Guardianía	7	35,00	245,00
		Suma	78.100,00
Otras inversiones			
Constitución Legal de la Empresa	1	1.650,00	1.650,00
Afiliación al Gremio de Exportadores	1	150,00	150,00
Patentes, Marcas.	1	949,00	949,00
Diseño y Desarrollo del Proyecto	1	600,00	600,00
		Suma	3.349,00
		Total	84.559,80
III VENTAS			
Muebles y enseres			
Modulares	1	300,00	300,00
Archivador vertical	1	70,00	70,00
		Suma	370,00
Equipos de computación			
Computadora	1	410,00	410,00
		Suma	410,00
Otros Costos de venta(tramite exp)			
Trámites Aduaneros	2	143,10	286,20
Documento de Exportación	2	61,80	123,60
Carta de Crédito	2	515,00	1.030,00
Agente de Aduanas	2	180,00	360,00
Manipuleo puerto de Embarque	2	163,50	327,00
Trasporte interno	2	590,00	1.180,00
		Suma	3.306,80

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Total	4.086,80
Total Global	130.916,60

9.4. ACTIVOS FIJOS DIFERIDOS O INTANGIBLES.

“Son aquellos que tienen una naturaleza inmateral y posee capacidad para generar beneficios económicos futuros que pueden ser controlados por la empresa. Sólo son visibles en el instrumento legal, incluyen patentes, constitución de la compañía, programas computacionales, etcétera.”[Edi11]

Cuadro N° 33. Activos fijos diferidos. Y Capital de Trabajo

	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL	%
II ADMINISTRACIÓN				
Otras inversiones				
Constitución Legal de la Empresa	1	1.650,00	1.650,00	1,26%
Afiliación al Gremio de Exportadores	1	150,00	150,00	0,11%
Patentes, Marcas.	1	949,00	949,00	0,72%
Diseño y Desarrollo del Proyecto	1	600,00	600,00	0,46%
		Suma	3.349,00	2,56%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

9.4.1. 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.

Descripción	N° de Pagos	Valor Total
Materia Prima Directa	12	1.480,29
Mano de Obra Directa	12	4.558,92
Suministros y Servicios	12	319,22
Mantenimientos	1	42,04
Total		6.400,47

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

9.5. 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 del 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 N° 34. Financiamiento.

Estado de Fuentes y usos de fondos			
I. FABRICA	VALOR TOTAL	Recursos Propios	Aportes externos
Maquinaria		45%	55%
Suma	25.225,00	11.351,25	13.873,75
Muebles y enseres			
Suma	2.045,00	920,25	1.124,75
Infraestructura:			
Suma	15.000,00	6.750,00	8.250,00
	42.270,00	19.021,50	23.248,50
II ADMINISTRACIÓN			
Muebles y enseres			
Suma	1.155,80	520,11	635,69
Equipos de computación			
Suma	380,00	171,00	209,00
Infraestructura:			
Suma	245,00	110,25	134,75
Otras inversiones			
Suma	3.349,00	1.507,05	1.841,95
	5.129,80	2.308,41	2.821,39
III VENTAS			
Muebles y enseres			
Suma	370,00	166,50	203,50
Equipos de computación			
Suma	410,00	184,50	225,50
Otros Costos de venta(tramite exp)			
Suma	1.180,00	531,00	649,00
	1.960,00	882,00	1.078,00

Capital de trabajo Inicial	6.400,47	2.880,21	3.520,26
Inversión Total	55.760,27	25.092,12	30.668,15

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

En el presente proyecto se contará con el financiamiento de fuentes internas, las mismas que provienen de aportaciones de los inversionistas del proyecto.

El faltante será financiado por fuentes externas que pueden ser fuentes bancarias, financiamiento de proveedores o de la CFN (Corporación Financiera Nacional) que será la que se utilice en este proyecto.

Se utilizará el CrediPyme de la CFN ya que esta institución financia.

Cuadro N° 35. Financiamiento Análisis Capital propio y crédito.

FINANCIAMIENTO

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE	VALOR
Capital propio	43,56%	59.817,07
Crédito	56,44%	77.500,00
Inversión total	100,00%	137.317,07

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Datos del Préstamo con cuota fija

Plazos :

Prestamos

Interés anual %

Plazo años

MEDIA/LARGO
77.500,00
8,90%
5

9.5.1. Estructura De La Deuda.

Para conocer cómo se estructura la deuda del proyecto se utilizará el cuadro de fuentes y usos, el cual se confirma el porcentaje de recursos propios ajenos que se utilizará esto en base a la inversión total que se pretende realizar.

9.5.2. Amortización De La Deuda.

En la siguiente tabla se detalla el valor del préstamo.

Para el cálculo se utilizó la siguiente fórmula:

Datos	Calculo de la cuota												
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr style="background-color: #ADD8E6;"> <th colspan="2" style="text-align: center;">MEDIANO PLAZO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Intereses</td> <td style="text-align: right;">18.800,83</td> </tr> <tr> <td>Crédito</td> <td style="text-align: right;">77.500,00</td> </tr> <tr> <td>INTERÉS</td> <td style="text-align: right;">8,9%</td> </tr> <tr> <td>PLAZO</td> <td style="text-align: right;">60,00</td> </tr> <tr> <td>CUOTAS</td> <td style="text-align: right;">Mensuales</td> </tr> </tbody> </table>	MEDIANO PLAZO		Intereses	18.800,83	Crédito	77.500,00	INTERÉS	8,9%	PLAZO	60,00	CUOTAS	Mensuales	$\text{Cuota Mensual} = \frac{\text{Capital}}{1 - (1+i)^{-n}}$ $\text{Cuota Mensual} = \frac{\$77.500,0}{1 - (1+0.01)^{-84}}$ $\text{Cuota Mensual} = 1.605,01$
MEDIANO PLAZO													
Intereses	18.800,83												
Crédito	77.500,00												
INTERÉS	8,9%												
PLAZO	60,00												
CUOTAS	Mensuales												
CUOTA FIJA													

Cuadro N° 36. Amortización De La Deuda.

AMORTIZACIÓN

Periodos	Capital	Intereses	Capital pagado	Cuota	Saldo de la Deuda
1	77.500,00	574,79	1.030,22	1.605,01	76.469,78
2	76.469,78	567,15	1.037,86	1.605,01	75.431,91
3	75.431,91	559,45	1.045,56	1.605,01	74.386,35
4	74.386,35	551,70	1.053,32	1.605,01	73.333,04
5	73.333,04	543,89	1.061,13	1.605,01	72.271,91
6	72.271,91	536,02	1.069,00	1.605,01	71.202,92
7	71.202,92	528,09	1.076,93	1.605,01	70.125,99
8	70.125,99	520,10	1.084,91	1.605,01	69.041,08
9	69.041,08	512,05	1.092,96	1.605,01	67.948,12
10	67.948,12	503,95	1.101,07	1.605,01	66.847,05
11	66.847,05	495,78	1.109,23	1.605,01	65.737,82
12	65.737,82	487,56	1.117,46	1.605,01	64.620,36
13	64.620,36	479,27	1.125,75	1.605,01	63.494,62
14	63.494,62	470,92	1.134,10	1.605,01	62.360,52

15	62.360,52	462,51	1.142,51	1.605,01	61.218,01
16	61.218,01	454,03	1.150,98	1.605,01	60.067,03
17	60.067,03	445,50	1.159,52	1.605,01	58.907,52
18	58.907,52	436,90	1.168,12	1.605,01	57.739,40
19	57.739,40	428,23	1.176,78	1.605,01	56.562,62
20	56.562,62	419,51	1.185,51	1.605,01	55.377,11
21	55.377,11	410,71	1.194,30	1.605,01	54.182,81
22	54.182,81	401,86	1.203,16	1.605,01	52.979,66
23	52.979,66	392,93	1.212,08	1.605,01	51.767,57
24	51.767,57	383,94	1.221,07	1.605,01	50.546,50
25	50.546,50	374,89	1.230,13	1.605,01	49.316,38
26	49.316,38	365,76	1.239,25	1.605,01	48.077,13
27	48.077,13	356,57	1.248,44	1.605,01	46.828,68
28	46.828,68	347,31	1.257,70	1.605,01	45.570,98
29	45.570,98	337,98	1.267,03	1.605,01	44.303,95
30	44.303,95	328,59	1.276,43	1.605,01	43.027,53
31	43.027,53	319,12	1.285,89	1.605,01	41.741,63
32	41.741,63	309,58	1.295,43	1.605,01	40.446,20
33	40.446,20	299,98	1.305,04	1.605,01	39.141,17
34	39.141,17	290,30	1.314,72	1.605,01	37.826,45
35	37.826,45	280,55	1.324,47	1.605,01	36.501,98
36	36.501,98	270,72	1.334,29	1.605,01	35.167,69
37	35.167,69	260,83	1.344,19	1.605,01	33.823,50
38	33.823,50	250,86	1.354,16	1.605,01	32.469,35
39	32.469,35	240,81	1.364,20	1.605,01	31.105,15
40	31.105,15	230,70	1.374,32	1.605,01	29.730,83
41	29.730,83	220,50	1.384,51	1.605,01	28.346,32
42	28.346,32	210,24	1.394,78	1.605,01	26.951,54
43	26.951,54	199,89	1.405,12	1.605,01	25.546,42
44	25.546,42	189,47	1.415,54	1.605,01	24.130,87
45	24.130,87	178,97	1.426,04	1.605,01	22.704,83
46	22.704,83	168,39	1.436,62	1.605,01	21.268,21
47	21.268,21	157,74	1.447,27	1.605,01	19.820,94
48	19.820,94	147,01	1.458,01	1.605,01	18.362,93
49	18.362,93	136,19	1.468,82	1.605,01	16.894,11
50	16.894,11	125,30	1.479,72	1.605,01	15.414,39
51	15.414,39	114,32	1.490,69	1.605,01	13.923,70
52	13.923,70	103,27	1.501,75	1.605,01	12.421,95
53	12.421,95	92,13	1.512,88	1.605,01	10.909,07
54	10.909,07	80,91	1.524,10	1.605,01	9.384,96
55	9.384,96	69,61	1.535,41	1.605,01	7.849,56
56	7.849,56	58,22	1.546,80	1.605,01	6.302,76
57	6.302,76	46,75	1.558,27	1.605,01	4.744,49
58	4.744,49	35,19	1.569,83	1.605,01	3.174,67

59	3.174,67	23,55	1.581,47	1.605,01	1.593,20
60	1.593,20	11,82	1.593,20	1.605,01	0,00
totales		18.800,83	77.500,00	96.300,83	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

CAPÍTULO X

COSTOS E INGRESOS

10.1. COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO.

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.”[Def14]

10.2 OBJETIVOS PARA LOS COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO.

Determinar los costos fijos y variables.

Conocer los valores anuales de las depreciaciones de los activos fijos y amortizaciones de los activos diferidos.

Proyectar los costos e Ingresos totales a diez años del proyecto.

10.3 COSTOS DEL PROYECTO.

Según Vaca Gabriel determino que:

“Costo es un desembolso en efectivo o en especie efectuado en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual

A continuación se detalla los costos y gastos identificados para el presente proyecto:

- Costos de Producción.
- Gastos Administrativos.
- Gastos de Ventas.
- Gastos Financieros.

10.3.1 Costos De Producción.

Son los costos de producción, aquellos valores invertidos para la producción de un bien; estos costos pueden ser indirectos o directos.

Los costos de producción están conformados por:

- Materia Prima.
- Materia Indirecta.
- Mano de obra directa.
- Insumos.
- Gastos Indirectos de Fábrica.

10.3.2 Costos Directos.

Son costos directos aquellos que intervienen directamente en la fabricación o producción de un bien o servicio y pueden ser identificados fácilmente en el producto final.

10.3.2.1 Materia Prima.

“Son aquellos procesos que durante un proceso productivo sufren una transformación y por lo tanto constituye la parte fundamental del producto final.”

Se harán envíos semestrales, esto es en 2 embarques en diferentes fechas, los valores desglosados y el valor a exportar está reflejado en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 37. Materia Prima

Descripción	Costo Libra	Cantidad libra	Costo Unitario	%	Cantidad Anual a producir	Valor Anual
Azúcar de Grano	0,89	110	0,01	5,02%	218880,00	1770,94
Glucosa	1,5	78,6	0,02	11,85%	218880,00	4178,62

Manteca Vegetal	4	220	0,02	11,28%	218880,00	3979,64
Lecitina	4,8	416,7	0,01	7,15%	218880,00	2521,50
Leche Regular	0,47	45,83	0,01	6,36%	218880,00	2244,51
Azúcar Morena	0,7	183,3	0,00	2,37%	218880,00	835,72
Miel	1,87	183,3	0,01	6,33%	218880,00	2232,58
Chía	1,1	55	0,02	12,41%	218880,00	4377,60
Caja y empaques			0,06	37,23%	36480,00	2188,80
Total			0,16	100,00%	1787520,00	17763,50

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

Cuadro N°. 38. Valor de Producto.

Descripción	Valor Anual	Valor Mensual	Cantidad
Materia Prima para Producir KAMELINA	17763,50	1480,29	218880,00
Total materia prima	17763,50	1480,29	218880,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 39. Cantidad unitaria x EXP.

Descripción	Cantidad UNITARIA de 2 EXPORTACIONES X AÑO	Precio Unitario	Valor Anual x cada producto
Azúcar de Grano	218.880	0,01	1.770,94
Glucosa	218.880	0,02	4.178,62
Manteca Vegetal	218.880	0,02	3.979,64
Lecitina	218.880	0,01	2.521,50
Leche Regular	218.880	0,01	2.244,51
Azúcar Morena	218.880	0,00	835,72
Miel	218.880	0,01	2.232,58
Total			17.763,50

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

10.3.2.2 Mano De Obra Directa.

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

La mano de obra esta encadenada a la fabricación, desarrollo de productos finalizados representando en personal como mano de obra para la elaboración de nuestro producto.

Cuadro N° 40. Recursos Humanos.

REMUNERACIÓN	N° de Traba.	COSTO MENSUA L	AÑOS (dólares)					
			UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO	SEIS
MANO DE OBRA DIREC.								
Operadores	4	2.074,67	24.896,00	24.896,00	24.896,00	24.896,00	24.896,00	24.896,00
Ing. de Comercio Exterior	1	1.010,71	12.128,46	12.128,46	12.128,46	12.128,46	12.128,46	12.128,46
Seguridad Industrial	1	744,74	8.936,86	8.936,86	8.936,86	8.936,86	8.936,86	8.936,86
Honorarios	2	728,81	8.745,74	8.745,74	8.745,74	8.745,74	8.745,74	8.745,74
SUMA		4.558,92	54.707,06	54.707,06	54.707,06	54.707,06	54.707,06	54.707,06
MANO DE OBRA INDIR.								
Supervisor	1	611,76	7.341,06	7.341,06	7.341,06	7.341,06	7.341,06	7.341,06
Guardia	1	465,47	5.585,68	5.585,68	5.585,68	5.585,68	5.585,68	5.585,68
SUMA		1.077,23	12.926,74	12.926,74	12.926,74	12.926,74	12.926,74	12.926,74
ADMINISTRACIÓN								
Gerente	1	1.210,18	14.522,16	14.522,16	14.522,16	14.522,16	14.522,16	14.522,16
Secretaria	1	518,67	6.224,00	6.224,00	6.224,00	6.224,00	6.224,00	6.224,00
SUMA		1.728,85	20.746,16	20.746,16	20.746,16	20.746,16	20.746,16	20.746,16
VENTAS								
Vendedores	2	1.223,51	14.682,12	14.682,12	14.682,12	14.682,12	14.682,12	14.682,12
SUMA		1.223,51	14.682,12	14.682,12	14.682,12	14.682,12	14.682,12	14.682,12
TOTAL	14	8.588,51	103.062,08	103.062,08	103.062,08	103.062,08	103.062,08	103.062,08

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 41. TABLA SALARIAL

Respecto a sueldo de empresa

Dólares

BASICO	264,00	380,00	450,00	750,00	550,00	340,00	900,00	300,00	500,00
13ro	22,00	31,67	37,50	62,50	45,83	28,33	75,00	25,00	41,67
14to	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33
Fondo de Reserva	22,00	31,67	37,50	62,50	45,83	28,33	75,00	25,00	41,67
Vacaciones	11,00	15,83	18,75	31,25	22,92	14,17	37,50	12,50	20,83
IESS Patronal	29,44	42,37	50,18	83,63	61,33	37,91	100,35	33,45	55,75
IECE	1,32	1,90	2,25	3,75	2,75	1,70	4,50	1,50	2,50
SECAP	1,32	1,90	2,25	3,75	2,75	1,70	4,50	1,50	2,50
TOTAL	364,41	518,67	611,76	1.010,71	744,74	465,47	1.210,18	412,28	678,25

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

10.3.3 Costos Indirectos.

Costos que no son parte prioritaria de un bien elaborado, pero son necesarios para su producción.

10.3.3.1 Materiales Indirectos.

Son aquellos que no forman parte de un producto en sí pero son utilizados para la presentación formal del producto terminado. En este caso los siguientes materiales ayudarán al embalaje del producto que este sea seguro, para que llegue a su destino en buen estado.

10.3.3.2 Mano De Obra Indirecta.

Es el personal de apoyo que está encargado de funciones como la bodega, supervisa que exista un control de la mercancía, entrada, salida y el registro de la misma.

10.3.3.3 Insumos.

Son aquellos que se requieren para el funcionamiento de maquinarias y equipos dentro del proceso productivo.

10.3.4 Gastos Indirectos De Fabricación.

Son gastos necesarios para respaldar los activos fijos y la infraestructura en caso de uso indebido de los mismos, o de suscitar algún imprevisto o falla en los activos.

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 equipos de oficina y los equipos de cómputo, así también como el seguro interno de las mercancías.

Cuadro N° 42. Suministros, Servicios y otros gastos.

CONSEPTO	PRECIO MENSUAL	N° DE PAGOS AÑO	VALOR TOTAL ANUAL
I. FABRICA			
Agua	60,0	12,0	720,0
Energía Eléctrica	125,0	12,0	1.500,0
Teléfono	50,0	12,0	600,0
Internet	35,0	12,0	420,0
Estique y código de barras	25,0	12,0	300,0
Zunchos	15,0	6,0	90,0
Cintas de Embalaje	0,5	6,0	3,0
Fundas Plásticas al Vacía	0,6	6,0	3,3
Etiquetas	2,0	6,0	11,7
Vestimenta de Trabajo	25,0	3,0	75,0
Guante Protectores	1,6	12,0	18,6
Botas de Trabajo	17,0	3,0	51,0
Pallets	6,3	6,0	38,0
Suma			3.830,6
II. ADMINISTRACIÓN			
Agua	20,0	12,0	240,00
Energía Eléctrica	50,0	12,0	600,00
Teléfono	100,0	12,0	1.200,00
Útiles de Oficina	100,0	12,0	1.200,00
Publicidad	3.500,0	1,0	3.500,00
Seguros	296,1	12,0	3.553,55
Suma			10.293,6
III. VENTAS			
Agua	10,0	12,0	120,0
Energía Eléctrica	10,0	12,0	120,0
Teléfono	200,0	12,0	2.400,0
Internet	60,0	12,0	720,0
Gastos de Cafetería	50,0	12,0	600,0
Útiles de Oficina	100,0	12,0	1.200,0
Suma			5.160,0
TOTAL			19.284,1

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: El Autor

10.3.4.1. Mantenimiento Y Reparación.

Son aquellos desembolsos de dinero ocasionados por la acción de mantener los activos de la institución, sean estos del área técnica o del área administrativa. Para fines de evaluación, en general se considera un porcentaje del costo de adquisición de los equipo.

Para el proyecto en la tabla se demuestra el calco a los 6 años.

Cuadro N° 43. Mantenimiento.

I. FABRICA	VALOR TOTAL	años; 0	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	6,00
Maquinaria								
Suma	25.225,00	25.225,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Muebles y enseres				0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suma	2.045,00	2.045,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Infraestructura:			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suma	15.000,00	15.000,00	15.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total	42.270,00	42.270,00	15.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
II ADMINISTRACIÓN		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Muebles y enseres		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suma	1.155,80	1.155,80	0,00	0,00	0,00	395,80	0,00	0,00
Equipos de computación		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suma	380,00	380,00	0,00	0,00	0,00	380,00	0,00	0,00
Infraestructura:		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suma	245,00	245,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otras inversiones		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suma	3.349,00	3.349,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.400,00
Total	5.129,80	5.129,80	0,00	0,00	0,00	775,80	0,00	2.400,00
III VENTAS			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Muebles y enseres			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suma	370,00	370,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Equipos de computación		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suma	410,00	410,00	0,00	0,00	0,00	410,00	0,00	0,00
Otros Costos de venta(tramite exp)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Suma	1.180,00	1.180,00	1.180,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total	1.960,00	1.960,00	1.180,00	0,00	0,00	410,00	0,00	0,00

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

10.3.4.2. Seguros.

Son los pagos o desembolsos de las pólizas que se realicen para respaldar las instalaciones y maquinaria en caso de suscitar algún siniestro, daño o imprevisto.

10.3.4.3 Depreciaciones Y Amortizaciones.

“La depreciación y amortización son rubros que corresponden a un gasto virtual, que no constituye desembolso real de dinero sino más bien asiento contable, sin embargo son muy importantes para constituir reservas que nos permitirán reponer los activos desgastados.”[JAZ12]

Las depreciaciones son valores que representan el desgaste de un activo tangible, mientras que las amortizaciones son valores similares pero se aplican a los activos intangibles.

DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL	VALOR DE DEPRECIACIÓN
I. FABRICA		
Maquinaria		
Sistema de Agitación Mecánica	3.200,00	320,00
Moldes de Aluminio	650,00	65,00
Balanza Electrónica Industrial	540,00	54,00
Cortador de Caramelo	175,00	17,50
Selladores de Bolsas de Polietileno	3.000,00	300,00
Mesón de acero inoxidable 240 cm	3.900,00	390,00
Cortadora de Palanqueta de Caramelo	2.500,00	250,00
Maquina Mezcladora paila Quemador	6.664,00	666,40
Maquina Etiquetadora Lineal	2.800,00	280,00
Tanque Aséptico	820,00	82,00
Máquina de Enfriamiento	800,00	80,00
Termómetro Industrial	176,00	17,60
Suma	25.225,00	2.522,50
Muebles y enseres		
Silla Giratoria	282,00	28,20
Escritorio	408,00	40,80
Mesa de Reuniones	157,00	15,70
Archivador vertical	588,00	58,80
Basureros	40,00	4,00
Estación de Trabajo	570,00	57,00
Suma	2.045,00	204,50
Infraestructura:		
Terreno	15.000,00	0,00

	Suma	15.000,00	0,00
Total Depreciación Fabrica		42.270,00	2.727,00
II ADMINISTRACIÓN			
Muebles y enseres			
Modulares		480,00	48,00
Teléfonos		195,00	65,00
Telefax		105,00	35,00
Regulador de Voltaje		59,80	19,93
Calculadora		36,00	12,00
Archivador vertical		280,00	28,00
	Suma	1.155,80	207,93
Equipos de computación			
Computadores Equipados Escritorio		1.455,00	485,00
Impresora Multifunción		120,00	40,00
Computador Portátil		380,00	126,67
	Suma	1.955,00	651,67
Infraestructura:			
Estructura Metálica BASE		28.440,00	1.422,00
Área de Producción		18.000,00	900,00
Área de Oficina Administrativa		7.500,00	375,00
Área de Bodega		7.310,00	365,50
Área de Cuarto Frio		7.350,00	367,50
Área de Baños		1.200,00	60,00
Área de Vestidores		2.145,00	107,25
Área de Carga y Descarga		3.840,00	192,00
Área de Parqueadores		2.070,00	103,50
Área de Guardianía		245,00	12,25
	Suma	78.100,00	3.905,00
Otras inversiones			
Constitución Legal de la Empresa		1.650,00	330,00
Afiliación al Gremio de Exportadores		150,00	30,00
Patentes, Marcas.		949,00	94,90
Diseño y Desarrollo del Proyecto		600,00	120,00
	Suma	3.349,00	574,90
Total Depre. Administración.		84.559,80	5.339,50
III VENTAS			
Muebles y enseres			
Modulares		300,00	30,00
Archivador vertical		70,00	7,00
	Suma	370,00	37,00
Equipos de computación			
Computadora		410,00	136,67
	0	0,00	0,00
	Suma	410,00	136,67
Otros Costos de venta(tramite exp)			

Trámites Aduaneros	286,20	0,00
Documento de Exportación	123,60	0,00
Carta de Crédito	1.030,00	0,00
Agente de Aduanas	360,00	0,00
Manipuleo puerto de Embarque	327,00	0,00
Trasporte interno	1.180,00	0,00
Suma	3.306,80	0,00
Total Depreciación Ventas	4.086,80	173,67
Total Depreciación		8.240,17

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

10.3.5 Gastos Administrativos.

En este rubro se incluye sueldos, salarios del personal administrativo, útiles de oficina, costos de agua, luz, teléfono, suministros de oficina. Se realizará una estructura administrativa para que se cumplan las funciones designadas.

10.3.6 Gastos De Ventas.

Son rubros que son necesarios para que el producto pueda ser exportado al mercado chileno. El valor de los gastos de ventas son la cantidad que se exporta en el año, es decir el número de envíos que se realiza, según lo que se ha establecido entre el importador y exportador.

Tabla 2. Gastos De Ventas.

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ANUAL
Trámites aduaneros	Embarque	2	143.10	286.20
Documentos de exportación	Embarque	2	61.80	123.60
Carta de crédito	Embarque	2	515.00	1,030.00
Agente de Aduanas	Profesional	2	180.00	360.00
Manipuleo puerto embarcación	Contenedores	2	163.50	327.00
Transporte interno	Contenedores	2	590.00	1,180.00
				\$3,020.58

\$ 60.41
\$3,080.99

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

10.3.7 Gastos Financieros.

En este rubro se consideran los pagos efectuados a las entidades financieras, que el caso del proyecto está constituido por el pago de intereses a la CFN, (Corporación Financiera Nacional), estos intereses se pagarán trimestralmente como se detalló en el cuadro de amortización, en un periodo de 5 años plazo que corresponde a la deuda.

10.4 COSTO TOTAL DEL PROYECTO

En el siguiente cuadro se detalla el total de los costos que se necesitarán con una proyección de 10 años, para cual se tendrá en cuenta porcentajes de la inflación, que se puede dar en el Ecuador, para que tenga una visión real el proyecto en un periodo de tiempo determinado

Cuadro N° 44. Resumen Anual de Egresos.

RUBROS	AÑOS (dólares)				
	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO
I COSTO DIRECTO					
Mano de obra directa	54.707,06	54.707,06	54.707,06	54.707,06	54.707,06
Materia prima directa	17.763,50	17.763,50	17.763,50	17.763,50	17.763,50
Total Costo directo (1)	72.470,57	72.470,57	72.470,57	72.470,57	72.470,57
II COSTO DE FABRICACIÓN					
Mano de obra indirecta	12.926,74	12.926,74	12.926,74	12.926,74	12.926,74
Depreciaciones	2.727,00	2.727,00	2.727,00	2.727,00	2.727,00
Suministros y materiales	3.830,58	3.830,58	3.830,58	3.830,58	3.830,58
Mantenimiento	524,95	524,95	524,95	524,95	524,95
Total Costo de Fabricación (2)	20.009,27	20.009,27	20.009,27	20.009,27	20.009,27
COSTO DE PRODUCCIÓN (1+2)(3)	92.479,84	92.479,84	92.479,84	92.479,84	92.479,84
III GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos	20.746,16	20.746,16	20.746,16	20.746,16	20.746,16
Depreciaciones	5.339,50	5.339,50	5.339,50	5.339,50	5.339,50
Suministros y Materiales	10.293,55	10.293,55	10.293,55	10.293,55	10.293,55
Mantenimiento	107,62	107,62	107,62	107,62	107,62
Gastos financieros	6.380,53	5.186,31	3.881,35	2.455,40	897,24
Total Administración (4)	42.867,35	41.673,13	40.368,18	38.942,23	37.384,06
IV GASTO DE VENTAS					
Sueldos	14.682,12	14.682,12	14.682,12	14.682,12	14.682,12
Depreciaciones	173,67	173,67	173,67	173,67	173,67
Suministros y Materiales	5.160,00	5.160,00	5.160,00	5.160,00	5.160,00
Mantenimiento	11,90	11,90	11,90	11,90	11,90
Comisiones	9.849,60	9.849,60	9.849,60	9.849,60	9.849,60
Total Ventas (5)	29.877,29	29.877,29	29.877,29	29.877,29	29.877,29
Gastos Operacionales (4+5)(6)	72.744,64	71.550,42	70.245,47	68.819,52	67.261,35
Costo Total (3+6)	165.224,48	164.030,26	162.725,31	161.299,36	159.741,19

10.5. INGRESO DEL PROYECTO.

Para determinar los ingresos de nuestro proyecto se tomó como base la demanda del producto, de lo cual se tiene conocimiento gracias a los estudios y análisis previos desarrollados con anterioridad en el estudio de mercado, capacidad de producción, y el volumen proyectado de exportación.

“En un proyecto los ingresos están representados por el dinero recibido por el concepto de las ventas del producto o la presentación del servicio”. [Mir05]

INGRESOS ESPERADOS

CONCEPTO	AÑOS (dólares)				
	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO
karamelina	328.320,00	328.320,00	328.320,00	328.320,00	328.320,00

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: El Autor

Producto	Cantidad Anual de exportaciones	Precio Unitario	Total
karamelina	218880,00	1,50	328320,00

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: El Autor

CAPÍTULO XI

EVALUACIÓN DEL PROYECTO

11.1. OBJETIVO DE LA EVALUACIÓN DEL PROYECTO.

Se evalúa el proyecto para establecer las bondades de la decisión tomada por los inversionistas de asignar los recursos generalmente escasos a una inversión específica. El objetivo es comprobar la rentabilidad y el riesgo que existe para su realización.

Desde el punto de vista de los inversionistas el objetivo es comprobar que la evaluación del proyecto sea rentable financieramente, a través de la medición de utilidad generada, como justa ganancia de utilizar los recursos económicos en la inversión elegida.

Le valuación se la realizó, mediante el cálculo de instrumentos contables y financieros.

Existen dos tipos de evaluaciones:

- a) Referente al enfoque económico – social del problema
- b) La que tiene el empresario primario

11.2. ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.

También conocido como Balance General, el estado de situación inicial no es otra cosa que un cuadro organizado de valores que muestran situación financiera de la empresa y organización al inicio de las actividades operacionales.

El estado de situación inicial está conformado por:

- Activos.
- Pasivos.
- Patrimonio.

En este estado financiero se utilizará la presente fórmula:

$$\text{ACTIVOS} = \text{PASIVOS} + \text{PATRIMONIO.}$$

EL objetivo de esta fórmula es comprobar que los valores, implementos utilizados en la empresa estén correctamente asignados y registrados, cuando exista una igualdad en la fórmula se comprobará el éxito del proyecto en el balance general.

BALANCE DE SITUACION

	<i>AÑO 0</i>	<i>AÑO 1</i>	<i>AÑO 2</i>	<i>AÑO 3</i>	<i>AÑO 4</i>	<i>AÑO 5</i>
ACTIVOS						
Activo Corriente						
Bancos	77.500,00	106.464,45	108.313,12	107.984,79	191.633,22	183.843,2
Caja	59.817,07					
Inventario		6.400,47	6.400,47	6.400,47	6.400,47	6.400,4
Activo Fijo						
Maquinaria		25.225,00	22.702,50	20.180,00	17.657,50	15.135,0
Muebles		3.570,80	3.121,37	2.671,93	2.222,50	1.773,0
Equipos		2.365,00	1.576,67	788,33	0,00	0,0
Adecuaciones		96.406,80	92.501,80	88.596,80	0,00	0,0
-)Depreciación		8.240,17	16.480,33	24.720,50	32.960,67	41.200,8
Activo Diferido						
Gastos de Constitución		949,00	829,00	709,00	589,00	0,0
Estudio Proyecto		1.650,00	1.320,00	990,00	660,00	330,0
Total Activos	137.317,07	234.791,36	220.284,59	203.600,83	186.202,02	166.280,9
PASIVOS						
Préstamo Mp	77.500,00	64.620,36	50.546,50	35.167,69	18.362,93	0,0
Intereses por pagar		6.380,53	5.186,31	3.881,35	2.455,40	897,2
Total Pasivos	77.500,00	71.000,89	55.732,81	39.049,04	20.818,33	897,2
PATRIMONIO						
Capital Social	59.817,07	59.817,07	59.817,07	59.817,07	59.817,07	59.817,0
Utilidad		103.973,39	104.734,71	104.734,71	105.566,62	105.566,6
Total Patrimonio	59.817,07	163.790,46	164.551,78	164.551,78	165.383,69	165.383,6

Total P y P	137.317,07	234.791,36	220.284,59	203.600,83	186.202,02	166.280,9

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

11.3. ESTADO DE RESULTADOS.

En este estado financiero podremos ver si, se obtendrá una ganancia o una pérdida al final de un periodo contable.

En el Estado de Resultados constan todos los ingresos y los gastos que tiene la empresa para cumplir el proyecto. El presente estado financiero está proyectado a 10 años, tiempo que se tomará para la evaluación del proyecto, por lo cual se determinará la utilidad o pérdida que se pueda dar durante ese periodo de tiempo. A continuación el estado de resultados con todos los datos registrados en el proceso del presente proyecto.

Cuadro N° 45. Estado de Resultados.

PTO/AÑO:	UNO		DOS		TRES		CUATRO		DÓLARES
	DÓLARES		DÓLARES		DÓLARES		DÓLARES		
ventas netas	328.320,00		328.320,00		328.320,00		328.320,00		328.320,00
ventas	92.479,84		92.479,84		92.479,84		92.479,84		92.479,84
GRUTA VENTAS	235.840,16		235.840,16		235.840,16		235.840,16		235.840,16
Administrativos	42.867,35		41.673,13		40.368,18		38.942,23		37.384,00
ventas	29.877,29		29.877,29		29.877,29		29.877,29		29.877,29
OPERACIONAL	163.095,52		164.289,74		165.594,69		167.020,64		168.570,00
os									
SOS									
tes de participa.	163.095,52		164.289,74		165.594,69		167.020,64		168.570,00

de trabajadores	24.464,33		24.643,46		24.839,20		25.053,10		25.286
es impuesto renta	138.631,19		139.646,28		140.755,49		141.967,55		143.29
a renta 25%	34.657,80		34.911,57		35.188,87		35.491,89		35.823
ETA	103.973,39		104.734,71		105.566,62		106.475,66		107.46
10% utilidad)	10.397,34		10.473,47		10.556,66		10.647,57		10.746

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: El Autor

11.4. FLUJO DE CAJA.

“El flujo de caja es un esquema en forma orgánica y sistemática cada una de las erogaciones e ingresos líquidos registrados periodo a periodo durante el horizonte previsto del proyecto.” [Mir05]

El flujo de caja permite medir el uso racional del efectivo, esto quiere decir, que controla la entrada de dinero, y a vez cumple la función de registrar las fechas de desembolso de efectivo que se realicen en la empresa, con una adecuada justificación y respaldos.

En el presente cuadro se presenta el Flujo de Caja proyectado a 10 años, con la finalidad de obtener el valor de los ingresos reales de dinero que se obtendrá en la empresa durante ese tiempo.

Cuadro N° 46. Flujo De Caja.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO
A. INGRESOS OPERACIONALES					
Recuperación por ventas	328.320,0	328.320,0	328.320,0	328.320,0	328.320,0
B. EGRESOS OPERACIONALES					
Pago a proveedores por M.P. y materiales	17.763,5	17.763,5	17.763,5	17.763,5	17.763,5
Mano de obra directa	54.707,1	54.707,1	54.707,1	54.707,1	54.707,1
Mano de obra indirecta	12.926,7	12.926,7	12.926,7	12.926,7	12.926,7
Gastos de venta	29.703,6	29.703,6	29.703,6	29.703,6	29.703,6
Gastos de administración	31.147,3	31.147,3	31.147,3	31.147,3	31.147,3
Costos Indirectos de Fabricación	4.355,5	4.355,5	4.355,5	4.355,5	4.355,5
Suma:	150.603,8	150.603,8	150.603,8	150.603,8	150.603,8
C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)	177.716,2	177.716,2	177.716,2	177.716,2	177.716,2
D. INGRESOS NO OPERACIONALES					
Créditos a Contratarse a Corto plazo					
Créditos a Contratarse a Largo plazo					
Aportes futuras capitalizaciones					
Aportes de capital					
Prestamos de accionistas					
Recuperación de Inversiones Temporales					6.400,5
Recuperación de Otros Activos					8.240,2
Otros ingresos					
Suma:					
E. EGRESOS NO OPERACIONALES					
Pago de intereses:	6.380,53	5.186,31	3.881,35	2.455,40	897,24
Pago créditos Corto plazo	12.879,64	14.073,86	15.378,81	16.804,76	18.362,93

Pago créditos largo plazo					
Pago utilidades a trabajadores	24.464,3	24.643,5	24.839,2	25.053,1	25.286,8
Reparo de Dividendos					
Pago Impuesto a la renta	34.657,8	34.911,6	35.188,9	35.491,9	35.823,0
ADQUISICIÓN DE ACTIVOS FIJOS :					
Maquinaria	22.702,5				
Muebles y Enseres	3.121,4				
Equipos	1.576,7				
Instalaciones	92.501,8				
Diferidas y otras inversiones	2.174,1				
Reposición de inversiones y pre operacionales	600,0				600,0
Capital de trabajo y reinversiones existentes	6.400,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Suma:	207.459,2	78.815,2	79.288,2	79.805,1	80.970,0
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)		(78.815,2)	(79.288,2)	(79.805,1)	(80.970,0)
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)		98.901,0	98.428,0	97.911,1	96.746,2
FLUJO ACUMULADO					
CAPACIDAD DE PAGO O					
ÍNDICE COBERTURA DEL PRÉSTAMO					

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 47. Flujo de Fondos Proyectado.

CONCEPTO	Cero	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO
A. FLUJO DE INGRESOS						

Ventas		328.320,0	328.320,0	328.320,0	328.320,0	328.320,0
Valor residual de Activos Fijos						8.240,2
Recuperación Capital de trabajo						6.400,5
TOTAL FLUJO DE INGRESOS	0,0	328.320,0	328.320,0	328.320,0	328.320,0	342.960,6
B. FLUJO DE COSTOS						
Activos fijos	130.916,60				790,0	
Capital de Trabajo	6.400,5					
Costo de Fabricación *		89.752,8	89.752,8	89.752,8	89.752,8	89.752,8
Gastos de Administración *		31.147,3	31.147,3	31.147,3	31.147,3	31.147,3
Gastos de Ventas *		29.703,6	29.703,6	29.703,6	29.703,6	29.703,6
TOTAL FLUJO DE COSTOS	137.317,1	150.603,8	150.603,8	150.603,8	151.393,8	150.603,8
C. FLUJO ECONOMICO (A - B)	-137.317,07	177.716,22	177.716,22	177.716,22	176.926,22	192.356,85
+ Créditos a Mediano plazo	77.500,00					
- Pago de intereses:		6.380,53	5.186,31	3.881,35	2.455,40	897,24
- Pago del capital recibido		12.879,64	14.073,86	15.378,81	16.804,76	18.362,93
- Pago utilidades a trabajadores		24.464,3	24.643,5	24.839,2	25.053,1	25.286,8
Pago de Impuesto a la renta		34.657,8	34.911,6	35.188,9	35.491,9	35.823,0
G. FLUJO FINANCIERO	(59.817,1)	99.333,92	98.901,02	98.427,97	97.121,07	111.986,87

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

11.5. INDICADORES DE RENTABILIDAD.

11.6. COSTOS DE OPORTUNIDAD.

“Utilidad máxima que podría haberse obtenido de la inversión en cualquiera de sus usos alternativos”. [Gon09]

RP = Recursos Propios.

TPR = Tasa Pasiva Referencial.

RA = Recursos Ajenos.

TAR = Tasa Activa Referencial.

T = Trabajadores.

TLR = Tasa Libre de Riesgo.

Cuadro N° 48. Cuadro Referencial de avance.

Criterios de Evalua. Proyec.	VALORES	EVALUACIÓN
Relación Beneficio/costo	2,18	O.K.
Valor Presente Neto: VAN	286.081,32	O.K.
TIR%	164,46%	O.K.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Cuadro N° 49. Análisis de Sensibilidad.

CONCEPTO	Porcentajes	CONCEPTO	Porcentajes
Aumento de Costos	10%	Personal	10%
Dismin. de Ingresos	10%	Incre. Mater. Prima	10%
M.O.D.	10%	Sumi.Serv.	10%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

11.6.1. Valor Actual Neto (Van).

“El valor actual neto significa traer los valores de hoy los flujos futuros y se calcula sacando la diferencia entre todos los ingresos y los egresos, o en su defecto el fijo neto de caja expresado en moneda actual a través de una tasa de descuento específico.[RAC14]

En el proyecto, es necesario que el valor del VAN sea mayor o igual a cero, esto demostrará que el proyecto sea factible, y que se puede ejecutar en confianza.

- Si el VAN es > 0 = el proyecto es rentable
- Si el VAN es < 0 = el proyecto no es rentable
- Si el VAN = 0 = es nulo quiere decir que la rentabilidad del proyecto es la misma del comienzo.

La fórmula por calcular en VAN es:

$$VAN = -I_0 + \sum \frac{F.N.C.}{(1+i)^n}$$

Io = Inversión Inicial

i = Tasa de Interés

F.N.C. = Flujo Neto de Caja

A continuación el cuadro donde se muestra el cálculo del VAN :

Cuadro N° 50.Cálculo del VAN.

Tasa promedio de rendimiento		0,769342622	
VAN (Flujo Financiero)			
años	Flujo de fondos	VAN (18.26)	Total
0	-59.817,07	-59.817,07	-8.814,23
1	99.333,92	87.337,81	12.869,49

2	98.901,02	76.455,76	11.265,99
3	98.427,97	66.901,01	9.858,07
4	94.311,07	56.361,37	8.305,02
5	111.986,87	58.842,44	8.670,61
Sumatoria	443.143,78	286.081,32	42.154,95

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

VAN (Flujo Económico).

años	Flujo de fondos	VAN (18.26)	Total
0	-137.317,07	-137.317,07	-197.134,14
1	177.716,22	156.254,23	14.637,15
2	177.716,22	137.384,10	14.573,36
3	177.716,22	120.792,84	14.503,66
4	176.926,22	105.733,12	13.897,02
5	192.356,85	101.072,09	16.501,60
Sumatoria	765.114,64	483.919,31	-123.021,34

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

Como se puede en el cálculo del VAN para el presente proyecto, el valor es mayor que cero, lo que significa que el proyecto es viable, demostrando que se recupera el capital invertido y adicionalmente se tendrá un beneficio rentable en el proyecto.

11.6.2. Tasa Interna De Retorno – TIR.

“La tasa de interna de retorno nos indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista como premio a la decisión de invertir en una empresa alternativa de inversión seleccionada.”[Ram10]

- TIR = K la tasa de descuento del proyecto es indiferente.
- TIR < K la tasa de descuento del proyecto no es factible.
- TIR > K la tasa de descuento del proyecto es factible.

Fórmula:

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

Dónde:

Tm= Tasa menor.

TM= Tasa mayor.

11.6.3. Periodo De Recuperación De La Inversión. (PRI)

Este indicador permite al inversionista conocer en qué tiempo podrá recuperar su dinero invertido en una alternativa de inversión determinada.

11.6.4. Punto De Equilibrio.

“El punto de equilibrio es aquel nivel de producción en el cual la organización ni pierde ni gana, es decir el punto en el cual los costos fijos más los variables se igualan a los ingresos totales”. [Pro13]

Quiere decir llegar a tener un equilibrio entre los ingresos y los costos totales que genera el proyecto, en otras palabras quiere decir que cuando la empresa no tiene pérdida ni ganancia.

La siguiente tabla será útil para encontrar el punto de equilibrio:

Cuadro N° 51. Calculo del Punto de Equilibrio.

ELEMENTOS DEL COSTO.

DESCRIPCIÓN	COST FIJO	COST VARIABLE	COST TOTAL
Costo Directo		72.470,57	72.470,57
Costo de Fabricación	16.757,32	3.251,95	20.009,27
Gasto de Administración	36.486,83	6.380,53	42.867,35
Gasto de Ventas	15.009,60	14.867,69	29.877,29
TOTAL	68.253,75	96.970,73	165.224,48

% sobre Ventas totales **29,54%**

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

CANTID.	C. VAR. UNIT.	COST FIJO	COST VARIABLE	COST TOTAL	VENTA
0	0,44	68.253,75	0,00	68.253,75	0,00
8000	0,44	68.253,75	3.544,25	71.798,00	12.000,00
16000	0,44	68.253,75	7.088,50	75.342,25	24.000,00
24000	0,44	68.253,75	10.632,76	78.886,50	36.000,00
32000	0,44	68.253,75	14.177,01	82.430,75	48.000,00
40000	0,44	68.253,75	17.721,26	85.975,01	60.000,00
48000	0,44	68.253,75	21.265,51	89.519,26	72.000,00
56000	0,44	68.253,75	24.809,76	93.063,51	84.000,00
64000	0,44	68.253,75	28.354,02	96.607,76	96.000,00
72000	0,44	68.253,75	31.898,27	100.152,01	108.000,00

Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: El Autor

$$\begin{aligned}
 \text{P.E.} &= \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{ventas}}}
 \end{aligned}$$

$$\text{P.E.} = 96862,50695$$

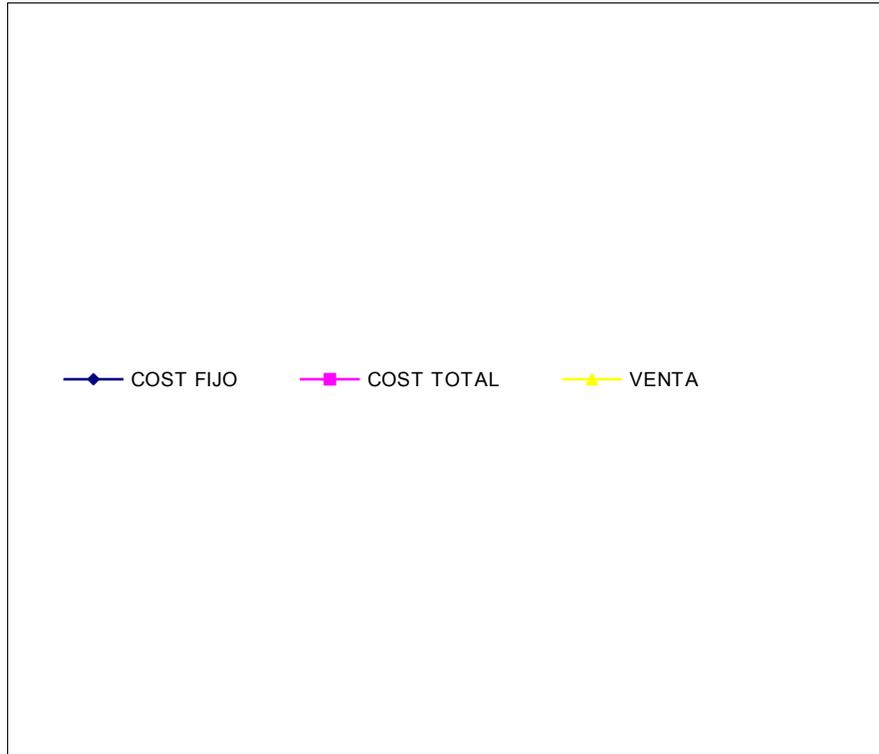
Comprobación

Punto de Equilibrio	96.862,51
Costo Variable %	28.608,76

68.253,75

Costo Fijo	68.253,75
Utilidad o Perdida	Ninguna

Gráfico N°30. Punto De Equilibrio.



Fuente: Investigación propia
 Elaborado por: El Autor

Los indicadores financieros permiten tener una idea de los valores que constan en los estados financieros y demás informes de la empresa para así tener una visión de cómo está funcionando y progresando la empresa.

$$\text{P.E.} = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{ventas}}}$$

Comprobación

Punto de Equilibrio	96.862,51
Costo Variable %	28.608,76

$$\text{P.E.} = \frac{96862,50695}{68.253,75}$$

Costo Fijo	68.253,75
Utilidad o Perdida	Ninguna

Producto	Cantidad
KARAMELINA	27.675,00
-	0,00
P.E.	27.675,00

11.7. ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO (IE).

Este índice representa el porcentaje de endeudamiento que tiene la empresa en relación al capital invertido.

$$IE = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$$

$$IE = \frac{107475.88}{139013.07}$$

El índice de endeudamiento de este proyecto es del 77.31%.

11.7.1. Índice De Rentabilidad Sobre Las Ventas (IR).

Este índice representa la utilidad que tendrá la empresa por cada dólar vendido en el proyecto.

$$IR = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos}}$$

11.7.2. Índice De Rentabilidad Sobre La Inversión. (IRI).

Índice que representa la utilidad que tendrá la empresa por cada dólar que se ha invertido en el proyecto.

$$IR = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Activos}}$$

11.7.3. Rendimiento Del Capital Propio. (RCP).

Este índice indicará la utilidad que tendrá cada accionista por el aporte de los hechos por los mismos.

$$RCP = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Propio}}$$

11.7.4. Índice De Cobertura De Intereses. (ICI)

Índice que nos indica la posibilidad que la empresa tiene a cubrir con el pago de intereses en relación de la utilidad operacional.

$$ICI = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Gasto Financiero}}$$

Cuadro N° 52. Análisis de Indicadores de Rentabilidad.

N°	CONCEPTO/AÑOS	CERO	UNO	DOS	TRES	CUATRO	CINCO
1	+ ingresos de la operación		328.320,00	328.320,00	328.320,00	328.320,00	328.320,00
2	- costo de operación		150.603,78	150.603,78	150.603,78	150.603,78	150.603,78
3	- depreciación		8.240,17	8.240,17	8.240,17	8.240,17	8.240,17
4	- amortización						
5	- pago intereses por los créditos recibidos		6.380,53	5.186,31	3.881,35	2.455,40	897,24
6	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN E IMPUESTOS		163.095,52	164.289,74	165.594,69	167.020,64	168.578,81
7	- participación de trabajadores 15% de la utilidad		24.464,33	24.643,46	24.839,20	25.053,10	25.286,82
8	UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA		138.631,19	139.646,28	140.755,49	141.967,55	143.291,99
9	- impuesto a la renta 25%		34.657,80	34.911,57	35.188,87	35.491,89	35.823,00
10	UTILIDAD NETA		103.973,39	104.734,71	105.566,62	106.475,66	107.468,99
11	+ utilidad venta de activos						8.240,17
12	- impuesto a la utilidad en venta de activos						
13	+ ingresos no gravables						
14	- costo de operación no deducibles						
15	+ valor en libros de los activos vendidos						
16	+ depreciación		8.240,17	8.240,17	8.240,17	8.240,17	8.240,17
17	+ amortización						
18	amortización activos diferidos						
19	- valor de la inversión	130.916,60	-			3.600,00	
20	- capital de trabajo	6.400,47					
21	+ recuperación del capital de trabajo						6.400,47
22	+ crédito recibido	77.500,00					
23	- pago del capital (amortización del principal)		12.879,64	14.073,86	15.378,81	16.804,76	18.362,93
24	FLUJO DE FONDOS NETOS DEL INVERSIONISTA	-59.817,07	99.333,92	98.901,02	98.427,97	94.311,07	111.986,87

FLUJO DE FONDOS FINANCIADO = 39.516,85 98.901,02 98.427,97 94.311,07 111.986,87

EVALUACIÓN CON FINANCIAMIENTO:	
TIR% =	164,46%
VAN =	286.081,32
R B/C =	2,18
TMAR DEL INVERSIONISTA % =	13,74%
EVALUACIÓN SIN FINANCIAMIENTO:	
TIR% =	127,49%
VAN =	483.919,31
R B/C =	2,18
TMAR DEL INVERSIONISTA % =	13,74%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: El Autor

CAPITULO XII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

12.1. CONCLUSIONES.

- 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, 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.
- La ejecución del presente capítulo ha sido sustentada por estudios. Técnicos, donde se puede demostrar que este proyecto es factible debido a que los cálculos realizados en la evaluación económica nos ha dado un resultado positivo, trayendo como beneficio que el proyecto tiene una aceptación casi total de la población lo que demuestra la necesidad de poner en marcha esta inversión que no solo beneficie a los inversionistas.
- Los cálculos de los indicadores financieros nos demuestran que el proyecto es viable:
- Los productos de la confitería 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.

- Se ha determinado, después del estudio realizado, que la implementación de la empresa KARAMELINA Cía. Ltda. tiene la capacidad de exportar sus productos empezando por el mercado chileno.
- La capacidad de quienes conforman la junta de accionistas de KARAMELINA Cía. Ltda. Permitirá que la empresa tenga el financiamiento necesarios para que la empresa tenga el desempeño esperado para la producción de caramelos de alta calidad.
- Luego del análisis realizado tanto en la oferta como la demanda, se determina que es factible la producción de caramelos para así satisfacer las necesidades de una parte del mercado deseado, para lo que se consideró la demanda insatisfecha en Chile y según las proyecciones realizadas se irán incrementado gradual mente.
- Se puede concluir que la logística implementada en el proyecto es la adecuada para empezar con las exportaciones hacia en el mercado chileno.
- 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.
- Se realizó la exportación en termino FCA ya que de esta manera el exportador no se expone a altos riesgos en el envío de la mercadería, por ser un proyecto nuevo ni al incremento de costos que surgirán como consecuencia de la exportación.

12.2. RECOMENDACIONES

- Es recomendable que el gobierno incremente los incentivos a las exportaciones de productos elaborados y no tradicionales.
- 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.

- Es fundamental cumplir con todos los parámetros y exigencias del importador en lo que refiere a calidad del producto para poder mantener un mercado activo, y de igual manera mantener una política de precios competitivos a nivel mundial para contar con la preferencia del importador.

ANEXOS

Anexo N° 1. Solicitud de clave de operador de comercio exterior.

<p>SOLICITUD DE CONCESIÓN O REINICIO DE CLAVE DEL OPERADOR DE COMERCIO EXTERIOR (OCE)</p> <p>Fecha: 20/11/2012</p> <p>Señor Director General Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.</p> <p>Atención: Dirección de Atención al Usuario</p> <p>Yo, xxxxxxx xxxxxx xxxxxxx xxxxxxx con cédula de identidad No. xxxxxxxxxx, con RUC No. xxxxxxxxxxxxxx, domicilio tributario en la ciudad de Quito, calle principal No. teléfono 022xxxxxxx, con pleno conocimiento de las responsabilidades en que podría incurrir por falsedad o engaño y según la Resolución No. G-G-0310 del 12 de Mayo de 2010, solicito a usted se autorice la CONCESIÓN de la clave para poder realizar mis actividades relacionadas al comercio exterior en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) como: importador.</p> <p>Además indico que tengo mi establecimiento y el principal es en la ciudad de Quito calle Principal y teléfono: xxxxxxxx</p> <p>Agradeciendo por la atención a la presente,</p> <p>Atentamente,</p> <p>_____</p> <p>Firma OCE</p> <p>Nota. adjunto a esta solicitud copia a colores de mi cédula de identidad.</p>

Anexo N°2 . Proforma de construcción de cuarto frío.



Quito, 10 de septiembre de 2012

GC-14-FL-01

Señores

COT-2012-479

Presente.-

Por medio de la presente, me es grato presentar a usted la cotización referente a la construcción de un cuarto frío para:

CUARTO FRÍO

Medidas externas:	6,84 m x 6,84 m x 3,00 m H
Medidas internas:	6,64 m x 6,64 m x 2,90 m H
Volumen interno:	12785 m ³
Tipo de producto:	Brócoli
Temperatura de ingreso producto:	4°C
Temperatura de almacenamiento:	1°C a 3°C
Equipo a instalar:	Un equipo MAS335T de 5 HP

AISLAMIENTO

Con paneles de poliestireno expandido de 10 cm de espesor marca Instapanel con normas ISO 9001 y 14001 fabricados en poliestireno expandido. Los paneles son forrados con planchas prepintadas de 0,5 mm de espesor y pintura poliéster, protegidos por una película plástica

PUERTA

Una puerta corrediza de 1,50 m x 2,20 m H aislada térmicamente, incluye cortina térmica de PVC

EQUIPO

Marca ZANOTTI de procedencia Italiana con norma ISO 9001. Este tipo de equipos vienen ensamblados completamente desde Italia, a tal punto que ya están cargados de refrigerante. Adicionalmente vienen con controladores electrónicos con múltiples funciones como: termómetro, termostato, timer de descarchamiento, temporizador, alarmas visuales de alta y baja temperatura, terminales de salida para poder instalar alarmas sonoras y visuales, etc.



Trámites operativos

- 1.1.1 Declaración de Importación
- 1.3 Integración de estados del trámite
- 1.6 e-Documentos

IDIOMA ESPAÑOL

ID. USUARIO

CONTRASEÑA

Certificado INICIAR SESIÓN

Solicitud del uso | [Buscar ID/Reinicio de clave](#)

Servicio informativa

- 2.1.1 Consulta de arancel
- 2.1.2 Consulta de tasa de moneda
- 2.4.1 Puntos de vista de RUC
- 2.6 Catálogos

Servicios de uso frecuente

- e-Docs. de uso frecuente

Aviso

[más](#)

- CERTIFICADOS DIGITALES
- CONSIDERACIONES IMPORTANT ...
- ASISTENCIA REMOTA

- 3.1 Guía de uso
- 3.2.3 Modificar información del uso
- 3.4 Preguntas frecuentes
- 3.6 Repositorio de archivos
- 3.11.1 Mi página
- Resultado de solicitud del uso



Consultar

Ventanilla Única

- 4.1 Registro de Apoderado
- 4.2.1 Registrar Comercializador
- 4.3 Elaboración de DDO
- 4.4 Elaboración de CO
- 4.5.1 Solicitud de Documentos de Control Previo

Soporte al Cliente

- 3.3 Preguntas y respuestas
- 3.8 Sugerencias
- 3.11.2 Configurar mi página



1800-223223

Quick

Buzón Electrónico

SENAE



Cerrar sesión
Consultar

Trámites Operativos |
 Servicios Informativos |
 Soporte al Cliente |
 Ventanilla Única

Menu izquierdo | Ventanilla Única > 4.2.1 Registrar Comercializador | Mi menú 1 2 3 4 5 6

Registro de Comercializador

+ RUC Productor Partida Consultar

Resultado : 0

No	RUC Productor	Planilla	Nombre Comercial	Desc. Esquema	Criterio de origen	Unidad	La efec notif

No	Partida	RUC Comercializador	Vigencia

+ RUC Comercializador + Vigencia
Agregar Modificar Eliminar

Anexo N° 4. Requisitos de token o llave electrónica Ecuapass.

Requisitos

Representante Legal y Miembro de Empresa:

- a) Cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros. ✓
- b) Papeleta de votación actualizada. ✓
- c) RUC de tu empresa y RUP en caso de tenerlo. ✓
- d) Nombramiento, cédula y papeleta de votación del Representante Legal. ✓
- e) Certificado de cumplimiento de obligaciones válido emitido por la Superintendencia de Compañías.
- f) Carta de autorización para los miembros de empresa.
- g) Presentarse físicamente en la entidad que emitirá el certificado.

Constitución

Persona Natural

- a) Cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
- b) Papeleta de votación actualizada.
- c) Factura de un servicio básico de cualquiera de los últimos tres meses.
- d) RUC y RUP en caso de tenerlo.
- h) Presentarse físicamente en la entidad que emitirá el certificado.

Aprovecha de nuestras cómodas visitas a domicilio para emitir tu certificado de firma electrónica sin necesidad de acercarte a nuestras oficinas y también de nuestros cursos para enseñarte a registrar en el sistema Ecuapass y firmar documentos digitales.

Envía todos estos requisitos a:
ventasui@securitydata.net.ec o ventasgye@securitydata.net.ec

CONTACTENOS
1800 FIRMAS (347627)
La Concepción – Calle Río Palora OE2-37 y Av. Amazonas.
Edif. JR Electric Supply 2do Piso. Quito
Av. Jaime Roldos Aguilera, Parque Empresarial Colón.
Edif. Coloncorp 1er. Piso. Guayaquil
Fax: Ext. 1006
[https:// www.securitydata.net.ec](https://www.securitydata.net.ec)



Powered by **telconet** la fibra de Ecuador



CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL
(por donde se hacen registros)



Anexo N° 5. Certificado de origen.

CERTIFICADO DE ORIGEN
 ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION
 ASSOCIACAO LATINO-AMERICANA DE INTEGRACAO

Nº 061036

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 N°..... 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 de exportador o productor

OBSERVACIONES

CERTIFICACION DE ORIGEN

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 consecutivamente.
 - 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.

Anexo N° 6. Bill of Lading.

		<p>ORIGINAL</p>
<p>ges:</p>		<p>Goods received for sh contents and value unk as near thereto as the g the Consignee or his As ges, etc.....as per acco this B/L to be paid in a goods and tendering sar Forwarder and Agent' acceptance and agreem otherwise incorporated, e surrendered in exchange for In whitness whereof, Lading, all of this tenor</p>
<p>Total prepaid</p>		<p>By _____</p>
<p>Total collect</p>		<p>Months</p>

Anexo N° 7. Carta de crédito.

CARTAS DE CREDITO (Exportación)	
Aviso	US\$ 50.00
Confirmación (flat)	0.25%
mínimo	US\$ 75.00
Revisión de Documentos	0.50%
mínimo	US\$ 75.00
Aceptación (anual)	2.00 %
mínimo	US\$ 75.00
Cesión	US\$ 50.00
No utilización	US\$ 50.00
Notificación discrepancias	US\$ 50.00
Notificación enmienda	US\$ 50.00
Enmienda por ampliación de validez o incremento de valor	0.25% por trimestre o fracción
mínimo	US\$ 50.00
Mensajes SWIFT	US\$ 20.00
Correspondencia Internacional	US\$ 10.00

PRODUBANCO

www.produbanco.com

Alba Castillo V.
Ejecutiva
Operaciones - Comercio Exterior

Av. Américas 419-211 y Japon
Edif. PRODUBANCO, Piso 3
Dpto. (503 2) 2099-000 Ext. 2217
Fax: (503 2) 2099-000, exteón 3
E-mail: alcastillo@produbanco.com
Swift: PRODUBCO
Ag. 17-01-004
Quito - Ecuador

Anexo N° 8. Pasos para constitución de una empresa.

PASOS PARA LA CONSTITUCIÓN

1. APROBACION DEL NOMBRE O RAZON SOCIAL DE LA EMPRESA, EN LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS (5 minutos);
2. APERTURA DE LA CUENTA DE INTEGRACION DE CAPITAL EN CUALQUIER BANCO DE LA CIUDAD SI EL APOORTE ES EN NUMERARIO;
3. ELEVAR A ESCRITURA PUBLICA LA MINUTA DE CONSTITUCION DE LA EMPRESA, EN CUALQUIER NOTARIA;
4. PRESENTACION DE TRES ESCRITURAS DE CONSTITUCION, CON OFICIO FIRMADO POR UN ABOGADO, EN LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS O EN LAS VENTAMILLAS URSICAS (adjuntar copia de cedula y papeleta de votación de quien suscribe el documento);
5. LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS, EN EL TRANCURSO 48 HORAS, COMO MAXIMO, PUEDE RESPONDER ASI:
 - CON OFICIO**
 - CUANDO HAY ALGUN ERROR EN LA ESCRITURA
 - CUANDO POR SU OBJETO SOCIAL, DEBE OBTENER PERMISOS PREVIOS TALES COMO: DE LA AGENCIA NACIONAL DE TRANSITO, MINISTERIOS DE GOBIERNO, ETC.

SE DEBE RECTIFICAR Y CUMPLIR CON TODAS LAS OBSERVACIONES HECHAS MEDIANTE EL OFICIO PARA CONTINUAR CON EL PROCESO DE CONSTITUCION, Y ASI OBTENER LA RESOLUCION.
 - CON RESOLUCIÓN**
 - CUANDO EL TRAMITE HA SIDO APROBADO Y SE PUEDE SEGUIR CON EL PROCESO DE CONSTITUCION
6. DEBE PUBLICAR EL EXTRACTO EN UN PERIODICO DE AMPLSA CIRCULACION EN EL DOMICILIO DE LA EMPRESA, POR UN SOLO DIA. (SE RECOMIENDA COMPRAR TRES EJEMPLARES DEL MISMO: 3 PARA EL REGISTRO MERCANTIL, OTRO PARA LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS Y OTRO PARA LA EMPRESA);
7. DEBE SENTAR RAZON DE LA RESOLUCION DE CONSTITUCION EN LAS ESCRITURAS, EN LA MISMA NOTARIA DONDE REPOSA LA ESCRITURA MATRIZ DE CONSTITUCION;
8. DEBE OBTENER LA PATENTE MUNICIPAL (Escritura de constitución de la compañía y resolución de la Superintendencia de Compañías en original y copia, copias de cedula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada del Representante Legal, dirección donde funcionará la misma);
9. DEBE INSCRIBIR LAS ESCRITURAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, PARA ELLO DEBE PRESENTAR:
 - 3 ESCRITURAS CON LA RESPECTIVA RESOLUCION DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS, Y RAZON DE LA NOTARIA,
 - UN EJEMPLAR DE LA PUBLICACION DEL EXTRACTO,
 - COPIAS DE CEDULAS DE CIUDADANIA Y CERTIFICADO DE VOTACION DEL COMPARECIENTE,
 - CERTIFICADO DE INSCRIPCION EN EL REGISTRO DE LA DIRECCION FINANCIERA TRIBUTARIA DEL MUNICIPIO DE QUITO.
10. DEBE INSCRIBIR EN EL REGISTRO MERCANTIL LOS NOMBRAMIENTOS DEL REPRESENTANTE LEGAL Y ADMINISTRADOR DE LA EMPRESA, PARA ELLO PRESENTARÁ EL ACTA DE LA JURTA GENERAL EN DONDE SE NOMBRAN A LOS ADMINISTRADORES Y NOMBRAMIENTOS ORIGINALES DE CADA UNO (por lo menos tres copias);
11. DOCUMENTOS QUE DEBE PRESENTAR EN LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS PARA FINALIZAR EL TRÁMITE DE CONSTITUCIÓN :
 - ESCRITURA CON LA RESPECTIVA RESOLUCION DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS INSCRITA EN EL REGISTRO MERCANTIL
 - UN EJEMPLAR DEL PERIODICO (o copia certificada), EN EL CUAL SE PUBLICÓ EL EXTRACTO
 - ORIGINAL O COPIAS CERTIFICADAS DE LOS NOMBRAMIENTOS DE REPRESENTANTE LEGAL Y ADMINISTRADORES INSCRITOS EN EL REGISTRO MERCANTIL
 - COPIA LEGIBLE DE LA CEDULA DE CIUDADANIA O PASAPORTE DEL REPRESENTANTE LEGAL Y ADMINISTRADOR DE LA COMPAÑIA.
 - FORMULARIO DEL R.U.C. (01-A) ORIGINAL, LLENO Y FIRMADO POR EL REPRESENTANTE LEGAL
 - COPIA SIMPLE DE PAGO DE AGUA, LUZ O TELEFONO, DEL DOMICILIO DE LA COMPAÑIA.
12. LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS DESPUES DE REGISTRAR EL ACTO JURIDICO, LE ENTREGA AL USUARIO (en 24 horas)
 - FORMULARIO DEL RUC
 - DATOS GENERALES
 - CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES Y EXISTENCIA LEGAL
 - NOMINA DE SOCIOS
 - DATOS DE CONSTITUCIÓN
13. OBTENCION DEL RUC EN EL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS, PARA ELLO DEBE PRESENTAR:
 - FORMULARIO RUC 01-A Y 01-B LLENOS , SUSCRITOS POR EL REPRESENTANTE LEGAL
 - ORIGINAL Y COPIA, O COPIA CERTIFICADA DE LA ESCRITURA DE CONSTITUCION, INSCRITA EN EL REGISTRO MERCANTIL,
 - ORIGINAL Y COPIA, O COPIA CERTIFICADA DEL NOMBRAMIENTO DE REPRESENTANTE LEGAL INSCRITO EN EL REGISTRO MERCANTIL,
 - ORIGINAL Y COPIA DE LA PLANILLA DE AGUA, LUZ O TELEFONO.
14. A FIN DE OBTENER EL OFICIO PARA LA LIBERACION DE FONDOS DE LA CUENTA DE INTEGRACION DE CAPITAL, DEBE PRESENTAR EN LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS COPIA SIMPLE DEL RUC.

BIBLIOGRAFÍA.

Bibliografía

Asociación Latinoamericana de Integración. (01 de Enero de 1995). *Programa de Liberación Ecuador Chile*. Obtenido de Programa de Liberación Ecuador Chile: <http://www10.iadb.org/int/intradebid/DocsPdf/Acuerdos/CHLECU-ACE32%20-%20Programa%20de%20Liberacion.pdf>

Olga De Leon Depablos . (23 de Junio de 2014). *Comercio Internacional 2*. Obtenido de Guía del Tercer Corte de Comercio Internacional 2: http://iufrontcomercio2olgadeleon.blogspot.com/2014_06_01_archive.html

Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (2014). REGLAMENTO AL TÍTULO DE LA FACILITACIÓN ADUANERA PARA EL COMERCIO, DEL LIBRO V DEL CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES. Guayaquil.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS. (2013). *DR Leyes*. Obtenido de DR Leyes: <http://www.drleyes.com/page/internacional/documento/4/172/671/Ecuador/Ley-de-Companias/Superintendencia-de-Companias>

ALADI. (1995). *Acuerdo del Alcance Parcial de Renegociación de las Preferencias otorgadas*. Obtenido de Acuerdo No. 15.

albaran, c. (2014). *Prezi*. Obtenido de PERFIL LOGISTICO Y COMERCIAL DE CHILE: <https://prezi.com/wr2r-ijpjkjr/copy-of-perfil-logistico-y-comercial-de-chile/>

ANGELICA CARMEN CHAVEZ CHAVEZ. (ENERO de 2013).

<http://repositorio.uotavalo.edu.ec/bitstream/123456789/39/2/UO-CA-CEF-3-ANGELICA%20DEL%20CARMEN%20CHAVEZ%20CHAVEZ-1%20CAPITULO%20MARCO%20TEORICO.pdf>. Recuperado el MARZO de 2014, de <http://repositorio.uotavalo.edu.ec/bitstream/123456789/39/2/UO-CA-CEF-3-ANGELICA%20DEL%20CARMEN%20CHAVEZ%20CHAVEZ-1%20CAPITULO%20MARCO%20TEORICO.pdf>.

<http://repositorio.uotavalo.edu.ec/bitstream/123456789/39/2/UO-CA-CEF-3-ANGELICA%20DEL%20CARMEN%20CHAVEZ%20CHAVEZ-1%20CAPITULO%20MARCO%20TEORICO.pdf>

Barcia Castillo. (2009). Proyecto de Factibilidad de Elaboración y Comercialización de Productos Comestibles hechos a base de Miel para el Consumo Nacional. Guayaquil, Ecuador.

Cabrera Cevallos. (2012). *Capitulo IV Comercio Exterior*. Quito.

CHACHOLIADES Miltiades. (2009). *Economía Internacional. Segunda Edición*. McGRAW.

Contreras Moscol. (2010). <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/10456>. Obtenido de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:YFgC9Co6vJMJ:https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/10456/3/PLAN%2520DE%2520NEGOCIOS%2520PARA%2520LA%2520CREACION%2520DE>

%2520UNA%2520EMPRESAS%2520ORGANIZADORA%2520DE%2520EVENTOS
%2520EN%2520

COPCI, H. D. (2010). *CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION COMERCIO E
INVERSION*. Guayaquil: ASAMBLEA NACIONAL Of. No. SAN-010-2038 .

Corporacion de Educacion Virtual Unicolombia. (2013). *Unicolombia*. Obtenido de
Unicolombia/ Qué es Comercio mundial: <http://www.unicolombia.edu.co/node/44>

Cyndi Delgado. (2010). *Calameo*. Obtenido de
<http://es.calameo.com/read/00084187889e55ac900c1>

Daniel Guajardo. (2011). *DiarioCmex*. Obtenido de El informe de comercio exterior de este
primer trimestre: <http://www.diariocomex.cl/7112/informe-de-comercio-exterior-i-trimestre-2011>

Definicion.DE. (2014). *Definicion.DE*. Obtenido de Definicion de Costo:
<http://definicion.de/costo/>

Dra. Alba Molina SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. (2012). *BibliotecaPortlet*.
Obtenido de [http://webcache.googleusercontent.com/search?
q=cache:vThJ2XLozpgJ:www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/abd8b9fb-7f72-4bbb-
aba4-17397dd49b9a/CIRCULAR%2520NA+%&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=ec](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:vThJ2XLozpgJ:www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/abd8b9fb-7f72-4bbb-aba4-17397dd49b9a/CIRCULAR%2520NA+%&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=ec)

EDGAR EFRÉN CADENA BARROS . (2007). *epositorio.ute*. Obtenido de
http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/7571/1/34170_1.pdf
Edison Calapaqui. (2011). *epositorio.ute*. Obtenido de
http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/15431/1/45290_1.pdf

edukavita. (Enero de 2013). *edukavital.blogspot*. Recuperado el 2014, de
edukavital.blogspot: [http://edukavital.blogspot.com/2013/01/definicion-de-investigacion-
de-mercado.html](http://edukavital.blogspot.com/2013/01/definicion-de-investigacion-de-mercado.html)

ERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR. (2013). *Resolución Nro. SENAE-
DGN-2013-0355-RE*. Obtenido de
<http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/res/2013/SENAE-DGN-2013-0355-RE.pdf>
ESTATUTO ORGÁNICO SUSTITUTIVO DE GESTIÓN ORGANIZACIONAL POR
PROCESOS DEL. (2013). *webcache.googleusercontent*. Obtenido de
[http://webcache.googleusercontent.com/search?
q=cache:wd7bIY7cZh0J:instituciones.msp.gob.ec/somossalud/images/documentos/ESTAT
UTO_SUSTITUTIVO_AM4520.pdf+%&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=ec](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:wd7bIY7cZh0J:instituciones.msp.gob.ec/somossalud/images/documentos/ESTATUTO_SUSTITUTIVO_AM4520.pdf+%&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=ec)
Euromonitor International. (s.f.). *Sweet Press* . Obtenido de Sweet Press Maquinaria para
confitería,innovar para seguir creciendo :
[http://sweetpress.com/tecnoalimentacion/tecnifood/maquinaria-para-confiteriainnovar-para-
seguir-creciendo/](http://sweetpress.com/tecnoalimentacion/tecnifood/maquinaria-para-confiteriainnovar-para-seguir-creciendo/)

García González. (2008). *Logística Inversa y su Impacto al Medio Ambiente*. Obtenido de http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=0CCoQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.uaeh.edu.mx%2Finvestigacion%2Ficea%2FLI_EntDinCEx%2Feduardo_munoz%2F2.pdf&ei=ArT7VO-LEcW-ggTssYTACw&usg=AFQjCNEtYUbjZlWotAG4W3XJCdeuFbHrJg

García-Lomas, Llamazares. (2011). *Los Incoterms Uno a uno». Guía Práctica de los Incoterms* . Global Marketing Strategies, S.L. pp. 133–151.

Gonzalez, Luís Muñiz. (2009). *Control Presupuestario* . Profit.
Guillermo Redondo vázquez. (2015). *LinkedIn Corporation*. Obtenido de Transcript: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:fuuOjYHpOcoJ:es.slideshare.net/alfonsopedro/la-revolucin-de-las-chuches+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=ec>

INTERNACIONALMENTE, I. (s.f.). *IM INTERNACIONALMENTE*. Obtenido de Incoterm FCA, definición y consideraciones sobre su uso: <http://internacionalmente.com/fca-definicion-y-consideraciones-sobre-su-uso/>

isteec. (2011). *centrointeligencia comercial*. Obtenido de centrointeligencia comercial: <http://www.centrointeligenciacomercialbc.gob.mx/Incoterms.html>

JAZMÍN ELIZABETH SOLAR FLORES. (2012). *repositorio.ute*. Obtenido de http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/15465/1/46253_1.pdf
La Cámara de Comercio de Quito. (2013). *regimenes aduaneros - La Cámara de Comercio de Quito*. Obtenido de http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.lacamaradequito.com%2Fuploads%2Ftx_documents%2FSeminario_de_Reg_menes_Aduaneros.pdf&ei=d937VM9Uj4g2IIKBoAE&usg=AFQjCNG63Pr-Fv-czXqkd2dcvYqJYMIrnA

LEY DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES. (D.S No 832). *LEY DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES*. Obtenido de Decreto Supremo No. 832: <http://descargas.sri.gov.ec/download/pdf/leyruc.pdf>

Liliana Restrepo. (19 de Mayo de 2009). *Calameo*. Obtenido de Calameo: <http://es.calameo.com/read/0014465694c162f00efea>

Loor Del Pezo, Lourdes Patricia. (2009). *dspace.espo*. Obtenido de Proyecto de creación de una micro empresa productora y comercializadora de chocolatinas en la provincia de Santa Elena: <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/7880?mode=full>
Market Inch S.L. (2014). *Market Inch: Marketing Online*. Obtenido de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:xlExYpgXga8J:www.marketinch.es/blog/Posts/show/las-fuentes-de-informacion-en-el-estudio-de-mercado-166+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=ec>

MÁRQUEZ B., Raúl. "La Carta de Crédito Documentada. ¿Título Valor Contrato u Operación Bancaria? (s.f.). *Monografias.com S.A.* Obtenido de Monografias.com S.A.: <http://www.monografias.com/trabajos11/cacre/cacre2.shtml>

Martínez Coll, Juan Carlos. (2008 de Agosto de 2007). *eumed.net*. Obtenido de enciclopedia virtual: <http://www.eumed.net/cursecon/15/15-4.htm>

Mercados.us. (2014). *Mercados.us*. Obtenido de Mercados.us: http://www.mercados.us/financieros/capitales/segmentacion/segmentacion_de_mercado/

MINISTERIO DE AGRICULTURA. (14 de Julio de 2001). *REGLAMENTO DE REGISTRO Y CONTROL SANITARIO*. Obtenido de Decreto Ejecutivo No 1583: <http://www.ecomint.com.ec/sanita.htm>

Ministerio de Relaciones Exteriores Gobierno de Chile. (2014). *Embajada de Chile en Ecuador*. Obtenido de Relaciones bilaterales: <http://chileabroad.gov.cl/ecuador/relacion-bilateral/comercio-relaciones-bilaterales/>

Miranda Juan. (2005). *Gestion de Proyectos - Evaluacion Financiera Economica 5ta Edicion*. Bogota: MM Editores.

MNG Navarr. (s.f.). *Que integra el estudio financiero en un plan de Negocios*. Obtenido de Que integra el estudio financiero en un plan de Negocios : http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CB4QFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.itson.mx%2Fpublicaciones%2Fpacioli%2FDocuments%2Fno56%2Festudio_financiero.pdf&ei=jbn7VPrGF8K6ggTp4ILIBg&usg=AFQjCNEnn9BHhrWxR1RVxgghtBQvgUjFBwQ

MSc Marcia González Barberena. (2012). *biblioteca.uccvirtual*. Obtenido de biblioteca.uccvirtual: http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&ved=0CDEQFjAE&url=http%3A%2F%2Fbiblioteca.uccvirtual.edu.ni%2Findex.php%3Foption%3Dcom_docman%26task%3Ddoc_download%26gid%3D4%26Itemid%3D1&ei=vcz7VLzNI4KeNsvDgsAO&usg=AFQjCNGihqdbnr0fwRTRFY

Portal de Mercadotecnia. (2012). *Portal de Mercadotecnia*. Recuperado el 2013, de Portal de Mercadotecnia: <http://www.promonegocios.net/investigacion-mercados/definicion-investigacion-mercados.html>

Proecuador. (2012). *Perfil Logistico de Chile*. Obtenido de Perfil Logistico de Chile: http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.proecuador.gob.ec%2Fwp-content%2Fuploads%2Fdownloads%2F2013%2F01%2FPROEC_PL2012_CHILE.pdf&ei=2s77VIuyN4SWgwSHroSIAw&usg=AFQjCNHHLJxmEFXjJZBtBOMLw44DZ3t6LA

Prof. Luis Heras Del Rosario. (2013). *Monografias.com S.A.* Obtenido de Breve manual para la exportación en Ecuador: <http://www.monografias.com/trabajos62/manual-exportacion-ecuador/manual-exportacion-ecuador2.shtml>

Profr. Justiniano Ruiz Tirado. (2015). *Geografía de México y el Mundo*. Obtenido de Población: http://elsitiodechencho.mex.tl/frameset.php?url=/201199_Conceptos-de-Poblacion-1.html

Pronegocios.net. . (25 de mayo de 2012). *Pronegocios.net. definicion investigacion de mercados*. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/investigacion-mercados>

RA Castillo Cadena. (2014). *space.uce.edu*. Obtenido de <http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=0CCcQFjAC&url=http%3A%2F%2Fwww.dspace.uce.edu.ec%3A8080%2Fbitstream%2F25000%2F2698%2F1%2FT-UCE-0005-442.pdf&ei=IC39VLniGcKENonpgig&usg=AFQjCNFy0os5o6FRqQ0MXSfitJ3iqk2big&bvm=bv.87611401>

Ramos. (2010). *EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO*. Obtenido de http://www.ecotec.edu.ec/documentacion%5Cinvestigaciones%5Cestudiantes%5Ctrabajos_de_grado/610_2010_MKT_RAMOSC_4.pdf

ROBERT BLACIO AGUIRRE. (2014 de Noviembre de 2014). *Derecho Ecuador- Derecho Societario*. Obtenido de derecho ecuador: <http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derechosocietario/2014/11/11/companias-de-comercio-en-la-legislacion-ecuatoriana>

S.A., WCA Wladimir Coka Asociados. (s.f.). *Terminos Aduaneros*. Obtenido de WCA Wladimir Coka Asociados S.A Operadores de Comercio Exterior: <http://www.wca.com.ec/recursos.php>

sDr. Emilio Romero Parducci. (2005). *Superintendencia de Compañías*. Obtenido de Superintendencia de Compañías: http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Ffaedssite.com%2Frevista%2Fpdfs%2Ffaeds_revista_8_11.doc&ei=q-78VM-tMlmgwTSt4LYAQ&usg=AFQjCNGzymwkhUZFMCBQJqhNE9TUuAhULw&bvm=bv.87611401,d.eXY

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2011). Regulaciones necesarias para el buen funcionamiento de la administracion aduanera y aspectos operativos. *Resolucion No. DGN - 003-2011* . Guayaquil .

Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (2013). Manual Especifico para el proceso de Exportacion Maritimas y terrestres declaradas como contenerizada. En S. N. Ecuador, *Manual Especifico para el proceso de Exportacion Maritimas y terrestres declaradas como contenerizada*.

Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (2013). manual Especifico para el proceso de Exportacion Maritimas y terrestres declaradas como contenerizadas . En S. N. Ecuador, *manual Especifico para el proceso de Exportacion Maritimas y terrestres declaradas como contenerizadas* .

Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador-Karen Egas. (2014). *Comunidad de Comercio Exterior*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/m/blogpost?id=2927438%3ABlogPost%3A268140>

SRI Joselin Vargas. (2013). *universidadecotec.edu*. Obtenido de universidadecotec.edu: http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fdocs.universidadecotec.edu.ec%2Fareas%2F2014D1%2FADM497%2Falum%2F2013540496_8630_2014D1_ADM497_SRI-_JOSELIN_VARGAS_C.pptx&ei=5_H8VMv-Jcy6ggTi7YDYDw&usg=AFQjC

Superintendencia de Compañías. (2009). *Ley de Compañías*. Obtenido de CODIFICACION DE LA LEY DE COMPAÑIAS : http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_comp.pdf

Taringa. (2012). *Taringa.net*. Obtenido de El Caramelo DEscubre el nuevo mundo: <http://www.taringa.net/posts/info/12435876/El-Caramelo.html>

Wikipedia. (2014). *thisischile*. Obtenido de Gobierno y administración: <http://www.thisischile.cl/sociedad/gobierno-y-administracion/>

wikipedia. (2014). *wikipedia*. Obtenido de wikipedia.org enciclopedia libre: <http://es.wikipedia.org/wiki/Caramelo>

Xavi Espinoza. (10 de Septiembre de 2012). *Prezi*. Obtenido de Logistica del Transporte: <https://prezi.com/kdpphsw1zgpz/logistica-de-transporte/>

YESENIA ALEXANDRA CHACHA MARMOL SENAE. (2014). *Todo Comercio Exterior* http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action. Obtenido de PROCESO DE EXPORTACION: <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/proceso-de-exportacion>

Leyes

- Ley de compañías.

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

SITIOS WEB.

Páginas Ecuador.

- www.mipro.gov.ec.
- www.bce.fin.ec.
- www.aduana.gob.ec.
- www.ecuadorexporta.com.

Páginas Chile.

- www.ine.cl.
- www.bcentral.cl.
- www.prochile.cl.

Páginas de Consulta.

- es.wikipedia.org.
- www.oecd.org.
- diario.latercera.com.
- manuelgross.bligoo.com.
- www.umss.edu.bo.
- blog.todocomercioexterior.com.
- www.loscostos.info.
- www.gerencie.com.
- <http://www.aduana.gov.ec/contenido/introduccion.html>.

- [http://www.mipro.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=110&Itemid=56.](http://www.mipro.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=110&Itemid=56)