



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS**

**ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACION Y  
ADUANAS**

**PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN  
DE BISUTERÍA DE TAGUA DE OTAVALO HACIA EGIPTO EN EL  
PERÍODO 2009-2018**

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

**AUTOR:**

**JORGE SANTIAGO VILLAVICENCIO VILLAGRÁN**

**DIRECTOR:**

**INGENIERA ANA LLAGUNO**

**QUITO- ECUADOR**

**2009**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo de titulación en el cual he puesto toda mi dedicación y responsabilidad lo dedico a mi hermana por ser un apoyo importantísimo en mi vida, por todo el cariño que tengo, porque es la razón de seguir adelante y por querer ser un ejemplo para ella.

De igual manera un a mis padres por todo lo que han significado en mi vida, por su apoyo constante; en especial a mi madre por dedicar tantas horas de sacrificio para formar a una persona de bien, y en este trabajo se refleja su esfuerzo de toda una vida. A mi padre por su apoyo, por ser un ejemplo de hombre de bien, por en el tener una meta a la cual llegar y ser el espejo en el cual me quiero reflejar.

Recordemos que no hay ninguna meta inalcanzable, mientras realicemos las cosas con responsabilidad y dedicación.

## **AGRADECIMIENTO**

En este momento tan crucial me queda nada más que agradecer a Dios por darme la oportunidad de vivir y guiarme en mi camino por cada una de las etapas de mi vida; un agradecimiento muy especial a mis padres por darme los valores, sabiduría y estar conmigo en todos los momentos difíciles de mi vida.

Gratitud con una gran institución como la Universidad Tecnológica Equinoccial y a todos los docentes que me impartieron cátedra, pues gracias a ellos con todo el conocimiento que me dieron estoy llegando a este punto culminante como profesional.

**DEL CONTENIDO DE LA PRESENTE TESIS SE RESPONSABILIZA SU  
AUTOR.**

---

JORGE SANTIAGO VILLAVICENCIO VILLAGRAN

**CERTIFICO QUE LA PRESENTE TESIS SE REALIZÓ BAJO MI DIRECCIÓN**

---

INGENIERA ANA LLAGUNO  
DIRECTOR DE TESIS

# INDICE

<b>INTRODUCCION.....</b>	<b>1</b>
<b>CAPITULO I .....</b>	<b>2</b>
<b>GENERALIDADES DEL PROYECTO.....</b>	<b>2</b>
1.1 Planteamiento del Problema .....	2
1.2 Formulación del Problema.....	4
1.3 Antecedentes.....	4
1.3.1 Revista Líderes 2007 .....	4
1.4 Justificación del Tema.....	5
1.5 Hipótesis .....	6
1.6 Objetivos.....	6
1.6.1 Objetivo General.....	6
1.6.2 Objetivos Específicos .....	6
1.7 Características Generales de la Tagua .....	7
1.7.1 Origen de la Tagua .....	7
1.7.2 Descripción Botánica .....	7
1.7.3 Características Climáticas .....	8
1.7.4 Proceso de Cultivo .....	8
1.7.4.1 Zonas Actuales de Cultivo .....	8
1.7.4.2 Área de Producción y Rendimiento .....	9
1.7.4.3 El Cultivo .....	9
1.7.5 Industrialización.....	10
1.7.5.1 Descripción del Proceso.....	10
1.7.5.2 La Bisutería.....	12
<b>CAPÍTULO II .....</b>	<b>13</b>
<b>DEFINICIÓN DEL NEGOCIO.....</b>	<b>13</b>
2.1 Constitución de la Empresa .....	13
2.2 Nombre.....	13
2.3 Logotipo .....	13
2.4 Base Legal para la Constitución de la Empresa.....	14
2.4.1 Disposiciones Generales .....	14
2.4.2 La Compañía de Responsabilidad Limitada (Alcance y Número de Socios).....	14
2.4.3 Monto de Funcionamiento .....	15
2.5 Requisitos para la Constitución de una Compañía de Responsabilidad Limitada .....	16
2.5.1 Identificación de los Socios.....	16
2.5.2 Identificación del Nombre y Marca .....	16

2.5.3	Redacción del Acta de Constitución .....	18
2.5.4	Registro de la Patente Municipal (Distrito Metropolitano de Quito).....	18
2.5.5	Inscripción en el Registro Mercantil .....	18
2.5.6	Obtención del Registro Único de Contribuyentes RUC.....	19
2.5.7	Obligatoriedad del RUC (Base Legal) .....	19
2.5.7.1	Requisitos para Obtener el RUC para Sociedades del Sector Público o Privado .....	20
2.5.8	Elaboración de la Minuta .....	20
2.5.9	Elaboración de la Escritura Pública .....	21
2.5.10	Registro en la Superintendencia de Compañías .....	21
2.5.10.1	Solicitud de Aprobación .....	21
2.5.11	Requisito para Obtener el Número Patronal del IEES .....	22
2.5.12	Requisitos para el Registro en el IEPI.....	22
2.5.13	Registro como Exportador en la CAE .....	23
2.6	Base Filosófica de la Empresa .....	23
2.6.1	Misión .....	23
2.6.2	Visión.....	24
2.7	Diagnóstico del Entorno.....	24
2.8	Análisis FODA (Matriz) .....	25
2.8.1	Fortalezas .....	25
2.8.2	Debilidades .....	25
2.8.3	Oportunidades .....	27
2.8.4	Amenazas.....	27
2.9	Objetivos de la empresa .....	29
2.9.1	Objetivo General.....	29
2.9.2	Objetivos corporativos.....	29
2.9.3	Objetivos de Calidad .....	29
2.10	Políticas de la Empresa .....	30
2.11	Valores Corporativos.....	30
2.12	Principios y Valores .....	31
2.13	La Organización.....	32
2.13.1	Organigrama Estructural.....	32
2.13.2	Organigrama por Puestos .....	32
2.13.3	Requerimientos de Personal.....	33
2.13.4	Descripción de Funciones .....	33
<b>CAPITULO III .....</b>		<b>36</b>
<b>ANÁLISIS DE MERCADO .....</b>		<b>36</b>
3.1	Definición .....	36

3.2	Objetivos del Análisis de Mercado.....	36
3.3	Características del Estudio de Mercado .....	37
3.4	Entrevista realizada a la Sra. Liz Cárdenas Vía Internet.....	37
3.5	Perfil del Mercado.....	38
3.5.1	Estudio Geográfico.....	38
3.5.2	Estudio Demográfico.....	41
3.5.2.1	Definición de Estudio Demográfico .....	41
3.5.2.2	Tipos de Demografía .....	41
3.5.3	Estudio Económico – Comercial.....	45
3.5.3.1	Definición .....	45
3.5.3.2	Principales Indicadores Económicos .....	45
3.5.3.3	Principales Indicadores Comerciales.....	48
3.5.3.4	Distribución Comercial hacia Egipto .....	50
3.5.3.5	Principales Medios de Transporte .....	51
3.5.4	Situación Política.....	52
3.5.5	Estudio Ecológico .....	54
3.6	Identificación del Producto.....	55
3.6.1	Generalidades .....	55
3.6.2	Partida Arancelaria. ....	55
3.6.3	Materias primas e insumos utilizados .....	57
3.6.4	Diseño y Moda .....	61
3.6.5	Normas de Calidad.....	62
3.6.6	Tamaño .....	63
3.6.7	Servicios Post-Venta .....	63
3.6.8	Estudio Ecológico .....	63
3.7	Estudio de la Competencia .....	63
3.7.1	Características del Producto. ....	64
3.7.2	Imagen de la Marca .....	64
3.7.3	Calidad y Precio.....	64
3.7.4	Competencia Externa.....	65
3.7.5	Competencia Interna .....	65
3.7.6	Servicio Post-Venta. ....	66
3.7.7	Canales de Distribución .....	66
3.7.8	Logística Utilizada. ....	66
3.8	Mercado Externo .....	66
3.8.1	Producción y Oferta Mundial.....	66
3.8.2	Demanda Mundial (Mercados de destino).....	67
3.8.3	Barreras Arancelarias y Para – Arancelarias .....	67
3.9	Demanda del Proyecto .....	68

3.9.1	Definición .....	68
3.9.2	Metodología para Cuantificar la Demanda.....	68
3.9.3	Desarrollo.....	70
3.9.3.1	Exportaciones de Bisutería de Egipto hacia el Mundo (Toneladas Métricas)	70
3.9.3.2	Importación de Bisutería por parte de Egipto (Toneladas métricas).....	73
3.9.3.3	Consumo Nacional Aparente (Toneladas Métricas) .....	75
3.9.3.4	Consumo Potencial .....	76
3.9.3.4.1	Población de Egipto.....	76
3.9.3.4.2	Consumo Perca pita (Toneladas Métricas).....	77
3.9.3.4.3	Factor Recomendado .....	78
3.9.3.4.4	Calculo del Consumo Potencial .....	80
3.10	Oferta.....	80
<b>CAPITULO IV .....</b>		<b>82</b>
<b>ESTUDIO TÉCNICO.....</b>		<b>82</b>
4.1	Objetivo del Estudio Técnico .....	82
4.2	Tamaño del Proyecto.....	82
4.2.1	Factores del Tamaño del Proyecto. ....	82
4.3	Localización del Proyecto.....	83
4.3.1	Localización del Productor.....	83
4.3.1.1	Macro Localización del Productor .....	83
4.3.1.2	Micro Localización del Productor .....	86
4.3.1.2.1	Método para la Micro Localización del Proveedor .....	91
4.3.2	Localización de la Oficina Administrativa .....	94
4.3.2.1	Macro Localización Administrativa .....	94
4.3.2.2	Micro Localización de la Oficina Administrativa .....	94
4.4	Ingeniería del Proyecto.....	97
4.4.1	Proceso de Industrialización de la Tagua.....	98
4.4.2	Compra y Recepción de la Materia Prima. ....	98
4.4.3	Elaboración de la Bisutería .....	99
4.4.4	Recepción del Producto .....	100
4.4.5	Notificación de Novedades.....	100
4.4.6	Elaboración de Documentos de Entrada .....	101
4.4.7	Ingreso al Sistema .....	101
4.4.8	Empaque y Embalaje.....	101
4.4.8.1	Marcado para Embalaje para Exportación.....	104
4.4.9	Etiquetado.....	105
4.4.10	Palletizado.....	106



4.4.11	Almacenamiento.....	107
4.4.12	Transporte.....	107
4.4.13	Despacho.....	108
4.4.14	Tramites de Exportación.....	108
4.5	Diagrama de Flujo.....	108
	Infraestructura.....	110
4.6	Estrategias Genéricas Competitivas de Porter.....	110
4.6.1	Liderazgo en Costos.....	110
4.7	Estrategias de Marketing Mix.....	111
4.7.1	Producto.....	111
4.7.2	Precio.....	111
4.7.3	Plaza.....	112
4.7.4	Promoción.....	112
<b>CAPITULO V.....</b>		<b>113</b>
<b>EXPORTACION.....</b>		<b>113</b>
5.1	Procedimientos para Exportar.....	113
5.1.1	Regímenes Aduaneros.....	113
5.1.2	Documentos de Exportación.....	113
5.1.2.1	Trámites Generales.....	113
5.1.2.2	Contrato de Compra – Venta Internacional.....	114
5.1.2.3	Registro como Exportador.....	114
5.1.2.4	Factura Comercial.....	115
5.1.2.5	Lista de Empaque.....	116
5.1.2.6	Documentos de Transporte Internacional.....	117
5.1.2.7	Cupón del CORPEI.....	119
5.1.2.8	Certificados.....	119
5.1.2.9	Certificado de Inspección (Voluntario).....	120
5.1.2.10	Declaración Aduanera.....	120
5.2	Fases de la Exportación.....	121
5.2.1	Fase de Pre-embarque.....	121
5.2.2	Fase Post-Embarque.....	121
5.3	Productos Exportables.....	122
5.4	Elección del Incoterm.....	123
5.5	Formas de Pago.....	125
5.5.1	Carta de Crédito.....	126
5.5.1.1	Beneficios de la Carta de Crédito de Exportación.....	127
5.5.1.2	Carta de Crédito Confirmada.....	128
5.5.1.3	Carta de Crédito Irrevocable.....	128

<b>CAPITULO VI</b> .....	<b>129</b>
<b>INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO</b> .....	<b>129</b>
6.1    Inversión del Proyecto .....	129
6.1.1    Inversión en Activos fijos tangibles.....	129
6.1.2    Activos Intangibles .....	133
6.1.3    Inversión en Capital de Trabajo .....	134
6.2    Financiamiento .....	134
6.2.1    Estructura del Financiamiento .....	135
6.2.2    Cuadro Fuentes y Usos.....	135
6.2.3    Tabla de Amortización .....	136
<b>CAPITULO VII</b> .....	<b>138</b>
<b>COSTOS, GASTOS E INGRESOS</b> .....	<b>138</b>
7.1    Costos.....	138
7.1.1    Costos de Producción o Costos Directos .....	138
7.1.2    Costos Fabricación o Costos Indirectos.....	141
7.1.2.1    Mantenimiento .....	142
7.1.2.2    Depreciaciones Activos Fijos Tangibles.....	143
7.1.2.2.1    Proyección de la Depreciación .....	145
7.1.2.3    Amortizaciones .....	146
7.1.2.4    Seguro .....	146
7.1.2.4.1    Proyecciones de Seguros.....	148
7.2    Gastos .....	149
7.2.1    Gastos Administrativos Y Gastos Generales .....	149
7.2.2    Gastos Generales .....	150
7.2.3    Gastos de Ventas .....	152
7.2.4    Gasto Financiero .....	158
7.3    Proyección de los Costos y Gastos.....	158
7.4    Ingresos.....	159
7.4.1    Análisis del precio de venta .....	159
<b>CAPITULO VIII</b> .....	<b>162</b>
<b>EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA</b> .....	<b>162</b>
8.1    Objetivo de la Evaluación.....	162
8.2    Balance General Inicial.....	162
8.3    Estado de Resultados del Inversionista .....	163
8.4    Tasa de Descuento del Inversionista .....	166
8.5    Flujo de Caja del Inversionista .....	167
8.5.1    Valor Residual .....	167

8.6	Valor Actual Neto (VAN) del Inversionista.....	170
8.7	Tasa Interna de Retorno (TIR) del Inversionista .....	171
8.8	Punto de Equilibrio .....	173
8.9	Otros Índices Financieros.....	176
8.9.1	Índices de Rentabilidad.....	176
8.9.1.1	Margen de Beneficio sobre las Ventas .....	176
8.9.1.2	Rendimiento sobre el Valor Neto de la Empresa.....	177
8.9.2	Apalancamiento .....	177
8.9.2.1	Deuda del Capital Contable (DCC) .....	177
8.9.2.2	Capacidad de Pago/Razón de Cobertura .....	177
<b>CAPITULO IX.....</b>		<b>179</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>		<b>179</b>
9.1	Conclusiones .....	179
9.2	Recomendaciones.....	180
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>		<b>181</b>

## INTRODUCCION

El presente proyecto de investigación recopila información para el cumplimiento del objetivo planteado: determinar la viabilidad del proyecto de exportación de bisutería de tagua hacia Egipto desde análisis de mercado, técnico y financiero.

- En el Capítulo I se expone el plan de investigación que comprende: antecedentes, justificación, delimitación del tema, objetivos generales y específicos, hipótesis, marco teórico.
- El Capítulo II detalla la base legal para la constitución de la empresa y las instituciones y leyes relacionadas con la producción y comercialización de la tagua en el Ecuador.
- El Capítulo III Análisis de Mercado se examina la demanda del producto, se analiza los precios; y el estudio de comercialización para verificar la posibilidad de penetración de la bisutería de tagua en el mercado egipcio.
- El Capítulo IV Estudio Técnico determina la localización y tamaño óptimo de la empresa y proveedores, además la organización, equipamiento e ingeniería de la empresa.
- En el Capítulo V se expone los documentos de exportación, procedimientos en aduana y otros temas relacionados a la exportación del producto.
- Los Capítulos VI, VII y VIII se determina la inversión, los costos gastos e ingresos, y la evaluación económica financiera del proyecto.
- El Capítulo IX se expone las conclusiones y recomendaciones del proyecto.

# CAPITULO I

## GENERALIDADES DEL PROYECTO

### 1.1 Planteamiento del Problema

Ecuador durante los últimos años se ha visto en la necesidad de lograr la exportación de productos no tradicionales, a la vez que requiere la diversificación de mercados alternativos que no se basen únicamente en el petróleo y demás productos tradicionales, es así que se ha venido explotando el mercado de las artesanías con materia prima que atrae al mercado nacional y al mercado extranjero. La producción de este tipo de bienes se ha realizado principalmente en la región costa, específicamente en Montecristi y también en la región sierra siendo Otavalo un lugar conocido tanto nacional como internacionalmente. Así podemos ver que la ciudad de Otavalo cada fin de semana y principalmente los sábados se ve abarrotada de turistas ecuatorianos y de diversas partes del mundo que desean adquirir cualquier tipo de objeto elaborado artesanalmente. Por lo cual sería importante proyectarse hacia el extranjero con un producto hecho 100% a mano y atractivo a la vista.

Se producen entre otras artesanías: pancho, bisutería de distinta variedad, blusas, bordados, etc.

La tagua es un producto muy cotizado debido a la gran cantidad de usos que se le puede asignar. Nuestro país es privilegiado ya que este producto crece de manera silvestre en los bosques, somos el principal exportador en América Latina a mercados como el de Estados Unidos y de la Unión Europea (principalmente Italia).

En el ámbito nacional este producto cuenta con el apoyo de un organismo gubernamental como es la CORPEI, la cual incentiva a proyectos de productos de calidad y nos ayuda con estudios de la tagua. Un aspecto interesante para una mejor comercialización del producto es que finalmente, después de

muchos años de tratar de unir a los exportadores y productores de tagua, pudieron conformar la Asociación de Exportadores de Tagua: ASE-TAGUA.

“Con esto estamos protegiendo la industrialización y comercialización de la tagua, la misma que estaba muy a menos debido a la proliferación de productores clandestinos, que no siguen ningún patrón de política fiscal ni laboral para con su personal, pues no los afilian al Seguro, no pagan impuestos e inclusive no pagan la luz, porque roban energía eléctrica”.<sup>1</sup>

En ASE-TAGUA están integrados los 20 fabricantes más importantes que existen en el país y que constituyen aproximadamente el 95% de todo lo que se exporta.

Otras Organizaciones relacionadas son las siguientes:

- Junta Nacional de Defensa del Artesano
- Fundación Ecuador Tagua
- Cámara Nacional de Tagua y sus Derivados
- Asociación de productores Locales de Elaborados de Tagua en Manabí

En cuanto al mercado seleccionado se puede decir que Egipto es un destino desconocido para las exportaciones ecuatorianas, en el 2007 sus exportaciones fueron de \$5327.32 en total, de cual los productos de tagua no aparecen entre las importaciones de aquel país.

Esta investigación se realiza con el objetivo de canalizar las exportaciones hacia nuevos mercados y con nuevos productos (no tradicionales) aprovechando varios factores como son el nivel de calidad de la materia prima como la semilla tagua, el tratamiento por parte de los artesanos y nuestras ventajas competitivas que tenemos en esta clase de productos.

---

<sup>1</sup> [www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/forestales/tagua/importancia\\_tagua.htm](http://www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/forestales/tagua/importancia_tagua.htm)

Además que debemos concienciar a los ecuatorianos sobre el aprovechamiento de estos recursos naturales que nos brinda este suelo rico, conociendo que la tagua es un producto silvestre (no se gasta en siembra y procesos adyacentes) y renovable.

Otro objetivo es que la actividad propuesta en el presente proyecto en caso de ser rentable; permita en un futuro ser puesta en práctica para generar riqueza, fuentes de trabajo y una buena impresión general a nivel país; porque como sabemos la materia en sí ya es considerada como una joya de la naturaleza, y con un buen terminado deleita a la vista de propios y extraños.

## **1.2 Formulación del Problema**

¿La exportación de bisutería de tagua a Egipto permitirá la expansión de esta clase de productos hacia ese país, siendo un producto atractivo constituyéndose en un negocio rentable y generando muchas plazas de trabajo a los artesanos ecuatorianos?

## **1.3 Antecedentes**

### **1.3.1 Revista Líderes 2007**

El mercado de tagua en los últimos años ha tenido una gran aceptación, “Ecuador exporta artesanías de tagua a Italia, Estados Unidos, Alemania, Japón, Corea y España”.<sup>2</sup> Siendo así que los botones de tagua son un producto realmente apreciado en esos países, tomamos el ejemplo de Italia que es el principal importador del mismo, producto utilizado por los principales diseñadores de alta costura de Italia, razón por la cual el mercado de la bisutería artesanal podría tener una gran aceptación debido a la calidad de este producto y características de la materia prima

Tomando en cuenta el mercado egipcio y la bisutería de tagua el cual es el de tema de este proyecto, Liz Cárdenas, una prestigiosa diseñadora

---

<sup>2</sup> [www.corpei.org/FrameCenter.asp?Ln=SP&Opcion=3\\_4\\_6](http://www.corpei.org/FrameCenter.asp?Ln=SP&Opcion=3_4_6)

ecuatoriana ha sido muy bien aceptada con este producto en dicho país, logrando gran aceptación y vendiendo este tipo de joyas entre 37 y 440 dólares, razón por la cual sería interesante trabajar con un producto 100% ecuatoriano, y mostrarnos como país.”<sup>3</sup>

#### **1.4 Justificación del Tema**

El presente trabajo de investigación se realiza para dar cumplimiento con el reglamento para la elaboración y defensa del trabajo de grado de la Universidad Tecnológica Equinoccial.

La comercialización de bisutería de tagua hacia Egipto abrirá una nueva oportunidad de negocio para exportadores ecuatorianos y mayor fuente de trabajo para los artesanos ecuatorianos y contribuirá para las exportaciones de productos no tradicionales en el Ecuador, demostrando que esta materia prima de crecimiento silvestre con un buen tratamiento y elaboración puede ser agradable para el mercado egipcio, tomando en cuenta que Liz Cárdenas, una prestigiosa diseñadora ecuatoriana ha sido muy bien aceptada con este producto en dicho país, logrando gran aceptación y vendiendo este tipo de joyas entre 37 y 440 dólares, razón por la cual sería interesante trabajar con un producto 100% ecuatoriano, y mostrarnos como país.

Además se va a demostrar que el producto ecuatoriano es de calidad, con una mercadería producida con una pepa como la tagua que es codiciada en los mercados europeos y que es un bien renovable, con lo cual se trata de hacer caer en cuenta que la elegancia y la buena forma de vestir no recae en productos como el oro y la plata de indiscriminada explotación sino que también en productos que la naturaleza nos brinda y que crece de manera silvestre. Colaborando con el medio ambiente que es un punto primordial a tratar en este siglo.

---

<sup>3</sup> Semanario de Economía y Negocios Líderes, 14 de enero del 2008. Artículo. Los diseños en tagua de Liz Cárdenas imponen una nueva moda. Pág. 5.



Otro punto a considerar es la posibilidad de abrir un nicho de mercado donde se puedan proyectar las exportaciones de este tipo de producto para lo cual si resulta rentable después del estudio financiero ponerlo en práctica para poder contribuir con el desarrollo del Ecuador y de sus habitantes, especialmente con los artesanos y con mi desarrollo personal.

## **1.5 Hipótesis**

Existe la factibilidad comercial-técnica-financiera para la exportación de bisutería de tagua proveniente de Otavalo hacia el mercado egipcio, produciendo rentabilidad.

## **1.6 Objetivos**

### **1.6.1 Objetivo General**

- Realizar un proyecto para la exportación de bisutería de tagua artesanal elaborada en Otavalo - Ecuador hacia Egipto.

### **1.6.2 Objetivos Específicos**

- Conocer la demanda del mercado egipcio de bisutería de tagua y bisutería de otro tipo.
- Identificar la demanda insatisfecha.
- Investigar que mecanismo de integración nos ayudará a exportar el producto elaborado hacia Egipto con el mayor grado de beneficio y un menor arancel para el importador.
- Definir la cadena de distribución física internacional más adecuado
- Determinar la vía de transporte a ser utilizada, INCOTERM (TERMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO), costo del flete.
- Asegurar que las materias primas para la elaboración de la bisutería sea de primera calidad y que haya sido tratada para la concepción de un excelente producto terminado.
- Elaborar un análisis del mercado egipcio para bisutería.

- Localizar a los mejores artesanos de la ciudad de Otavalo para producir un producto de calidad.
- Comprobar la factibilidad y rentabilidad del proyecto.

## **1.7 Características Generales de la Tagua**

### **1.7.1 Origen de la Tagua**

“En 1865, un barco que zarpo de Sudamérica a Alemania uso cargas de Tagua como lastre. Una vez que el barco atraco en Hamburgo, los estibadores empezaron a jugar con la Tagua y notaron sus características y de esta manera se convirtió en un producto líder de exportación a Europa. Los artesanos usaban las nueces para hacer desde figuras de ajedrez y dados hasta botones y manubrios de paraguas. Al principio de siglo, Colombia y Ecuador exportaban alrededor de 40000 TM anualmente a los países de USA y Europa.

Después de la Segunda Guerra Mundial, la competencia creada por el plástico daño el comercio de la tagua. Sin embargo, y ahora que el mundo está empezando a despertar a los problemas ambientales que afectan a nuestro planeta y al medio ambiente, el uso de la Tagua se está renovando. El comercio del marfil exótico ayuda a crear conciencia y preservar los bosque húmedos en Ecuador, y lo mejor de todo es que lo está haciendo a través de la explotación NO-Destructiva de un recurso renovable.”<sup>4</sup>

### **1.7.2 Descripción Botánica**

“En las montañas húmedo tropicales del Ecuador existe una planta llamada tagua. Morfológicamente similar a las palmas, pertenece a la familia de las ciclantáceas. Su nombre científico es *Phytelephas Aequatorialis*. Etimológicamente *Phytelephas* proviene del griego *Phyton*=planta y *Elephas*=marfil, es decir planta de marfil o marfil vegetal.”<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> [www.ecuadorianhands.com/blog-es/artesantias-elaboradas-de-marfil-exotico-tagua/](http://www.ecuadorianhands.com/blog-es/artesantias-elaboradas-de-marfil-exotico-tagua/)

<sup>5</sup> [www.bototagua.com/tagua.htm](http://www.bototagua.com/tagua.htm)

Es la semilla de varias clases de palmas que crece en los bosques húmedos de los trópicos. La durabilidad de la tagua y su semejanza con el marfil animal ha sido bien conocida durante muchos años.

Esta planta de la familia de las palmáceas, es de tamaño mediano, entre 1 y 4m de altura, solitaria, de estirpe gruesa y erecta. Las numerosas hojas son pinnadas; la inflorescencia, interfoliar y espigada; las flores se disponen densamente. Los frutos dispuestos en cabezuela, multiseminados, menores de 10cm de diámetro, nacen en grupos de 6 a 7, ásperos en su superficie.

Antes de madurar, las semillas están llenas de un líquido o de una pasta aguada que después se endurece y adquiere la consistencia del marfil. Las semillas tiernas son comestibles. Cada planta produce anualmente quince mazorcas, a partir de las cuales se puede obtener aproximadamente un quintal de semillas con un peso variable de 100 gramos cada una.

### **1.7.3 Características Climáticas**

“La tagua es un producto agrícola que se cultiva en la zona subtropical de la cordillera andina y en las costas del Ecuador.”<sup>6</sup>

La zona subtropical se encuentra en los 35° de latitud, la cual llega en el Ecuador hasta los 1000 metros sobre el nivel del mar en la Cordillera de los Andes<sup>7</sup>, donde la temperatura varía entre los 10°C a 25°C, y en promedio se registran los 22 °C.<sup>8</sup>

### **1.7.4 Proceso de Cultivo**

#### **1.7.4.1 Zonas Actuales de Cultivo**

Se produce en las provincias de Esmeraldas y Manabí en donde se concentra la mayoría de cultivos de esta planta exótica; además se produce en

---

<sup>6</sup> [www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/PAGINAS/R.O.Sup.Mayo.5.2000.htm](http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/PAGINAS/R.O.Sup.Mayo.5.2000.htm)

<sup>7</sup> [www.turismosierranorte.gov.ec/mintur/index.php?option=com\\_content&view=article&id=134&Itemid=153](http://www.turismosierranorte.gov.ec/mintur/index.php?option=com_content&view=article&id=134&Itemid=153)

<sup>8</sup> [www.meteorologia.com.uy/glosario\\_z.htm](http://www.meteorologia.com.uy/glosario_z.htm)

otras provincias como Carchi, Guayas y El Oro, y en algunos sectores de la Amazonía Ecuatoriana. Existen además zonas de cultivo en algunos sectores de la provincia de Pichincha tales como la zona de Pacto-Nanegalito-Gualea donde existen extensiones importantes de crecimiento espontáneo de esta variedad de palma.

“La producción total de tagua en el país es de unas 100 mil toneladas, distribuidas de la siguiente manera; 50 mil en Manabí, 30 mil en Esmeraldas y 20 mil en la Cordillera”.<sup>9</sup> Además de los pequeños cultivos que se producen en las otras provincias antes mencionadas.

#### **1.7.4.2 Área de Producción y Rendimiento**

Las plantaciones de marfil nunca se han programado ni sembradas por la mano del hombre, que crecen salvajemente húmedo en zonas montañosas.

La palma crece aproximadamente dos metros de altura y vive entre 35-40 palma años. Bien desarrolladas las palmas producen aproximadamente entre 15 a 16 cabezas por año, cada uno tiene 20 unidades. La palma se tarda entre 14 q 15 años para producir, desde entonces produce siempre en promedio 3 cultivos por año.

#### **1.7.4.3 El Cultivo**

Se recoge las semillas del suelo cuando la fruta madura y cae. Dentro de esta envoltura con puntas están las nueces de tagua que se recogen y se ponen a secar por un mes y medio. Estas nueces, muy duras, están cubiertas por una cáscara de color café que se retira antes de tallarlas.

---

<sup>9</sup> [www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/forestales/tagua/importancia\\_tagua.htm](http://www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/forestales/tagua/importancia_tagua.htm)

## 1.7.5 Industrialización

### 1.7.5.1 Descripción del Proceso

- **Cosecha de Nueces de Marfil.-** Se realiza por medio de pequeñas canoas utilizadas para la extracción y transporte longitudinalmente en las costas de los ríos; y se los transporta hacia las bodegas.



- **Adquisiciones.-** Una vez que las nueces se encuentran en las bodegas, se las transporta hacia la planta o hacia empresas de secado.
- **El Proceso de Secado.-** Proceso de secado varía según el estado de las nueces de marfil. Cuando están casi secas, por lo menos toma de 25 a 30 días para estar listo, o en forma de pasta de papel, aproximadamente 45 días es necesario.



- **Proceso de Pelado (Peeling).**- Cuando las nueces de la tagua se encuentran secas, se las mete un gigantes maquinas donde se retira las 3 cascara de la nuez, en caso de existir residuos se lo realiza manualmente con machetes.



- **El Proceso de Corte.**- Después de que las semillas se encuentran peladas, se las corta para verificar el color del fruto si es el adecuado.
- **La Verificación de los Colores Marfil Frutos Secos.**- Se verifica que la nuez en su interior tenga el color correcto u optimo que es el color blanco, en caso de encontrarse verdoso se la mete en hornos con temperatura adecuada para conseguir el color optimo. El color blanco es óptimo porque al momento de teñir presenta facilidades y tonalidades exactas a las deseadas.
- **Selección.**- Las nueces se las recoge según su tamaño, calidad y color. Los cuales se venden y se envían para la elaboración de botones, artesanías o bisutería; según sea el caso. Los que presentan fallas se les envía para convertirlos en discos menores o se les considera como desechos.

### 1.7.5.2 La Bisutería

La bisutería de tagua es un producto muy atractivo por su colorido, ya que los discos o pepas dependiendo el caso, además de sus diferentes tamaños se tiñe de colores vistosos, lo que este proyecto pretende es combinar el colorido con diseños atractivos para las mujeres egipcias.

#### Definición de Bisutería

- Bisutería.- “Objetos para el adorno personal que no están hechos con materiales preciosos, aunque los imiten. (bisutería).”<sup>10</sup>

Para realizar la bisutería, se necesita tener un diseño, en la cual pueden incluir discos o nueces de tagua de diversos tamaños. Tratando buscar una simetría, estética y ese toque artesanal, además muy colorido.

Además de la tagua como material principal para la elaboración de la bisutería se incluyen materiales como el hilo nylon, hilo para tejido, alambre de acero, y broches.



<sup>10</sup> [www.definición.org](http://www.definición.org)

## CAPÍTULO II

### DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

#### 2.1 Constitución de la Empresa

Para la exportación de bisutería artesanal de tagua, en el Ecuador se constituirá una empresa de responsabilidad limitada.

Se escogió la compañía limitada como tipo de empresa ya que si el establecimiento no funciona como se espera la responsabilidad sobre las perdidas estará dictada directamente por el capital inicial, no como en las sociedades anónimas donde los accionistas deberán responder por las perdidas con sus propiedades o bienes propios.

#### 2.2 Nombre

La empresa a constituirse llevara el nombre de BISUART CIA.LTDA, este nombre fue escogido porque que se relaciona con el giro del negocio, es decir: la fabricación de bisutería artesanal con diseños exclusivos y artísticos.

Este nombre deberá ser aprobado en la Secretaria General de la Superintendencia de Compañías, en caso de ya existir o que la institución no considere, se debe buscar una nueva alternativa.

#### 2.3 Logotipo





## **2.4 Base Legal para la Constitución de la Empresa**

Se va a constituir una compañía de responsabilidad limitada, cuyo organismo que la controla es La Superintendencia de Compañías. Su normativa se encuentra en la Sección V de dicha Ley. Publicada en el Registro Oficial N° 312 de 5 de Noviembre de 1999.

### **2.4.1 Disposiciones Generales**

“**Art. 1.-** Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

**Art. 2.-** Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber:

- La compañía en nombre colectivo;
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- La compañía de responsabilidad limitada;
- La compañía anónima; y,
- La compañía de economía mixta.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas. La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación.”<sup>11</sup>

### **2.4.2 La Compañía de Responsabilidad Limitada (Alcance y Número de Socios)**

“**Art. 92.-** La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones

---

<sup>11</sup> Ley de Compañías, Sección V. Publicada en el Registro Oficial N° 312 de 5 de Noviembre de 1999.

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. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Si no se hubiere cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de la compañía, las personas naturales o jurídicas, no podrán usar en anuncios, membretes de cartas, circulantes, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o sigla que indiquen o sugieran que se trata de una compañía de responsabilidad limitada.

**Art. 94.-** La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidas por la ley, excepción hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización y ahorro.

**Art. 95.-** La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince, si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.”<sup>12</sup>

### **2.4.3 Monto de Funcionamiento**

**Art. 102.-** El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. Estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías.

---

<sup>12</sup> Ley de Compañías, Sección V. Publicada en el Registro Oficial N° 312 de 5 de Noviembre de 1999.

Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de la compañía.”<sup>13</sup>

**Nota:**

La Resolución No. 99.1.1.1.3.008 de carácter general de la Superintendencia de Compañías establece el monto mínimo de capital suscrito en diez millones de sucres.” (Lo cual equivale a cuatrocientos dólares americanos, 400 USD).

## **2.5 Requisitos para la Constitución de una Compañía de Responsabilidad Limitada**

### **2.5.1 Identificación de los Socios**

Como indica la ley de compañías en su artículo 92 y el artículo 95, la compañía limitada debe tener un número mínimo de 3 socios y un máximo de 15 de socios, razón por la cual esta empresa tendrá 3 socios. Y se debe elegir un representante legal.

### **2.5.2 Identificación del Nombre y Marca**

En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía.

Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Quito.

---

<sup>13</sup> Ley de Compañías, (Reformado por el lit. g) del Art. 99 de la Ley 2000-4, R.O. 34-S, 13-III-2000)

De conformidad con lo prescrito en el Art. 293 de la Ley de Propiedad Intelectual, el titular de un derecho sobre marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales que constatare que la Superintendencia de Compañías hubiere aprobado uno o más nombres de las sociedades bajo su control que incluyan signos idénticos a dichas marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales, podrá solicitar al Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual – IEPI-, a través de los recursos correspondientes, la suspensión del uso de la referida denominación o razón social para eliminar todo riesgo de confusión o utilización indebida del signo protegido.

### **Nombre de la Empresa: BISUART.EC**

Las ventajas de la obtención de una marca son:

- El registro de una marca ofrece protección jurídica al titular, garantizándole el derecho exclusivo a utilizarla para identificar bienes o servicios.
- Permite un adecuado control de mercado y por ende una correcta distribución.
- Una identificación del producto que representa fidelidad y repetición en la compra por los clientes satisfechos.
- La llamada estrategia de atracción del cliente, es decir relación marca con producto

Los requisitos para la creación de una marca comercial son:

- Que sea fácil de pronunciar y recordar
- Que permita crear extensiones de línea de producto.
- Que este conformada por vocales abiertas.
- Que no tenga ningún impedimento de tipo legal.

### **2.5.3 Redacción del Acta de Constitución**

El acta de constitución es un documento que lo redactan los socios de la compañía, y posteriormente la firman con el objetivo de aceptar todo lo acordado entre ellos, entre otros aspectos importantes se detalla el capital aportado por cada uno de ellos, el domicilio de la empresa, razón social y representante legal. Y además debe contener la fecha en que fue firmada el acta.

### **2.5.4 Registro de la Patente Municipal (Distrito Metropolitano de Quito)**

“Es un comprobante de pago emitido por la Administración zonal correspondiente por la cancelación anual del impuesto de patente municipales se grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial o industrial y opere en el Distrito Metropolitano de Quito.”<sup>14</sup>

#### **Requisitos:**

- Formulario de declaración del impuesto de patentes, original y copia;
- Escritura de constitución de la compañía original y copia;
- Original y copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías;
- Copias de la cédula de ciudadanía.

### **2.5.5 Inscripción en el Registro Mercantil**

“Se lo realiza en una oficina pública que sirve para garantizar la seguridad jurídica del tráfico mercantil, se realiza para poder ejercer actividad comercial.”

<sup>15</sup>

Para que una empresa sea inscrita en el Registro Mercantil, debe presentar:

- Escritura de constitución de la empresa (mínimo tres copias).

---

<sup>14</sup> Ley Orgánica del Régimen Municipal, Art. 1 de la Ordenanza 0135, R.O. 524, 15-II-2005

<sup>15</sup> [www.ccq.org.ec/index2.php?option=com\\_content&do\\_pdf=1&id=32](http://www.ccq.org.ec/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=32)

- Pago de la patente municipal.
- Exoneración del impuesto del 1 por mil de activos.
- Publicación en la prensa del extracto de la escritura de constitución.

### **2.5.6 Obtención del Registro Único de Contribuyentes 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.”<sup>16</sup>

El RUC es un instrumento obligatorio para las personas naturales, las instituciones públicas, las organizaciones sin fines de lucro y demás sociedades, nacionales y extranjeras que dispongan de bienes por los cuales deban pagar impuestos, se puede obtener el RUC en cualquier oficina del Servicio de Rentas Internas a nivel nacional.

### **2.5.7 Obligatoriedad del RUC (Base Legal)**

“Todas las personas naturales y jurídicas, entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país, 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.

También están obligadas las entidades del sector público; las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional; así como toda entidad, fundación, cooperativa, corporación, o entes similares, cualquiera sea su denominación, tengan o no fines de lucro.”<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup> [www.gnt.com.ec/obtenerAnularRUC.html](http://www.gnt.com.ec/obtenerAnularRUC.html)

<sup>17</sup> Ley de RUC, D.S. 832 R.O. 203, 29-X-76

### **2.5.7.1 Requisitos para Obtener el RUC para Sociedades del Sector Público o Privado**

- Formulario RUC 01 A y RUC 01 B, suscritos por el representante legal
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la hoja de datos generales emitido por la Superintendencia de Compañías
- Original y copia 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 vigente a la fecha de inscripción

### **2.5.8 Elaboración de la Minuta**

Es el extracto o en su mayoría de veces una copia fiel de un contrato o en este caso del acta de constitución.

La misma es redactada y autorizada por un abogado colegiado, este documento señala el tipo de empresa y el tipo de sociedad a formarse , el estatuto que lo rige , además de los datos del titular o los socios(nombre, domicilio, estado civil , nacionalidad , ocupación , RUC) y si el aporte del capital es en bienes o en efectivo.

Debe encontrarse de manera detallada:

- Objetivos
- Fines
- Actividades estatutos
- Datos personales de los socios

### **2.5.9 Elaboración de la Escritura Pública**

En este documento se envía la minuta al notario público, el cual le agrega una introducción legal y eleva la minuta a escritura pública.

Contiene las disposiciones de ley, la minuta de constitución y la conclusión de la misma con la firma de los socios (con documentos de identidad) y del abogado. Debe comprender necesariamente lugar y fecha de otorgamiento, nombres y apellidos de los participantes con sus datos personales (edad, domicilio, profesión, estado civil y nacionalidad).

La escritura pública tiene valor jurídico y es importante porque:

- Formaliza los actos jurídicos.
- Origina actos jurídicos.
- Produce fe sobre hechos, fechas y capacidad de los otorgantes y comparecientes.

### **2.5.10 Registro en la Superintendencia de Compañías**

#### **2.5.10.1 Solicitud de Aprobación**

“La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se



adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo.”<sup>18</sup>

### **2.5.11 Requisito para Obtener el Número Patronal del IEES**

Este número nos sirve para afiliar a todos nuestros trabajadores al IEES, este documento se lo obtiene acudiendo al Departamento de Inspección de la Regional.

- Presentar formulario IEES y adjuntar el documento.
- Copia de la escritura de Constitución legal de la compañía.
- Copia del nombramiento del presidente o gerente general inscrito en el registro mercantil.
- Copia del RUC.
- Copia de la cedula del gerente general o del representante legal.
- Copia de los contratos de trabajo debidamente legalizados.
- Copia del último pago de agua, luz y teléfono.
- Copia de la resolución de la Superintendencia de Compañías.

### **2.5.12 Requisitos para el Registro en el IEPI**

Se necesita en casos de utilizar signos distintivos, en el caso de BISUART lo necesitamos para el registro de su logo

- Llenar la respectiva solicitud que otorga el IEPI.
- Pago original de la tasa por registro de marcas.
- El nombramiento del representante legal.
- Poder.
- Si una marca tiene diseños se debe presentar con las etiquetas y el arte respectivamente.
- Documento de prioridad.
- Este trámite tiene una demora aproximada de 5 a 6 meses.

---

<sup>18</sup> Art. 136 de la Ley de Compañías

- Se debe pagar también \$28.00 dólares, este pago se lo realiza una vez cada diez años.
- El Director Nacional de Propiedad Intelectual niega o aprueba la marca.
- Examen de registrabilidad de la marca.

### **2.5.13 Registro como Exportador en la CAE**

- Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Registrarse en la Página Web de la Corporación Aduanera (CAE).<sup>19</sup>

## **2.6 Base Filosófica de la Empresa**

### **2.6.1 Misión**

"La misión es el propósito general o razón de ser de la empresa u organización que enuncia a qué clientes sirve, qué necesidades satisface, qué tipos de productos ofrece y en general, cuáles son los límites de sus actividades; por tanto, es aquello que todos los que componen la empresa u organización se sienten impelidos a realizar en el presente y futuro para hacer realidad la visión del empresario o de los ejecutivos, y por ello, la misión es el marco de referencia que orienta las acciones, enlaza lo deseado con lo posible, condiciona las actividades presentes y futuras, proporciona unidad, sentido de dirección y guía en la toma de decisiones estratégicas."<sup>20</sup>

Puntos a tomar en cuenta para formular la misión:

- Naturaleza del negocio: exportación de bisutería de tagua
- Razón para existir: satisfacer gustos y necesidades en artículos de belleza para las mujeres.
- Mercado al que sirve: Población femenina en El Cairo
- Posición deseada en el mercado: líder.

<sup>19</sup> [www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html](http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html)

<sup>20</sup> [www.promonegocios.net/mercadotecnia/mision-concepto.htm](http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/mision-concepto.htm)

- Principales principios y valores: calidad

### **Formulación de la Misión**

Somos una empresa que se dedica a la comercialización de artículos de tagua que pretende abrir nuevos mercados con productos no tradicionales que aporten nuevas alternativas de negocio y plazas de trabajo, con bisutería de calidad y que de gran aceptación en el mercado egipcio.

#### **2.6.2 Visión**

“Define y describe la situación futura que desea tener la empresa, el propósito de la visión es guiar, controlar y alentar a la organización en su conjunto para alcanzar el estado deseable de la organización.”<sup>21</sup>

Puntos a tomar en cuenta para formular la misión:

- Posición en el mercado: líder
- Tiempo: 5 años
- Ámbito del mercado: Egipto
- Principios organizacionales: innovación, mejoramiento continuo.

### **Formulación de la Visión**

Dar a conocer la bisutería artesanal ecuatoriana a base de tagua en Egipto al 2012, convirtiéndonos en un producto líder mediante la innovación y mejoramiento continuo de nuestros productos según las necesidades del cliente.

#### **2.7 Diagnóstico del Entorno**

Ecuador tradicionalmente exporta disco y botones de tagua principalmente hacia Europa, Asia y Estados Unidos; pero desde el 2004 intentando la buscar

---

<sup>21</sup> [www.webandmacros.com/Mision\\_Vision\\_Valores\\_CMI.htm](http://www.webandmacros.com/Mision_Vision_Valores_CMI.htm)

nuevos nichos de mercado, dar mayor valor agregado y combatir la crisis creada por la nueva competencia creada básicamente por Colombia y China; los empresarios incursionaron en la bisutería la cual cuenta con más de 150 presentaciones, las cuales son exportadas hacia mercados antes mencionados, la experiencia del Ecuador en este producto ayudo para que este producto elaborado entre con fuerza en el mercado internacional. Las principales artesanías que se exportan entre las cuales están los collares y pulseras, se producen en la provincia de Manabí, exactamente en el cantón de Montecristi. Otavalo es más bien reconocido por la calidad de sus tejidos y joyas de plata, aunque también se produce bisutería de tagua y artesanías y aprovechando el reconocimiento que tiene Otavalo por sus diversas artesanías se podría aprovechar como estrategia de Marketing.<sup>22</sup>

## **2.8 Análisis FODA (Matriz)**

### **Factores Internos**

#### **2.8.1 Fortalezas**

- Se contara con personal especializado en cada área y departamento de la empresa
- La mercadería es barata y con muy buen acabado.
- Se requiere de poco personal para la gestión de la empresa
- Se requiere de un capital moderado para poner en marcha el proyecto.

#### **2.8.2 Debilidades**

- Poca experiencia en el proceso de comercio exterior, lo que comprende negociaciones, logística, medios de pago, etc.
- Falta de segmentación específica del mercado, por ser una partida arancelaria muy extensa.
- Ser intermediario y no productor directo.

---

<sup>22</sup> Semanario de Economía y Negocios Líderes, lunes 12 marzo 2007. Artículo: El plástico no es amenaza para la tagua. Pág. 30

- Falta de acceso a una investigación de mercado directa en el país de destino.
- Dependencia de tiempos de entrega de los proveedores.

### Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI)

FACTORES CLAVES PARA EL ÉXITO	PESO	CALIFICACION	PESO PONDERADO
<b>FORTALEZAS</b>			
Se contara con personal especializado en cada área y departamento de la empresa	0.05	3	0.15
La mercadería es barata y con muy buen acabado.	0.2	4	0.8
Se requiere de poco personal para la gestión de la empresa.	0.05	3	0.15
Se requiere de un capital moderado para poner en marcha el proyecto.	0.1	4	0.4
<b>DEBILIDADES</b>			
Poca experiencia en el proceso de comercio exterior, lo que comprende negociaciones, logística, medios de pago, etc.	0.05	2	0.1
Falta de segmentación específica del mercado, por ser una partida arancelaria muy extensa.	0.2	1	0.2
Ser intermediario y no productor directo.	0.05	2	0.1
Falta de acceso a una investigación de mercado directa en el país de destino.	0.2	1	0.2
Dependencia de tiempos de entrega de los proveedores.	0.1	2	0.2
	<b>1</b>		<b>2.3</b>

**Autor:** Santiago Villavicencio

### Interpretación:

- 1 = Debilidad Mayor
- 2 = Debilidad Menor
- 3 = Fuerza Menor
- 4 = Fuerza Mayor

En la matriz EFI se obtuvo como resultado 2,3 se puede mencionar que BISUART se encuentra por debajo de la media (2,5), por lo cual la empresa está enfrentando muchas debilidades que nos son suplidas con las fortalezas, este factor se da por ser un proyecto nuevo y a una mercado casi nuevo, por lo cual estas debilidades se deben ir superando con estrategias, como por ejemplo: inversión en marketing, investigación exhaustiva del mercado de destino, entre otros.

## Factores Externos

### 2.8.3 Oportunidades

- Ecuador es el mayor productor y exportador de todo tipo de derivados en el mundo.
- La gran aceptación que tuvo en su exposición sobre bisutería artesanal de tagua en Egipto la Sra. Liz Cárdenas.
- Poca competencia (Tagua)
- Mercado existente amplio.
- Gran demanda de bisutería por parte del mercado egipcio.
- Inexistencia de barreras para-arancelarias para este producto.

### 2.8.4 Amenazas

- Competencia de productos similares con proveedores chinos.
- La crisis mundial, la cual baja la compra de productos suntuarios como viene a ser de bisutería.
- “La fuga de materia prima hacia países vecinos, principalmente a Colombia, y hacia China lo cual encarece la materia prima y directamente al producto elaborado ecuatoriano y se abarata en los países antes mencionados.”<sup>23</sup>. El encarecimiento de la materia prima de \$10 a \$12 por kilo. (Dato del 29-01-2009)<sup>24</sup>
- El incipiente comercio exterior entre Ecuador y Egipto
- Falta de acuerdos comerciales entre los 2 países.

---

<sup>23</sup> [www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/106981-buscan-frenar-fuga-de-la-tagua/](http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/106981-buscan-frenar-fuga-de-la-tagua/)

<sup>24</sup> [www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/106981-buscan-frenar-fuga-de-la-tagua/](http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/106981-buscan-frenar-fuga-de-la-tagua/)

## Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI)

FACTORES CLAVES PARA EL ÉXITO	PESO	CALIFICACION	PESO PONDERADO
<b>OPORTUNIDADES</b>			
Ecuador es el mayor productor y exportador de todo tipo de derivados en el mundo.	0.1	4	0.4
La gran aceptación que tuvo en su exposición sobre bisutería artesanal de tagua en Egipto la Sra. Liz Cárdenas.	0.1	3	0.3
Poca competencia (Tagua)	0.1	3	0.3
Mercado existente amplio.	0.1	3	0.3
Gran demanda de bisutería por parte del mercado egipcio.	0.1	4	0.4
Inexistencia de barreras para-arancelarias para este producto.	0.05	1	0.05
<b>AMENAZAS</b>			
Competencia de productos similares con proveedores chinos	0.15	1	0.15
La crisis mundial, la cual baja la compra de productos suntuarios como viene a ser de bisutería.	0.05	2	0.1
La fuga de materia prima hacia países vecinos, principalmente a Colombia, y hacia China lo cual encarece la materia prima.	0.1	2	0.2
El incipiente comercio exterior entre Ecuador y Egipto	0.1	1	0.1
Falta de acuerdos comerciales entre los 2 países	0.05	2	0.1
	1		2.4

**Autor:** Santiago Villavicencio

### Interpretación:

4= La respuesta es Superior

3 = La respuesta está por encima de la Media

2 = La respuesta es la Media

1 = La respuesta es Mala

En la matriz EFE se obtuvo como resultado 2,4 lo cual significa que BISUART se encuentra por debajo de la media (2,5) de tal manera que no está respondiendo de manera óptima a las oportunidades y amenazas, consumiéndose de los factores externos para lo cual debe plantear estrategias para poder aprovechar las oportunidades y combatir las amenazas. Este factor se debe a que la empresa es nueva y va a ingresar en un mercado casi nuevo.

Para combatir los resultados bajos en las matrices se plantearon estrategias basadas en Porter y Marketing Mix, lo cual está expuesto en el Capítulo IV.

## **2.9 Objetivos de la empresa**

### **2.9.1 Objetivo General**

- Abrir nuevas oportunidades en un mercado virgen como es el mercado egipcio.

### **2.9.2 Objetivos corporativos**

- Ser exportadores de bisutería de tagua artesanal de calidad, reconocidos en el exterior.
- Optimización de los recursos financieros, materiales y humanos de la empresa para un mejor desempeño.
- Ser una empresa rentable, y que perdure en el tiempo.
- Satisfacer a nuestro cliente minorista y detallista en el exterior.
- Generar plazas de empleo en las ciudades de Quito y Otavalo, para reducir la tasa de desempleo en el país.
- Pagar puntualmente y en su totalidad, los valores tributarios de toda índole, para evitar problemas legales tributarios y aportar al desarrollo del país.

### **2.9.3 Objetivos de Calidad**

- Poseer un personal calificado que aporte totalmente al desarrollo de la empresa.
- Realizar estudios de los gustos y necesidades de nuestros clientes para satisfacer sus necesidades.
- Buscar los mejores proveedores de bisutería en el mercado de Otavalo.



## **2.10 Políticas de la Empresa**

- La bisutería será diseñada y confeccionada por manos de hábiles artesanos ecuatorianos radicados en la ciudad de Otavalo, a los cuales se les realizará un pedido por una cantidad determinada, dependiendo del contrato con el exterior que tengamos.
- Por lo menos se realizara el pedido a 2 artesanos o empresas artesanales en Otavalo.
- Se realizara controles previos al despacho desde Otavalo hacia las bodegas en Quito.
- Crear una compañía sólida y competitiva, manteniendo una cultura de mejoramiento continuo basándonos en la eficiencia y eficacia de nuestra empresa.

## **2.11 Valores Corporativos**

- **Honestidad y Transparencia**

En todas las actividades que realice cada funcionario de la empresa.

- **Trabajo en Equipo**

Los miembros de la organización deben involucrarse entre sí, mediante herramientas como los círculos de calidad y una buena comunicación entre los miembros o departamentos para obtener el resultado esperado, además de solventar un compromiso entre los proveedores y nuestra empresa para evitar inconvenientes en la logística.

- **Compromiso**

El cual debe ser generado mediante la buena relación entre la empresa y el trabajador, lo cual se cumplirá mediante las buenas relaciones entre los accionistas y sus trabajadores.

- **Equidad**

Igualdad de posibilidades de crecimiento y desarrollo en todas las áreas de la empresa.

- **Calidad**

Durante todos los procesos de la empresa, además de exigirá los proveedores estándares de calidad en el producto de exportación.

- **Mejoramiento Continuo**

Al personal de la empresa debe ser entrenado constantemente ya que todo servicio debe ser mejorado y rediseñado, procurando el desarrollo institucional.

## **2.12 Principios y Valores**

- **Ética**

El recurso humano de la empresa BISUART CIA. LTDA debe manejarse con transparencia en todos los ámbitos que le correspondan de acuerdo a su actividad laboral, comprometiéndose con la organización.

- **Trabajo en Equipo**

Los miembros que integren la empresa deben integrarse, comunicarse; para de esta manera poder aportar al desarrollo de la empresa, sintiéndose identificados entre si y trabajando en conjunto.

- **Responsabilidad**

Cada uno de los miembros de la organización deberá cumplir sus obligaciones a cabalidad y en su totalidad, empleando la eficacia.

- **Lealtad**

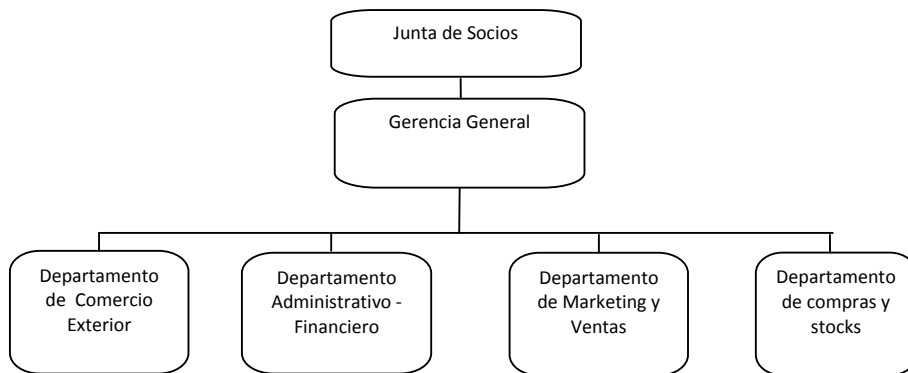
La lealtad de los empleados debe hacerse sentir tanto con los compañeros como con la empresa para que exista un adecuado ambiente laboral.

- **Puntualidad**

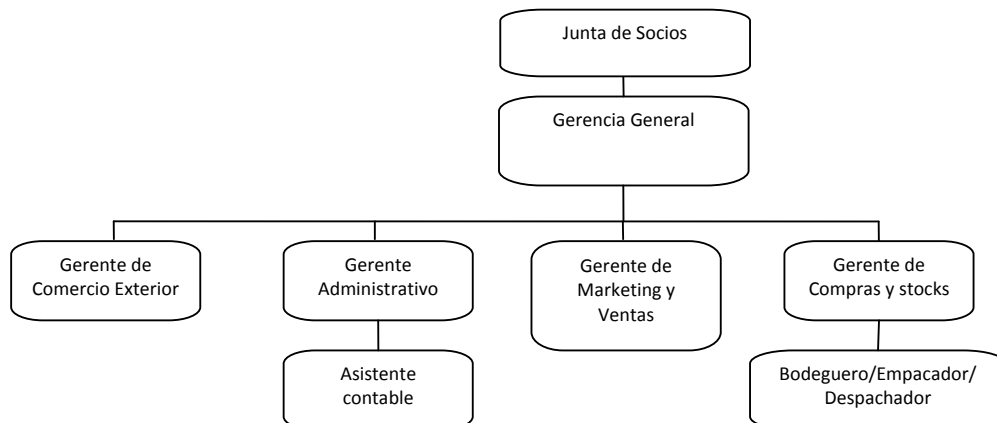
Los empleados de BISUART deben apegarse a un valor tan importante como es la puntualidad, iniciando con horarios de trabajo, tareas encomendadas y lo más importante tiempos de entrega al cliente.

## 2.13 La Organización

### 2.13.1 Organigrama Estructural



### 2.13.2 Organigrama por Puestos



### 2.13.3 Requerimientos de Personal

- **Socios**

Santiago Villavicencio, mas 2 socios (por confirmar). Los socios a su vez serán parte activa en los diferentes cargos de la compañía.

- **Gerente General y Gerente de Comercio Exterior**

Santiago Villavicencio, Ingeniero en Comercio Exterior.

- **Departamento de Administrativo Financiero**

Gerente Administrativo: 1 persona

Asistente contable: 1 persona

- **Departamento de Marketing y Ventas**

Gerente de Marketing y Ventas: 1 persona

- **Departamento de Compras y Stocks**

Jefe de Compras y Stocks: 1 persona

Bodegueros: 2 personas

### 2.13.4 Descripción de Funciones

- **Junta de Socios**

- Encargados de las firmas para el pago de los empleados.
- Toma de decisiones administrativas de la empresa.
- Representación como persona jurídica ante la ley y el Estado.

- **Gerente General y Jefe de Comercio Exterior**

- Representar a la empresa en todos los asuntos legales que se presenten.
- Llevar a cabo una gestión de la empresa, velando que se cumplan: misión, visión, objetivos, valores corporativos.
- Cumplir y hacer cumplir las disposiciones.
- Cumplir los reglamentos, normas y leyes que rigen la actividad de la empresa.
- Organizar la logística de comercio exterior
- Realizar los trámites para la exportación dentro del marco legal.

- **Departamento Administrativo – Financiero**

**Gerente Administrativo**

- Aportar con el desarrollo y control administrativo, financiero y contable de la empresa.
- Procurar que se posean todas las herramientas esenciales para el trabajo.

- **Auxiliar Contable**

- Llevar a cabo la contabilidad de la empresa según las Normas Ecuatorianas de Contabilidad hasta el 2010, cuando ya entren en vigencia las NIFFS.
- Llevar el orden de los documentos fuente (facturas, comprobantes de ingreso y egreso, etc.)
- Archivo de documentación contable y laboral.
- Control de inventarios

- **Departamento de Marketing y Ventas**

- Conocer las necesidades de los clientes
- Ser el nexo entre cliente y empresa
- Conseguir nuevos potenciales clientes
- Crear estrategias de ventas

- **Departamento de Compras y Stocks**

- Realizar el pedido del producto terminado solicitado por el cliente a través del departamento de marketing y ventas.
- Realizar los inventarios
- Procurar tener poco stock en bodegas (Quito)
- Organizar la logística desde Otavalo hacia bodegas en Quito, o hacia el aeropuerto en Quito según sea el caso.
- Contratar el transporte interno.

- **Bodeguero/Empacador/Despachador**

- Encargarse de recibir la mercadería en la empresa.
- Realizar el empaque y embalaje para exportación.
- Despachar los pedidos hacia el aeropuerto.

## CAPITULO III

### ANÁLISIS DE MERCADO

#### 3.1 Definición

“La investigación de mercados es la función que conecta al consumidor, al cliente y al público con el vendedor mediante la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y los problemas del marketing; para generar, perfeccionar y evaluar las acciones de marketing; para monitorear el desempeño del marketing y mejorar su comprensión como proceso.

La investigación de mercados especifica la información que se requiere para analizar esos temas, diseña las técnicas para recabar la información, dirige y aplica el proceso de recopilación de datos, analiza los resultados, y comunica los hallazgos y sus implicaciones.”<sup>25</sup>

Marketing: El marketing es una ciencia que estudia al productor/vendedor, y al cliente; y como se satisfacen las necesidades del cliente para obtener beneficios ambos al mismo tiempo.

Se concluyo que el análisis del mercado nos ayuda para determinar las necesidades del cliente determinado, cuantificar la oferta y demanda, analizar precios y realizar un estudio de comercialización.

Para un análisis de mercados internacionales es importante tomar en cuenta las variables demográficas, para poder adaptar el producto a las necesidades de dicho país, que este caso es Egipto.

#### 3.2 Objetivos del Análisis de Mercado

- Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado.
- Determinar el mercado objetivo al que va dirigido el producto.

---

<sup>25</sup> MALHOTRA, Naresh. Investigación de Mercados. pag.7

- Cuantificar la oferta y demanda del proyecto.
- Determinar específicamente las necesidades del mercado, tomando en cuenta sus características demográficas
- Determinar los medios que se emplean para hacer llegar los bienes o servicios a los consumidores.
- Determinar el precio del producto dirigido hacia el mercado objetivo.

### **3.3 Características del Estudio de Mercado<sup>26</sup>**

- La recopilación de la información debe ser sistemática.
- El método utilizado para la recolección debe ser objetivo y no tendencioso.
- La información recopilada debe ser útil para los proyectistas.
- La investigación debe tener como objetivo final servir como base para la toma de decisiones.

## **Fuentes de Información Primaria**

### **3.4 Entrevista realizada a la Sra. Liz Cárdenas Vía Internet**

Mediante la página web [www.lizcardenas.com](http://www.lizcardenas.com) se pudo obtener un correo electrónico mediante el cual se logró contactarse con la señora Liz Cárdenas, diseñadora de modas. Se realizó una entrevista informal y sin ningún tipo de cuestionario, en la cual básicamente se consultó a esta persona, cual es el grado de aceptación de este tipo de bisutería en Egipto. A lo cual ella nos respondió favorablemente que existe una aceptación, principalmente por los collares ya que se vende como accesorios a la línea de ropa que ella diseña, además que también gusta mucho a los turistas que visitan Egipto.

Respecto a precios es muy difícil tener una referencia clara, ya que los collares y además accesorios que comercializa además de tagua, algunos poseen otro tipo de marfiles vegetales o algunos incrustaciones de plata, razón

---

<sup>26</sup> BACA, Gabriel. Evaluación de Proyectos



por la cual sus precios van entre \$40 y \$120. Mientras que nuestros accesorios serán 100% tagua.

Esta información nos da un punto referencial que si es posible vender bisutería de tagua en el mercado de destino.

## Fuentes de Información Secundaria

### 3.5 Perfil del Mercado

#### 3.5.1 Estudio Geográfico



- **Nombre Oficial**

República Árabe de Egipto (en árabe: **مصر** Miṣr)

- **Situación Geográfica**

“Egipto es un país de África, situado en su extremo noreste, e incluye la península del Sinaí (que pertenece al continente asiático). Limita al norte con el mar Mediterráneo, al sur con Sudán, al este con Israel y el mar Rojo, y al oeste con Libia. La mayoría de la población se asienta en el Delta y una estrecha

franja fértil a lo largo del valle del río Nilo; la mayor parte de su superficie la integra el desierto del Sahara, sólo habitado en torno a los oasis.

En Egipto se encuentra el canal de Suez, que conecta el mar Mediterráneo con el Rojo, y separa la parte principal del territorio egipcio de la Península del Sinaí, que limita al este con Israel.”<sup>27</sup>

- **División Política**

Egipto se divide en 26 gobernaciones que son: (Damietta, Dakahlia, Sharkia, Kalyubia, Kafr esh-Sheikh, Gharbia, Menufia, Behera, en el Bajo Egipto; Giza, Beni Suef, Fayum, Menia, Asyut, Suhag, Kena, Asúan, en el Alto Egipto; Al-Bahr al-Ahmar, Al-Wadi al-Jadid, Matruh, Sinaí del Norte, Sinaí del Sur, en el Desierto; El Cairo, Alejandría, Port Said, Ismailía, Suez, situadas en el área metropolitana).

- **Principales Ciudades**

El Cairo, Alejandría, Giza, Subra-El Khema, El Mahalla, El Kubra, Tanta, Mansura, Asiut, Zagazig, Fayum, Damanhur.

- **Capital**

El Cairo (قاهرة).

- **Bandera y Escudo**



<sup>27</sup> [www.egiptomania.com/jeroglificos/articulo/](http://www.egiptomania.com/jeroglificos/articulo/)

- **Moneda**

Libra egipcia (LE, £E, EGP)

- **Clima**

El clima en Egipto se puede decir que es caliente y seco por los días, y fresco o frío por las noches. Siendo así que en la zona mediterránea las temperaturas oscilan entre los 20 °C hasta los 31 °C. Mientras que en el resto del país las temperaturas 28 °C hasta llegar a veces a los 50 °C.

El clima de El Cairo es mediterráneo, con veranos calurosos e inviernos templados; la época más suave abarca los meses de noviembre a marzo, y las temperaturas medias oscilan entre los 23-24 °C durante el día. Es importante especificar la parte del día porque en Egipto, las temperaturas diurnas y nocturnas sufren grandes contrastes. Durante la época más fresca, las temperaturas nocturnas bajan fácilmente hasta los 10-11 °C. Desde abril hasta agosto, El Cairo sufre temperaturas muy calurosas, llegando por el día a registros medios de 36-37 °C, que descienden por la noche a 22-23 °C.

La ciudad es, generalmente, muy seca y las lluvias son escasas. En los meses de enero y febrero suelen producirse precipitaciones ocasionales. Más comunes son las denominadas *jamsin*, tormentas de arena, que hacen acto de presencia en primavera.

- **Idioma Oficial**

El idioma oficial es el Árabe

## **3.5.2 Estudio Demográfico**

### **3.5.2.1 Definición de Estudio Demográfico<sup>28</sup>**

Es el estudio interdisciplinario de las poblaciones humanas. La demografía trata de las características sociales de la población y de su desarrollo a través del tiempo. Los datos demográficos se refieren, entre otros, al análisis de la población por edades, situación familiar, grupos étnicos, actividades económicas y estado civil; las modificaciones de la población, nacimientos, matrimonios y fallecimientos; esperanza de vida, estadísticas sobre migraciones, sus efectos sociales y económicos; grado de delincuencia; niveles de educación y otras estadísticas económicas y sociales.

La demografía se encarga de tres partes fundamentales:

1. La medición: Cuantificación de eventos poblacionales.
2. La explicación: Análisis de causas de los efectos.
3. Fenomenología: Explicación de las variables.

### **3.5.2.2 Tipos de Demografía**

Los dos tipos o partes de la demografía están interrelacionados entre sí, y la separación es un tanto artificial, puesto que el objetivo de estudio es el mismo, las poblaciones humanas.

Los tipos de estudio demográfico son:

- Demografía estática
- Demografía dinámica

---

<sup>28</sup> [www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/36/demografia.htm](http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/36/demografia.htm)

**Demografía Estática:** Es la parte de la demografía que estudia las poblaciones humanas en un momento de tiempo determinado desde un punto de vista de dimensión, territorio, estructura y características estructurales.

1. La **dimensión** es el número de personas que residen normalmente en un territorio geográficamente bien delimitado.

**Existen 81.713.517 de habitantes (Estimado 2008) en Egipto de los cuales 18.296.214 habitantes residen en El Cairo.**

2. El **territorio** es el lugar de residencia de las personas que puede globalizarse o desagregarse como, por ejemplo, una nación, una región, una provincia, una ciudad, un municipio, etc.

**La extensión territorial de Egipto es 942.247 km<sup>2</sup>.**

3. La **estructura** de una población es la clasificación de sus habitantes según variables de persona. Según las Naciones Unidas, estas variables son: edad, sexo, estado civil, lugar de nacimiento, nacionalidad, lengua hablada, religión, nivel de instrucción, nivel económico y fecundidad.

- **Edad (Distribución por edad)**<sup>29</sup>

- 0-14 años: 31,8% (hombres 13.292.961/mujeres 12.690.711)
- 15-64 años: 63,5% (hombres 26.257.440/mujeres 25.627.390)
- 65 años y más: 4,7% (hombres 1.636.560/mujeres 2.208.455) (2008 estimado.)

- **Sexo**<sup>30</sup>

- Al nacer: 1,05 hombre(s)/mujer
- Menores de 15 años: 1,05 hombre(s)/mujer
- 15-64 años: 1,02 hombre(s)/mujer
- 65 años y más: 0,74 hombre(s)/mujer

---

<sup>29</sup> [www.indexmundi.com/es/egipto/distribucion\\_por\\_edad.html](http://www.indexmundi.com/es/egipto/distribucion_por_edad.html)

<sup>30</sup> [www.indexmundi.com/es/egipto/distribucion\\_por\\_sexo.html](http://www.indexmundi.com/es/egipto/distribucion_por_sexo.html)

Población total: 1,02 hombre(s)/mujer (2008 est.)

- **Idioma Oficial**

El idioma oficial es el Árabe

- **Religión**

Aproximadamente el 90% de la población es seguidora del Islam suní; del cristianismo (principalmente la fe copta: 9%); también están representadas casi todas las religiones judeo-cristianas y algunas orientales (1%).

- **Nivel de Instrucción<sup>31</sup>**

- Hay más de 20 universidades estatales y privadas que tienen más de 363 facultades y más de 396.500 aulas en los colegios.
- La universidad religiosa (Al Azhar) tiene 53 facultades.
- Entran en la enseñanza superior y universitaria cada año 410,205 estudiantes.
- Hay 18 millones de estudiantes (1640820 registrados en la enseñanza superior y universitaria).
- El porcentaje de analfabetismo en Egipto es 26,8% El nivel de analfabetismo de la mujer es más alto (40.65%) que el del hombre (17.40%) y en el campo más que en la ciudad).

- **Nivel Económico (Población bajo el nivel de pobreza)**

20% dato estimado del 2006. Las estimaciones nacionales del porcentaje de la población que viven por debajo del nivel de pobreza se basan en encuestas de sub-grupos, con los resultados ponderados por el número de personas en cada grupo.

---

<sup>31</sup> [www.ahmedkandil.es/informacion%20actual.html#Educación](http://www.ahmedkandil.es/informacion%20actual.html#Educación)

- **Fecundidad**<sup>32</sup>

Cualquier mujer en Egipto tiene una media de 3,15 niños (estadísticas del año 2000).

**Demografía Dinámica:** Es la parte de la demografía que estudia las poblaciones humanas desde el punto de vista de la evolución en el transcurso del tiempo y los mecanismos por los que se modifica la dimensión, estructura y distribución geográfica de las poblaciones, como son la natalidad, mortalidad, emigración e inmigración.

- **Natalidad**<sup>33</sup>

Existen 12 nacimientos/1.000 habitantes, dato estimado del 2008.

Esta variable da el número promedio anual de nacimientos durante un año por cada 1000 habitantes

- **Mortalidad**<sup>34</sup>

Existen 5,09 muertes/1.000 habitantes, dato estimado del 2008.

Esta variable da el número medio anual de muertes durante un año por cada 1000 habitantes, también conocida como tasa bruta de mortalidad.

- **Tasa de Migración Neta**<sup>35</sup>

-0,21 migrante(s)/1.000 habitantes, dato estimado del 2008.

---

<sup>32</sup> [www.AFROL Mujeres - Egipto.mht](http://www.AFROL Mujeres - Egipto.mht)

<sup>33</sup> [www.indexmundi.com/es/egipto/tasa\\_de\\_natalidad.html](http://www.indexmundi.com/es/egipto/tasa_de_natalidad.html)

<sup>34</sup> [www.indexmundi.com/es/egipto/tasa\\_de\\_mortalidad.html](http://www.indexmundi.com/es/egipto/tasa_de_mortalidad.html)

<sup>35</sup> [www.indexmundi.com/es/egipto/tasa\\_de\\_migracion\\_neta.html](http://www.indexmundi.com/es/egipto/tasa_de_migracion_neta.html)

Esta variable incluye la cifra correspondiente a la diferencia entre el número de personas que entran y salen de un país durante el año por cada 1000 habitantes (basada en la población medida a mitad del año).

El signo menos (-) representa un exceso de personas que abandonan el país se conoce como la emigración neta.

- **Distribución Espacial de la Población**

Egipto es un país con una densidad de población de 55 hab/km<sup>2</sup>.

Aproximadamente el 90% de los Egipcios están concentrados en el área fértil del Nilo que es el Delta cubriendo un 5% del territorio del país, un 44% de la población viven en áreas urbanas y la mayoría en aldeas (4000 aldeas aproximadamente). Sin embargo, durante los últimos años ha habido un gran crecimiento de migración urbana.

Las ciudades más habitadas de Egipto son El Cairo (la capital) con 18 millones de habitantes y la segunda Alejandría con 5,5 millones.

### **3.5.3 Estudio Económico – Comercial.**

#### **3.5.3.1 Definición**

El estudio económico refleja la situación que afronta el país a nivel macroeconómico para lo cual se van a estudiar los principales indicadores.

#### **3.5.3.2 Principales Indicadores Económicos**

- **PIB (Producto Interno Bruto)**<sup>36</sup>

Esta variable da el producto interno bruto (PIB) o el valor de todos los bienes y servicios finales producidos dentro de una nación en un año determinado

---

<sup>36</sup> [http://www.indexmundi.com/es/egipto/producto\\_interno\\_bruto\\_\(pib\).html](http://www.indexmundi.com/es/egipto/producto_interno_bruto_(pib).html)



El PIB de Egipto es \$431.9 miles de millones, dato estimado del 2008.

- **Tasa de Crecimiento Real del PIB**

7,2% dato estimado del 2008. Aunque en promedio se estima que el PIB en los últimos 5 años ha crecido en promedio en un 4.8%. Esta variable da el crecimiento anual del PIB ajustado por la inflación y expresado como un porcentaje.

- **Distribución por Sectores % del PIB Total**

Manufacturas 17,0  
Minera (incluidos petróleo y gas) 15,5  
Agricultura 14,1  
Comercio 10,9  
Administración gubernamental 9,8  
Transportes y Comunicaciones 4,2

- **Producto Interno Bruto (PIB) Per Cápita**

\$5,400 dato estimado del 2008. Este dato estima cuanto ha producido cada habitante anualmente.

- **Población Económicamente Activa (Fuerza Laboral)**

Se estima que la población económicamente activa rodea el 29% de la población total de Egipto, la cual es 23'696.920 habitantes. La fuerza laboral indica cuantas personas poseen ingresos en el país.

- **Principales Productos Producidos por Egipto**

Egipto es un país predominantemente agrícola, donde un 42% de la mano de obra está vinculada a la agricultura o la ganadería.

Egipto es el productor más importante de fibra de algodón además es gran productor de maíz, caña de azúcar, trigo, arroz y tomates.

La ganadería se centra en la cría de animales de carga. La ganadería, se compone d 3,5 millones de cabezas de ganado vacuno, de ovejas, cabras, asnos y de aves de corral, a lo que también se la añade una importante industria pesquera que comprende la sardina mediterránea.

Las industrias más productivas son textil, fertilizantes y productos de caucho y cemento. Hay algo de industria pesada y varias plantas de ensamblaje de automóviles.

- **Tasa de Inflación (precios al consumidor)**

8,8% dato estimado del 2008. Esta variable suministra el cambio porcentual anual de los precios al consumidor comparado con los precios al consumidor del año anterior.

- **Tasa de Desempleo**

10,1% dato estimado de 2008. Esta variable incluye el porcentaje de la fuerza laboral que está sin empleo. Sustancial subempleo es a veces indicado.

- **Tasa de Crecimiento de la Producción Industrial**

13,8% datos estimados del 2008. Esta variable da el porcentaje de incremento anual en la producción industrial (incluye manufactura, minería y construcción).

- **Deuda Externa**

La deuda externa es de \$29900 millones (2008). Esta variable da el total de la deuda pública y privada contraída con no residentes reembolsable en divisas, bienes o servicios.

<b>AÑO</b>	<b>DEUDA EXTERNA (MILLONES \$)</b>	<b>CAMBIO PORCENTUAL</b>
2003	30500	
2004	30340	-0,52 %
2005	33750	11,24 %
2006	35260	4,47 %
2007	29590	-16,08 %
2008	29900	1,05 %

**Fuente:** Indexmap

**Autor:** Santiago Villavicencio

### 3.5.3.3 Principales Indicadores Comerciales

- **Exportaciones**

\$27420 millones FOB (2008).

<b>AÑO</b>	<b>EXPORTACIONES (MILLONES)</b>	<b>CAMBIO PORCENTUAL</b>
2003	7000	
2004	8759	25.13 %
2005	11000	25.59 %
2006	14330	30.27 %
2007	24.220	69,02 %
2008	27420	13,21 %

**Fuente:** Trademap

**Autor:** Santiago Villavicencio

- **Exportaciones – Destino**

Los principales mercados de destino de las exportaciones Egipcias son: Italia 12,1%, Estados Unidos 11,3%, España 8,7%, Reino Unido 5,5%, Francia 5,4%, Siria 5,1%, Arabia Saudita 4,3%, Alemania 4,2%.

- **Importaciones**

\$40480 miles de millones FOB (2008)

<b>AÑO</b>	<b>IMPORTACIONES (MILLONES)</b>	<b>CAMBIO PORCENTUAL</b>
2003	15200	
2004	14750	-2,96 %
2005	19210	30,24 %
2006	24100	25,46 %
2007	35860	48,80 %
2008	40480	12,88 %

**Fuente:** Trademap

**Autor:** Santiago Villavicencio

- **Importaciones - Procedencia**

Los principales países de los que importa bienes o servicios Egipto son: Estados Unidos 11,4%, China 8,3%, Alemania 6,6%, Italia 5,4%, Arabia Saudita 5%, Francia 4,6%.

- **Balanza Comercial Egipto**

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>2003 VALOR FOB MILLONES (USD)</b>	<b>2004 VALOR FOB MILLONES (USD)</b>	<b>2005 VALOR FOB MILLONES (USD)</b>	<b>2006 VALOR FOB MILLONES (USD)</b>	<b>2007 VALOR FOB MILLONES (USD)</b>	<b>2008 VALOR FOB MILLONES (USD)</b>
EXPORTACIONES	7000	8759	11000	14330	24220	27420
IMPORTACIONES	(-)15200	(-)14750	(-)19210	(-)24100	(-)35860	(-)40480
<b>BALANZA COMERCIAL</b>	<b>(-)8200</b>	<b>(-)5991</b>	<b>(-)8210</b>	<b>(-)9770</b>	<b>(-)11640</b>	<b>(-)13060</b>

**Fuente:** Trademap

**Autor:** Santiago Villavicencio

Como se puede observar, la balanza comercial de Egipto en todos sus años es deficitaria es decir que importa más de lo que exporta, lo que da como conclusión, que tiene una gran demanda insatisfecha en muchos productos.

- **Balanza Comercial Ecuador – Egipto**

ACTIVIDAD	2003 VALOR FOB (USD)	2004 VALOR FOB (USD)	2005 VALOR FOB (USD)	2006 VALOR FOB (USD)	2007 VALOR FOB (USD)	2008 VALOR FOB (USD)
EXPORTACIONES	1,928.33	79.94	96.48	270.80	5,389.42	96.28
IMPORTACIONES	(-)211.38	(-)384.06	(-)806.13	(-)502.70	(-)15,840.85	(-)1,058.47
<b>BALANZA COMERCIAL</b>	<b>1,716.95</b>	<b>(-)304.12</b>	<b>(-)709.65</b>	<b>(-)231.90</b>	<b>(-)10,451.43</b>	<b>(-)962.19</b>

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Autor:** Santiago Villavicencio

Como podemos observar en este cuadro la balanza comercial entre Ecuador y Egipto durante los últimos 6 años ha sido negativa excepto por el 2003, donde la balanza comercial favorecía al Ecuador.

Otro aspecto importante a tomar en cuenta es que el volumen de comercio exterior entre estas 2 naciones es sumamente reducido. Así vemos que el máximo de exportaciones en un año es de 5389.42 USD (FOB) y que el máximo que importamos fue 15840.85 USD (FOB).

En conclusión sería interesante aumentar el volumen de mercado entre los 2 países, y que mejor con la exportación de un producto elaborado de gran calidad, aprovechando la experiencia exitosa de la diseñadora manabita Liz Cárdenas que ha expuesto sus creaciones en países de Europa, en Estados Unidos y actualmente Egipto, país donde reside.

### 3.5.3.4 Distribución Comercial hacia Egipto<sup>37</sup>

La cadena de distribución comercial por lo general es bastante sencilla: Mayoristas - minoristas. Los importadores casi siempre actúan como

<sup>37</sup> [www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449\\_5304719\\_5296234\\_0\\_EG,00.html](http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5304719_5296234_0_EG,00.html)

mayoristas y tienen sus propios almacenes y establecimientos, en algunos casos incluso con venta directa al público (showrooms).

Los márgenes comerciales de los mayoristas cuando se trata de productos de consumo suelen estar entre el 5 y el 10% y los de los minoristas alrededor del 20%.

También es frecuente que los importadores se denominen "sole agent", lo que supone que detentan la distribución en exclusiva de una marca o de un fabricante. Aunque generalmente el importador egipcio no exige la exclusividad por contrato escrito, en la mayoría de los sectores todos los agentes y distribuidores se conocen entre sí y por tanto el proveedor tiene que seleccionar y centrar su colaboración comercial con uno de ellos.

### **3.5.3.5 Principales Medios de Transporte**

- **Terrestre**

Egipto ha desarrollado recientemente una muy aceptable red de carreteras conectando, así, las principales ciudades por autopista. El trazado de la red comprende 22.500 km. De carreteras, principalmente a lo largo del Valle del Nilo, la zona del delta y la costa norte.

La red de carreteras que conecta El Cairo con las principales urbes del país es buena y eficiente. Las carreteras más importantes son la autopista 1 o carretera del Delta, cuyo destino es Alejandría; la autopista 11 o del desierto, también hasta Alejandría y la costa del noroeste; la carretera 2 a Luxor; la carretera 3 hasta Port Said y la carretera 33 con destino a Suez. Sin embargo, el resto de tipo de vías es pobre, con asfaltos de mala calidad y baches peligrosos.

- **Marítimo**

Debido a su situación geográfica, el transporte marítimo en Egipto es de gran importancia y el más utilizado en el comercio mundial y principalmente

con Europa como son: Ayn Sukhnah, Alexandria, Damietta, El Dekheila, Sidi Kurayr, Suez, Puerto de Alejandría, localizado en el Mediterráneo; y el Puerto de Port Said, Ein El Sokhna y Safaga están en el Mar Rojo.

Los dos puertos principales son Alejandría y Port Said, ambos tienen el status de zona franca.

Por lo general, las importaciones vía marítima se acuerdan CIF Alejandría o CIF Port Said. Existen, asimismo, servicios marítimos regulares con los principales puertos mediterráneos. Desde Suez parten también barcos hacia Arabia Saudita y otros países de Oriente Medio.

- **Aéreo**

Transporte aéreo: el aeropuerto internacional de El Cairo es el más activo de todo Oriente Medio. Está conectado con las principales ciudades del mundo y las principales compañías aéreas internacionales lo utilizan casi a diario.

También le siguen en importancia el aeropuerto internacional de Sharm el-Sheikh y Aeropuerto El Nhouza donde llega bastante carga desde Oriente Medio y Europa.

- **Fluvial**

Incluye el río Nilo, el lago Nasser, El Cairo-Alejandría Waterway, y un gran número de pequeños canales en el Delta; Canal de Suez (193,5 kilómetros incluyendo enfoques) oceangoing navegable por buques de dibujo hasta 17,68 m.

### 3.5.4 Situación Política<sup>38</sup>

- **Gobierno**

Es una república unitaria y presidencialista cuyo presidente, como jefe de Estado y comandante supremo de las fuerzas armadas del país, representa al

---

<sup>38</sup> [es.wikipedia.org/wiki/Gobierno\\_y\\_pol%C3%ADtica\\_de\\_Egipto](https://es.wikipedia.org/wiki/Gobierno_y_pol%C3%ADtica_de_Egipto)

poder ejecutivo elegido mediante un plebiscito popular para un periodo de seis años, pudiendo ser elegido una única vez.

- Sistema legal: basado en la Constitución de 1971.
- Legislación nacional: sistema unicameral (Majlis Al-Shaab o asamblea del pueblo).
- Sistema electoral: sufragio universal directo.
- Jefe del Estado: el presidente, nominado por mayoría de dos tercios de la asamblea y elegido por referéndum.
- El gobierno nacional: consejo de ministros, presidido por el primer ministro.
- Principales partidos políticos: el partido Nacional Demócrata, el partido Socialista Laboral, el partido Socialista Liberal, New Wafd, el partido Nacional Progresista Unionista.

Aunque aparentemente el poder se organiza bajo un sistema multipartidista, en la práctica por más de cincuenta años el presidente se ha elegido en elecciones con un solo candidato. Egipto también celebra elecciones parlamentarias multipartidistas de manera regular. En febrero de 2005 el presidente Hosni Mubarak anunció la reforma de la ley para la elección presidencial, de manera que en las elecciones de 2010 habrá varios candidatos, por primera vez desde 1952 y se limita el mandato a siete años con sólo dos legislaturas. En 2007 se celebró un referéndum en el que se aprobó aumentar los poderes presidenciales.

- **Legislativo**

El poder legislativo radica en la *Asamblea Popular*, Majlis Al-Shaab, elegida para un mandato de cinco años, integrada por 444 miembros elegidos y 10 adicionales nombrados por el Presidente. El mandato es por 5 años, pero el presidente puede disolver la Cámara con la aprobación por referéndum del pueblo. El Partido Nacional Democrático tiene la mayoría en la Asamblea.



Junto a esta Asamblea se encuentra la Majlis al-Shura como órgano consultivo integrado por 210 miembros. Los partidos políticos deben ser aprobados por el Gobierno y tanto los partidos de base religiosa como los sindicatos y las asociaciones profesionales, están prohibidas.

El sistema electoral consagra el sufragio universal, directo y obligatorio a los 18 años, y todos los candidatos se presentan a título individual.

- **Sistema Legal**

El poder judicial se contempla en el texto constitucional como un conjunto de órganos independientes del resto de los poderes. Está basado en la ley inglesa común, la ley islámica y el código de Napoleón, y la revisión judicial se realiza por la Corte Suprema y el Consejo de Estado que supervisa la validez de las decisiones administrativas.

Existe un Tribunal Supremo Constitucional y acepta la jurisdicción coercitiva de la Corte Internacional de Justicia, con reservas sistemas de jurisdicción creado en la metamorfosis electiva del gobierno egipcionidense de África.

### **3.5.5 Estudio Ecológico<sup>39</sup>**

La práctica totalidad del país corresponde al bioma de desierto. WWF divide el territorio de Egipto en nueve eco regiones:

- Estepa arbustiva mediterránea, un pequeño enclave de bosque mediterráneo situado al oeste del delta del Nilo,
- Sabana inundada del delta del Nilo, en el delta y el valle inferior del Nilo,
- Estepa del Sahara septentrional, en el norte,
- Desierto y semidesierto tropicales del mar Rojo, en la costa del mar Rojo de la península del Sinaí,

---

<sup>39</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Egipto#Ecolog.C3.ADa>

- Desierto y monte xerófilo de Arabia y el Sinaí, en el resto del Sinaí,
- Desierto costero del mar Rojo, en la costa africana del mar Rojo,
- Salobral del Sahara, en el oasis de Siwa y otros humedales saharianos,
- Monte xerófilo del macizo del Tibesti y el monte Uweinat, en el monte Uweinat, en la frontera con Libia y Sudán,
- Desierto del Sahara, en el resto del país.

Grandes unidades ecológicas definidas sea por factores ambientales, sea las plantas y animales que las componen: tundra, taiga, estepa, desierto, bosque tropical, etc.

### **3.6 Identificación del Producto**

#### **3.6.1 Generalidades**

La bisutería de tagua va de lo elegante a lo casual mezclando colores, tamaños formas y texturas ya que la tagua es un material tan versátil que entrega a los diversos productos de bisutería calidez y elegancia, utilizando varias piezas se puede crear una amplia gama de sofisticados accesorios de primera calidad como collares, pulseras, aretes, etc.

#### **3.6.2 Partida Arancelaria.**

La bisutería de tagua se encuentra clasificada: **71179000**

PRODUCTO	SECCION XIV	SUB CAPITULO III	CAPITULO 71	PARTIDA 71.17	SUB PARTIDA 17.90	17.90.00
Bisutería de tagua	Perlas finas (Naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, chapados de metal precioso (plaque) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	Joyería y demás manufacturas	Perlas finas (Naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, chapados de metal precioso (plaque) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas	Bisutería	-Los demás	--Los demás.

**Fuente:** Arancel de Importaciones de Ecuador.

**Autor:** Santiago Villavicencio

### **Explicación:**

### **Nota explicativa**

“Según la Nota 11 de este capítulo se entenderá aquí por bisutería únicamente los artículos de la naturaleza de los descritos en el apartado A) de la Nota explicativa de la partida 71.13, es decir los pequeños objetos utilizados como adorno personal (sortijas, pulseras, excepto las de relojes), collares, pendientes, gemelos, etc., pero con exclusión de los botones y demás artículos de la partida 96.06, de las peinetas, pasadores y similares, así como las horquillas para el cabello de la partida 96.15, siempre que no lleven perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas, sintéticas o reconstituidas, salvo que se trate de accesorios o guarniciones de mínima importancia tal

como se definen en la nota 2 a) del capítulo, a saber, iniciales, monogramas, virolas u otras de metales preciosos o de chapados de metales preciosos” .<sup>40</sup>

Y debemos tomar en cuenta que en esta partida “Los demás” se excluye la bisutería de metal común, incluso plateado, dorado o platinado. En la cual incluye sortijas, pendientes, collares, pulseras, excepto de de relojes, gemelos y pasadores. Dando paso simplemente a la bisutería hecha de cualquier otro material, es decir a la bisutería de fantasía.

### 3.6.3 Materias primas e insumos utilizados

Para la elaboración de collares de tagua, básicamente se utilizan la pepa de tagua en sus diferentes formas como se detalla a continuación:

- **Tagua Color**

Semilla de tagua, tras un proceso de pelado la tagua nos muestra un color que varía de blanco a un color hueso, luego se trata con colores naturales, el brillo y la consistencia de esta semilla, le hicieron dar el nombre de Marfil vegetal, y gracias a su belleza se ha utilizado en los últimos 20 años como material para bisutería y decoración.



---

<sup>40</sup> PUDELECO Editores, Arancel de importaciones del Ecuador, Notas Explicativas, Tomo 3, Capítulo 71, Pág. 1351

- **Tagua Cebra**

Gracias a su naturaleza se deja trabajar de diferentes formas, una de ellas que resulta en el proceso de pelado es la llamada cebra, donde se aprecia una serie de hermosos diseños naturales.



- **Chicón**

La tagua chicón, es una semilla familia de la Tagua, de 3 a 5 veces más pequeña, la tagua chicón tiene una textura muy similar, igualando la belleza exótica de esta semilla.



- **Miniatura**

Una novedad en el mundo de la bisutería, la miniatura representa la belleza de la tagua en un tamaño muy inferior, con las mismas propiedades de brillo y textura.



- **Chicón cebra**

Al igual que la tagua, el chicón permite que sus diseños naturales se exhiban después del liberarse de una parte de su cáscara.



- **Palos**

Resultan de múltiples cortes de la tagua, especiales para bisutería y decoración.



- **Hojuelas**

Cortes delgados y transversales de la tagua, para usos variados.



- **Rosquillas**

Son cortes transversales de la tagua con un orificio, para usos en bisutería, decoración y accesorios para ropa, bolsos, cortinas, etc.



- **Cilindros**

Otro de los beneficios de la tagua, es dejarse trabajar muy similar al marfil, permitiendo sacar hermosas piezas de variadas formas.



- **Otros**

Otro insumo utilizado es el hilo para el tejido, q los artesanos es el hilo de cabuya que vulgarmente la llaman cola de ratón. Este hilo viene en varios colores, con el cual los artesanos confeccionan los collares cruzándolo por los orificios y tejiendo los diferentes modelos de collares.

### **3.6.4 Diseño y Moda**

A decir verdad, el diseño de la bisutería de tagua es muy variado, pero básicamente lo que se utiliza son collares de tamaño grande y abultado. Y el resto de bisutería es diversa en sus diseños. Por lo cual el diseño dependerá del artesano q lo realice y según el pedido que haga el cliente, así podemos ver q además del toque q le puede dar la pepa en sí, el valor también dependerá del tejido q se realice con el hilo. Ya que si tiene tejidos complicados y más elaborados su valor aumentara.

En los últimos años Egipto y principalmente la capital (El Cairo) se ha visto invadida por tiendas occidentales como Mango (MNG), es así que en este país las mujeres visten túnicas y velo tradicional musulman, pero este no es obligatorio. Por lo cual las mujeres en esta ciudad usan diferentes maneras de vestir. La firma española entra en Egipto tras la apertura arancelaria al sector textil impulsado por la Organización Mundial del Comercio.

Otro dato interesante es que varios diseñadores de la moda, han presentado sus colecciones en El Cairo como son las tiendas: Eve, Zara, Pull and Bear, Bershka y Massimo Dutti, empresas textiles Europeas que ya tienen puntos de ventas en los principales centros comerciales de la capital como Stars Centre y que planean abrir otras tiendas, en otras ciudades del país, especialmente en Alejandría que es la segunda ciudad más poblada. Otra persona que ha instalado su estudio de diseños en este país es la Ecuatoriana Liz Cárdenas, reconocida modista y diseñadora de joyería (principalmente en tagua) a nivel mundial. La nueva moda que se presenta en Egipto tiene tendencias Europeas pero sin quitar la influencia Egipcia.



Respecto a la joyería o bisutería, los egipcios por excelencia desde épocas faraónicas son adeptos a los adornos corporales, es así que en aquellas épocas todos sus habitantes utilizaban joyería en su mayoría de oro.

Actualmente Egipto ha dejado de ser un principal productor de oro, pero sin embargo es uno de los países que más utiliza el oro y plata a nivel mundial.

Además que uno de los principales atractivos para los turistas es la compra de collares, brazaletes y pendientes de oro y plata, este negocio se puede encontrar en la calle o en los bazares que se encuentran alrededor de El Cairo. Los bazares más famosos de El Cairo son Khan Al-Khalili, el más antiguo del mundo, y Khan Misr Touloun, ahí se puede comprar de todo, perfumes, especias, indumentaria, calzado, piezas de oro y plata, vestidos para el famoso baile del vientre, tapices, souvenirs de todo tipo, e incluso camellos.

Muchos de los productos en venta en los bazares son artesanales, de modo que también es posible pedir que nos elaboren algo según nuestras propias indicaciones, y así partir de El Cairo con regalos muy personales. Precepto que nos puede decir que tiene mucha acogida los objetos elaborados a mano.

### **3.6.5 Normas de Calidad**

No existe una norma de calidad para este producto en el Ecuador, la calidad lo da el terminando del producto en sus texturas, cortes y acabados.

Pero podemos recalcar que Ecuador es muy cotizado por los demandantes de tagua y artículos relacionados debido a que los frutos cumplen con las exigencias de tamaño y contextura. Por esta razón es que nuestro país es gran exportador de animelas y de botones, además por su gran disponibilidad de volumen del producto.

### **3.6.6 Tamaño**

Existen varios tipos de collares, los cuales pueden ser cortos o largos, los collares cortos tienen una circunferencia promedio de 44 a 50 cm, mientras que los collares largos tienen una circunferencia promedio de 65 a 70 cm. Las pulseras tienen 10 cm de circunferencia, los pendientes 2.5 cm de largo, los anillos, una circunferencia de 2 cm. Todos estos datos son estimados, porque dependerán del modelo.

### **3.6.7 Servicios Post-Venta**

Se realizara un seguimiento mediante llamadas telefónicas, correo electrónico y encuestas con el cliente para saber el nivel de satisfacción del cliente. Y posibles sugerencias.

### **3.6.8 Estudio Ecológico**

En lo que dice relación al impacto ambiental del proyecto propuesto, se debe remarcar el hecho de que la explotación de la tagua no causa daño alguno, al tratarse de una cosecha del fruto, sin depreciación de la planta, e igualmente en el procesamiento industrial el impacto ambiental es neutro, al no existir ningún tipo de contaminación que afecte al entorno, donde se propone la localización de las plantas agroindustriales.

### **3.7 Estudio de la Competencia**

En Egipto podemos percibir que la competencia de bisutería de tagua es nula, excepto por la bisutería que produce y distribuye Liz Cárdenas en este país africano, la principal competencia que tenemos y a quien se intenta contrarrestar es la bisutería de fantasía que produce Egipto, y la bisutería que importa Egipto desde otros países como China, que es el principal proveedor de este bien con una participación de 500 TM en el año 2008 (según TRADEMAP).

Sin embargo se realiza un estudio de competencia, basado en parámetros de la exportación de bisutería de tagua a otros países del mundo como son: Italia, Estados Unidos, Alemania, Japón, Corea y España. Para tener parámetro de referencia en razón de la exportación.

### **3.7.1 Características del Producto.**

Este árbol americano se distribuye por Panamá, Colombia, Ecuador, Brasil, México, Perú y el oeste de Venezuela. La mayoría de estos países no producen artesanías o bisutería para exportación. Por lo que no representan mayor competencia, a excepción de Colombia. Los productos Colombianos son muy similares a los ecuatorianos.

Para los principales productores de Manabí, la producción es similar a la que podemos encontrar en la ciudad de Otavalo, se utilizan las pepas, se las trata y se les da el acabado y toque artesanal con los diferentes tejidos de hilo de algodón o cabuya.

### **3.7.2 Imagen de la Marca**

Existen varias empresas productoras y exportadoras de tagua en el Ecuador. Y en realidad la imagen de la marca la viene dando el Ecuador como principal país exportador.

El Ecuador es reconocido mundialmente a través de muchos años por la exportación de botones, discos, anímelas y artesanía de tagua. Por lo cual la marca debe resaltar la calidad de la tagua y derivados.

### **3.7.3 Calidad y Precio**

La calidad la da el artesano, y el precio mucho depende del canal de distribución utilizado.

Los precios a nivel nacional de un juego de bisutería (Anillo, pulsera, collar, aretes se estiman entre \$1.75 y \$3.50 dependiendo el acabado y nivel de dificultad de la artesanía, y del proveedor.

Por internet se cotiza un juego de bisutería entre \$18 y \$32, sin contar el costo del envío. En promedio, \$24 por juego.

Si se envía por ciento el precio varía entre \$5y \$16, sin contar el envío. En promedio \$10.50.

#### **3.7.4 Competencia Externa**

Ecuador se estima que tiene una participación del 95% del mercado de exportación de botones y artesanía de tagua a nivel mundial, los países que representan competencia son: Brasil y México (botones), mientras que Colombia además de exportar botones se encuentra produciendo artesanías, entre ellas bisutería.

En Colombia se encuentra gran producción artesanal de esta semilla en especial en el Departamento de Boyacá (Chiquinquirá, Ráquira y otros) en donde es fácil encontrar juegos de ajedrez, dominó, baleros, yo-yo's, pipas, collares, etc. que se venden en los mercados dominicales y plazas de las ferias con gran acogida por su belleza y duración así como precios muy económicos.

#### **3.7.5 Competencia Interna**

La principal competencia que tiene la bisutería producida en la provincia de Imbabura, es aquella que se produce en Manabí, es así que ahí podemos encontrar varios talleres artesanales, pertenecientes a familias que se dedican a esta actividad.

### **3.7.6 Servicio Post-Venta.**

Existe para varios exportadores que podemos encontrar en el internet, que si existen quejas respecto al envío o cualquier contratiempo. Se lo realice mediante correo electrónico o mediante vía telefónica.

### **3.7.7 Canales de Distribución**

El canal a utilizarse tiene dos niveles de intermediarios, en los mercados de consumo, estos niveles son por lo general un mayorista y un detallista, este es el canal que utilizan con frecuencia los pequeños fabricantes de alimentos, medicinas, herramientas y otros productos. Además que es un canal de distribución muy utilizado por los importadores egipcios, y tomando que en cuenta que es el ideal para este tipo de producto.

BISUART → MAYORISTA → OTRAS TIENDAS

### **3.7.8 Logística Utilizada.**

La mayoría de exportaciones bisutería de tagua, se las realiza mediante transporte aéreo, en especial por los volúmenes de exportación, que más o menos bordeo las 25 TM en 2008 (según TRADEMAP) de la partida 71179000.

## **3.8 Mercado Externo**

### **3.8.1 Producción y Oferta Mundial**

Como se ha mencionado en varios pasajes de este proyecto los principales productores de tagua se encuentran en Sudamérica como: Brasil, Colombia, Perú, Venezuela y Ecuador: siendo este último el mayor productor.

Resaltando que los demás países producen en menor intensidad y mayoritariamente es destinado para mercados internos.

El país que representa una real competencia en el tema de tagua es Colombia, ya que en el país vecino existen varios artesanos que pueden tratar bien a la tagua y crear diseños atractivos para los compradores en países extranjeros, especialmente en el mercado asiático (China). En menor escala Perú. También México que se enfoca en el mercado de Estados Unidos, Centroamérica y Malasia. Y Brasil que exporta hacia Estados Unidos, Canadá España, Italia y Portugal.

Pero el país tradicionalmente exportador de tagua, en cualquiera de sus formas es el Ecuador, por lo cual se cuenta con una ventaja.

### **3.8.2 Demanda Mundial (Mercados de destino)**

Los principales importadores de la bisutería de tagua son los Estados Unidos, Italia y España. Además que figuran como importadores países asiáticos como Japón y China.

### **3.8.3 Barreras Arancelarias y Para – Arancelarias**

En septiembre de 2004 (a través del Decreto Presidencial 300/2004) se introdujo una amplia reforma del arancel de aduanas de Egipto. Esta medida formaba parte del paquete de reforma y liberalización económica y comercial impulsado por el Primer Ministro y por el Gabinete nombrado en el mes de julio de dicho año.

La reforma del Arancel de Aduanas ha simplificado considerablemente la estructura de los tipos aplicados, que de 27 pasaron a ser sólo seis (6): 2%, 5%, 12 %, 22 % 32 % y 40 %. En el cual la bisutería de tagua al ser un producto elaborado pagaría 12% por ingresar a este país.

Respecto a barreras para – arancelarias no podemos encontrar ningún tipo de restricción para este producto. Ya que las barreras que ocupa este país para proteger la producción nacional son las siguientes:

- Exigencia de crear joint ventures (Sector energético)

- Problemas de valoración de las importaciones a efectos del despacho aduanero.
- Prohibición a la importación de bebidas alcohólicas.
- Norma 3658/2005 "mancha por sudor" sector textil
- Etiquetado de los productos textiles y cerámicos
- Exigencia de legalización previa en origen del certificado EUR-1
- Carne y productos cárnicos
- Restricciones a la exportación de arroz (tasas y prohibiciones)
- Falsificaciones de herramientas y componentes de automoción
- Compras públicas
- Falta de aplicación de la Ley de Inversiones 8/1997
- Prohibición de exportación de cemento y clinker

Y dentro de estas exigencias no entra el producto que vamos a exportar.

### **3.9 Demanda del Proyecto**

#### **3.9.1 Definición**

El análisis de la demanda constituye uno de los aspectos centrales del estudio de proyectos, por la incidencia de ella en los resultados del negocio que se implementara con la aceptación del proyecto.

Es así como a la demanda se la puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los consumidores están dispuestos a adquirir durante un periodo determinado de tiempo y según determinadas condiciones como el precio, calidad, gustos, etc.

#### **3.9.2 Metodología para Cuantificar la Demanda**

Para definir la dirección que debe tener el proyecto, es fundamental conocer la naturaleza de la demanda del bien que se exportará, ya que esto dependerá del establecimiento del mercado objetivo, así como será necesario identificar las variables que puedan repercutir ante algún cambio en el mercado.

En análisis de la demanda que se suscito en los anteriores años y la demanda actual de la partida 71179000 (Los demás), que corresponde en términos generales a la bisutería; ya sea esta collares, aretes, pulseras, anillos; que sea esta de cualquier material excepto oro, plata, metales preciosos, piedras preciosa, o cualquier metal están suscritas al estudio del presente proyecto. Datos que servirán para proyectar la demanda de los siguientes años de bisutería a un precio determinado.

Para esta investigación se utilizara el MODELO CAUSAL, el cual intenta proyectar el mercado sobre la base de antecedentes cuantitativos históricos; para ello, supone que los factores condicionantes del comportamiento histórico de alguna o todas las variables permanecerán estables.

El método a utilizar es el modelo de regresión simple, donde la variable dependiente se predice sobre la base de una variable independiente.

$$y(x) = a + bx$$

Donde  $y(x)$  es el valor estimado de la variable dependiente para un valor específico de la variable independiente  $x$ ,  $a$  es el punto de intersección de la línea de regresión con el eje  $y$ ,  $b$  es la pendiente de la línea de regresión y  $x$  es el valor específico de la variable independiente. Dado que la línea de regresión se entiende como el valor esperado que toma la variable  $y$ , dados los valores esperador de la variable  $x$ , el termino constante  $a$  también se puede entender como el valor promedio de  $y$  cuando  $x$  es 0. Igualmente,  $b$  se puede entender como el cambio en  $y$  ante un cambio marginal en  $x$ .

El criterio de los mínimos cuadrados permite q la línea de regresión de mejor ajuste minimice la suma de las desviaciones cuadráticas entre los valores reales y los estimados de la variable dependiente para la información muestral. Así al minimizar las sumatoria de errores, se derivan las siguientes expresiones:



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

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

Donde  $\bar{x}$  y  $\bar{y}$  son las medias de las variables y  $n$  el número de observaciones. 41

### 3.9.3 Desarrollo

Respecto a las importaciones y exportaciones de la partida 71179000, se procederá a proyectar hasta el año 2018 a pesar de que el 2015 es el límite de este proyecto; se realiza dicho proceso porque las obligaciones adquiridas con instituciones financieras serán por 10 años (Capítulo 6).

#### 3.9.3.1 Exportaciones de Bisutería de Egipto hacia el Mundo (Toneladas Métricas)

Años	x	Exportaciones Y	X <sup>2</sup>	y <sup>2</sup>	Xy
2002	-3	1	9	1	-3
2003	-2	3	4	9	-6
2004	-1	20	1	400	-20
2005	0	24	0	576	0
2006	1	24	1	576	24
2007	2	74	4	5476	74
2008	3	4	9	16	4
<b>Sumatoria</b>	<b>0</b>	<b>150</b>	<b>28</b>	<b>7054</b>	<b>73</b>

**Fuente:** Trademap

**Autor:** Santiago Villavicencio

<sup>41</sup> SAPAG Nassir, Preparación y Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Pág. 96, 2008

**Cálculo:**

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

$$a = 21.42$$

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

$$b = 2.61$$

$$y(x) = a + bx$$

$$y_{2009} = 21.42 + 2.61(4)$$

$$y_{2009} = 31.86$$

$$y_{2010} = 21.42 + 2.61(5)$$

$$y_{2010} = 34.47$$

$$y_{2011} = 21.42 + 2.61(6)$$

$$y_{2011} = 37.08$$

$$y_{2012} = 21.42 + 2.61(7)$$

$$y_{2012} = 39.69$$

$$y_{2013} = 21.42 + 2.61(8)$$

$$y_{2013} = 42.30$$

$$y_{2014} = 21.42 + 2.61(9)$$

$$y_{2014} = 44.91$$

$$y_{2015} = 21.42 + 2.61(10)$$

$$y_{2015} = 47.52$$

$$y_{2016} = 21.42 + 2.61(11)$$

$$y_{2016} = 50.13$$

y 2017 = 21.42+2.61(12)

y 2017 = 52.74

y 2018 = 21.42+2.61(13)

y 2018 = 55.35

Al reemplazar a y b hemos obtenido la proyección de las exportaciones de Egipto de la partida 71179000, tomando en cuenta q esta partida abarca bisutería; ya sea esta collares, aretes, pulseras, anillos; que sea esta de cualquier material excepto oro, plata, metales preciosos, piedras preciosas. En el año 2008 los compradores para esta partida fueron: Bélgica, Francia, Alemania y México; cada uno con 1 TM. Mientras que en el año 2007 donde se registra el pico de exportaciones, el principal comprador fue Arabia Saudita con 36 TM (datos TRADEMAP).

### Proyección de las Exportaciones

2009 - 2018

(Toneladas Métricas)

Año	TM
2009	31.86
2010	34.47
2011	37.08
2012	39.69
2013	42.30
2014	44.91
2015	47.52
2016	50.13
2017	52.74
2018	55.35

**Autor:** Santiago Villavicencio

**3.9.3.2 Importación de Bisutería por parte de Egipto (Toneladas métricas)**

<b>Años</b>	<b>x</b>	<b>Importaciones Y</b>	<b>X<sup>2</sup></b>	<b>y<sup>2</sup></b>	<b>Xy</b>
2002	-3	17	9	289	-51
2003	-2	146	4	21316	-292
2004	-1	151	1	22801	-151
2005	0	1260	0	1587600	0
2006	1	523	1	273529	523
2007	2	653	4	426409	1309
2008	3	628	9	394384	1884
<b>Sumatoria</b>	<b>0</b>	<b>3378</b>	<b>28</b>	<b>2726328</b>	<b>3222</b>

**Fuente:** Trademap

**Autor:** Santiago Villavicencio

**Cálculo:**

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

$$a = 482.57$$

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

$$b = 115.07$$

$$y(x) = a + bx$$

$$y_{2009} = 482.57 + 115.07(4)$$

$$y_{2009} = 942.85$$

$$y_{2010} = 482.57 + 115.07(5)$$

$$y_{2010} = 1057.92$$

$$y_{2011} = 482.57 + 115.07(6)$$

$$y_{2011} = 1172.99$$

$$y_{2012} = 482.57 + 115.07(7)$$

$$y_{2012} = 1288.06$$

$$y_{2013} = 482.57 + 115.07(8)$$

$$y_{2013} = 1403.13$$

$$y_{2014} = 482.57 + 115.07(9)$$

$$y_{2014} = 1518.2$$

$$y_{2015} = 482.57 + 115.07(10)$$

$$y_{2015} = 1633.27$$

$$y_{2016} = 482.57 + 115.07(11)$$

$$y_{2016} = 1748.34$$

$$y_{2017} = 482.57 + 115.07(12)$$

$$y_{2017} = 1863.41$$

$$y_{2018} = 482.57 + 115.07(13)$$

$$y_{2018} = 1978.48$$

**Proyección de las Importaciones  
2009 - 2018  
(Toneladas métricas)**

<b>Año</b>	<b>TM</b>
2009	942.85
2010	1057.92
2011	1172.99
2012	1288.06
2013	1403.13
2015	1518.2
2015	1633.27
2016	1748.34
2017	1863.41
2018	1978.48

**Autor:** Santiago Villavicencio

Al reemplazar a y b hemos obtenido la proyección de las importaciones de Egipto de la partida 71179000, tomando en cuenta que esta partida abarca bisutería; ya sean estos collares, aretes, pulseras, anillos; que sea esta de cualquier material excepto oro, plata, metales preciosos, piedras preciosas. En el año 2008 los principales proveedores para esta partida fueron: China con 500 TM, seguido por la India con 112 TM.

**3.9.3.3 Consumo Nacional Aparente (Toneladas Métricas)**

Para cuantificar la demanda de bisutería de tagua que consumiría Egipto como un producto de bien suntuario se calcula el Consumo Nacional Aparente, que es el análisis de la producción nacional, las importaciones y las exportaciones realizadas por ese país, en cuanto a la Producción Nacional Egipto no posee producción de este tipo de producto, sin embargo respecto a la producción de bisutería en general no podemos conocer el dato exacto por lo que la bisutería es una partida muy amplia y contempla varios artículos, por lo cual no existe gremios, asociaciones que posean este dato.

Año	Producción	+	Importaciones	-	Exportaciones	=	CNA
2009	0		942.85		31.86		910.99
2010	0		1057.92		34.47		1023.45
2011	0		1172.99		37.08		1135.91
2012	0		1288.06		39.69		1248.37
2013	0		1403.13		42.30		1360.83
2014	0		1518.2		44.91		1473.29
2015	0		1633.27		47.52		1585.75
2016	0		1748.34		50.13		1698.21
2017	0		1863.41		52.74		1810.67
2018	0		1978.48		55.35		1923.13

**Autor:** Santiago Villavicencio

### 3.9.3.4 Consumo Potencial

#### 3.9.3.4.1 Población de Egipto

Para calcular el consumo potencial de Egipto, procedemos a calcular el número de habitantes que tiene este país por la tasa de crecimiento anual, para después calcular el porcentual de la población económicamente activa, ya que al tratarse de un bien suntuario esta población estaría en capacidad de comprar el producto.

El producto va a ir dirigido principalmente al mercado femenino, sin embargo también se realizaran exportaciones para el mercado masculino, esto lo hacemos porque al no tener acceso a información primaria debemos apegarnos a la información secundaria la cual nos dice en la nota explicativa del capítulo 71, numeral 9, inciso a) se entiende por artículos de joyería: los pequeños objetos utilizados como adorno personal (por ejemplo: sortijas, pulseras, collares, broches, pendientes, cadenas de reloj, dijes, colgantes, alfileres de corbata, gemelos, medallas o insignias, religiosas u otras). Por lo

tanto nos damos cuenta que la partida arancelaria es muy general, por lo cual no podemos saber la cantidad exacta de bisutería es para el mercado femenino, y cuanto para el mercado masculino, por lo cual englobamos al universo.

**Tasa de Crecimiento de la Población:** 1.8% (UNICEF)

**Población Económicamente Activa:** 29%

**POBLACION  
2009 – 2018**

<b>AÑO</b>	<b>HABITANTES</b>	<b>PEA</b>
2009	81713517	23696920
2010	83184360	24123464
2011	84681679	24557687
2012	86205949	24999725
2013	87757656	25449720
2014	89337294	25907815
2015	90945365	26374156
2016	92582382	26848891
2017	94248864	27332171
2018	95945344	27824150

**Autor:** Santiago Villavicencio

**3.9.3.4.2 Consumo Perca pita (Toneladas Métricas)**

Para calcular el consumo per cápita anual se procede a la división del Consumo Nacional Aparente sobre la Población Económicamente Activa.



<b>AÑO</b>	<b>CNA</b>	<b>PEA</b>	<b>CONSUMO PER CÁPITA (KG)</b>
2009	910.99	23696920	0.038
2010	1023.45	24123464	0.042
2011	1135.91	24557687	0.046
2012	1248.37	24999725	0.05
2013	1360.83	25449720	0.054
2014	1473.29	25907815	0.057
2015	1585.75	26374156	0.06
2016	1698.21	26848891	0.063
2017	1810.67	27332171	0.066
2018	1923.13	27824150	0.069

**Autor:** Santiago Villavicencio

### **3.9.3.4.3 Factor Recomendado**

El consumo recomendado lo haremos estimando que se va a comprar un juego de bisutería tagua trimestralmente, tomando en cuenta que un collar, una pulsera, aretes y anillo (lo que definimos en este proyecto como bisutería) pesa un estimado de 0.02 Kg.

Collar            0.014 Kg

Pulsera           0.004 Kg

Aretes            0.001 Kg

Anillo            0.001 Kg

Se recomienda este consumo al trimestre, lo que al año representaría 0.08 Kg. Se estima este valor como factor recomendado para poder exportar producto 4 veces al año. Es difícil hallar un factor recomendado real, por lo poco específico que es esta partida arancelaria y por cómo se define a la palabra bisutería, además que no podemos definir el segmento de mercado al cual nos vamos a dirigir, por lo cual el consumo de cualquiera de estos artículos deberá llegar al peso estimado trimestre, ya que se va a exportar productos en su mayoría para mujer, pero también collares y pulseras unisex

que podrán ser utilizados por hombres. Por lo tanto nuestro segmento de mercado será la población económicamente activa.

Sin embargo notamos que el factor recomendado no está muy lejano a la realidad, porque si tomamos en cuenta la proyección hasta el décimo año del consumo per cápita en kilogramos, vemos que es 0.69 Kg, lo cual está muy cercano a al consumo recomendado (0.08 Kg). Además que como se investigo anteriormente, el mercado egipcio es un gran consumidor de este tipo de bienes y de bisutería de metales preciosos. Y tampoco sería ilógico o descabellado que se compre este tipo de bien 4 veces al año, ya que varias mujeres incluso lo hacen en mayor cantidad o con mayor frecuencia.

Además como una análisis general, sabemos que las mayores consumidoras de este bien son las mujeres, la PEA femenina en Egipto se ubica en el 22% lo cual representaría a 5'213.322 si calculamos con este dato el consumo per cápita para el primer año, tendríamos un consumo en kilogramos de 0.17, lo cual nos da una pauta para decir que el consumo de la bisutería de tagua podría tener gran aceptación en el mercado femenino. Sin embargo como se menciona anteriormente, es muy complicado estimar que porcentaje del consumo de este producto es para mercado masculino y cuanto para femenino.

### 3.9.3.4.4 Calculo del Consumo Potencial

AÑO	CONSUMO PER CÁPITA	CONSUMO RECOMENDADO	DÉFICIT	POBLACIÓN	DEMANDA INSATISFECHA
2009	0.038	0.08	-0.042	23696920	-995270.64
2010	0.042	0.08	-0.038	24123464	-916691.632
2011	0.046	0.08	-0.034	24557687	-834961.358
2012	0.05	0.08	-0.03	24999725	-749991.75
2013	0.054	0.08	-0.026	25449720	-661692.72
2014	0.057	0.08	-0.023	25907815	-595879.745
2015	0.06	0.08	-0.02	26374156	-527483.12
2016	0.063	0.08	-0.017	26848891	-456431.147
2017	0.066	0.08	-0.014	27332171	-382650.394
2018	0.069	0.08	-0.011	27824150	-306065.65

**Autor:** Santiago Villavicencio

### 3.10 Oferta

El termino oferta se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a ofrecer a determinados precios. Obviamente, el comportamiento de los oferentes es distinto al de los compradores; un alto precio les significa un incentivo para producir y vender más de ese bien.

El Ecuador, es considerado como un Productor Forestal No maderero, por esta razón no existen estadísticas de producción de tagua, porque no existen cultivos al ser una planta silvestre.

Sin embargo se estima que La producción total de tagua en el país es de unas 100 mil toneladas, distribuidas de la siguiente manera; 50 mil en Manabí, 30 mil en Esmeraldas y 20 mil en la Cordillera. Del volumen de cosecha de la tagua se estima que el 95% es destinado para elaborar botones y animelas de tagua y el 5% para diversos artículos artesanales. Por lo que podemos decir que 5000 toneladas son destinadas a la artesanía, y de las cuales estimamos

que el 10% es tratado en la provincia de Carchi, Pichincha e Imbabura, lo que da como resultado 500 toneladas, de lo cual vamos a tomar la tercera parte (167 toneladas aproximadamente) como capacidad real de producción en la provincia de Imbabura y en la ciudad de Otavalo donde se concentra la gran mayoría de talleres dedicados a la tagua.

Bisuart después de haber realizado un estudio de campo para determinar posibles proveedores, tomo en cuenta 3 (Capítulo IV) por características positivas q pueden ayudar al desarrollo de la empresa, y ellos nos pueden proveer de 48000 juegos de bisutería anualmente (960 kg o 0.96 TM), lo cual sería la capacidad real de exportación de la empresa para el primer año, y se estima un crecimiento de la oferta actual con un crecimiento del 2% anual del proyecto.

Es así que la participación en el mercado la calculamos con el dato de la capacidad de exportación de nuestra empresa con la demanda insatisfecha obtenida anteriormente, por lo cual la participación en el mercado será de 0.10% para el primer año.

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	PARTICIPACIÓN BISUART	COMERCIALIZACIÓN ANUAL (KG)	COMERCIALIZACIÓN ANUAL (TM)
2009	995270.64	0.10	960	0.96
2010	916691.632	0.11	979.20	0.98
2011	834961.358	0.12	998.78	1.00
2012	749991.75	0.14	1018.76	1.02
2013	661692.72	0.16	1039.13	1.04
2014	595879.745	0.18	1059.92	1.06
2015	527483.12	0.20	1081.12	1.08
2016	456431.147	0.24	1102.74	1.10
2017	382650.394	0.29	1124.79	1.12
2018	306065.65	0.37	1147.29	1.15

**Autor:** Santiago Villavicencio

## **CAPITULO IV**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

#### **4.1 Objetivo del Estudio Técnico**

“Analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización óptima, los equipos, las instalaciones y la organización requeridos para realizar la producción.”<sup>42</sup>

#### **4.2 Tamaño del Proyecto**

El tamaño del proyecto será de 0.96 TM de exportación anual, a cargo de la empresa BISUART.EC CIA LTDA, que tendrá varios proveedores para cubrir esta demanda.

##### **4.2.1 Factores del Tamaño del Proyecto.**

- **Demanda Insatisfecha**

Después de un estudio determinamos que la demanda insatisfecha de bisutería en el mercado egipcio es de 995.27 TM anual, de las cuales, nuestra empresa tomara el 0.10% de la participación en el mercado que equivale a 0.96 TM al año.

- **Disponibilidad del Producto**

Este factor no implica ningún tipo de inconveniente, ya que Otavalo es una zona eminentemente turística, y su principal atractivo son las confecciones artesanales, ya sean estas de lana, plata, madera (tagua), etc., y al revisar estadísticas aproximadamente en la provincia de Imbabura a donde pertenece la ciudad de Otavalo, se puede ofertar alrededor de 167 TM de artesanías de tagua, por lo cual no sería ningún inconveniente la comercialización del mismo.

Para la logística interna se requiere de transporte y mano de obra que se pueden contratar en la zona, además que se encuentra cercano a Quito, lugar

---

<sup>42</sup> Baca Urbina Gabriel, Evaluación de Proyectos

donde se embarcara el producto, específicamente en el Aeropuerto Internacional de Quito.

- **Tecnología Disponible**

No se necesitara elementos tecnológicos muy avanzados, ya que la empresa simplemente se encargara de la parte administrativa y logística para poder enviar el producto hacia el extranjero. Por lo cual no se necesitara una inversión exuberante.

La inversión que se necesitara respecto a la producción será para empaquetar el producto, ya que esto correrá por cuenta de la empresa constituida.

- **Organización**

Los socios serán parte activa de la organización, y pretendiendo que sean expertos en las ramas que se van a desempeñar. Además que se contratara el personal necesario que demande la actividad del negocio.

- **Financiamiento**

Sera financiado al interés del 10.5% del Corporación Financiera Nacional a 3 años plazo concerniente al capital de trabajo.

### **4.3 Localización del Proyecto**

#### **4.3.1 Localización del Productor**

##### **4.3.1.1 Macro Localización del Productor**

El presente proyecto se encuentra ubicado en la serranía ecuatoriana, específicamente en la provincia de Imbabura, ciudad de Otavalo, que se encuentra localizada apenas a 110 km. De distancia de la ciudad de Quito, la cual promedia entre una hora y media a dos horas de la capital.

- **Factores para la Macro Localización**

- Disponibilidad y costo del producto
- Disponibilidad y costo de la mano de obra
- Medios de transporte y sus costos
- Cercanía a proveedores
- Cercanía a la ciudad de Quito
- Vías de acceso.

- **Datos Geográficos de la Ciudad de Otavalo**

Latitud : N 0° 20'

Longitud : W 78° 30'

Altitud : 2.530 m. de altura

Temperatura media anual : 14° c, con mañanas frescas, días soleados, tardes otoñales y noches frías.

- **Generalidades de la Ciudad de Otavalo**

“Conocido como el “Valle del Amanecer”, turísticamente es el Cantón más importante de la Provincia de Imbabura, es también asentamiento de una próspera Comunidad Indígena, Los Otavalos, quienes han recorrido todo el mundo difundiendo su famoso Mercado Indígena y llevando consigo su música y su arte.

La ciudad de Otavalo es una mezcla de historia, costumbres, cultura y folclore. Ella le ofrece la posibilidad de disfrutar de hermosos paisajes naturales, conocer su diversidad étnica, descubrir costumbres ancestrales, admirar el ingenio y destreza en sus trabajos manuales así como la oportunidad de involucrarse en el mundo de los negocios.”<sup>43</sup>

Uno de los principales atractivos para turistas nacionales, internacionales y gente de negocios es sin duda la industria que se encuentra asentada en plena

---

<sup>43</sup> [www.imbabura.gov.ec/imbaturismo/es/otavalo.php](http://www.imbabura.gov.ec/imbaturismo/es/otavalo.php)

ciudad de Otavalo específicamente en la Plaza Centenario o más conocida como las “Plaza de los Ponchos” y sus alrededores, que comprende básicamente las artesanías que se fabrican en esta parte del país, la cual es mayoritariamente reconocida por sus tejidos (Tapices decorativos, Ponchos, Paños, Las Fajas, Los Sacos Tejidos, Pulseras tejidas, bordados, bolsos, alfombras, alforjas y cobijas).

Pero también se puede encontrar otras hermosas confecciones artesanales entre las que destacan:

- Los Sombreros de Paño
- Collares Indígenas (Walkas y manillas)
- Bisutería
- Antigüedades
- Artesanías de Madera

Entre este último grupo podemos identificar que la tagua es una de la principales materias primas para la elaboración de bisutería y artesanías de madera. Aretes, collares, anillos, prendedores, botones, pulseras, esclavas y otros adornos, son fabricados utilizando este material de origen vegetal.

Estos productos son elaborados en su mayoría por jóvenes mestizos e indígenas; los hombres son los fabricantes y las mujeres comercializan.

“Es Otavalo una de las ciudades más emprendedoras y pintorescas del Ecuador. Posee grandes y variadas industrias; los martillos no cesan jamás; no descansan las agujas, ni las máquinas; tampoco el tremendo movimiento comercial.

La feria en esta ciudad es algo que sale de la propia entraña de la provincia, antigua y palpitante como un acelerado corazón, y que, sea lo que fuere, resulta ingrato falsearlo modificando sus detalles.



La ciudad es el punto de reunión de la gente de la provincia entera, que acude tanto de los campos como de los pueblos y aldeas. Todos llegan trayendo cada cual sus productos, sus costumbres y sus trajes que decoran y demuestran su personalidad.”<sup>44</sup>

- **Principales Vías de Acceso**

La principal vía de acceso es la panamericana norte. La panamericana es una vía que atraviesa todo el continente, desde Alaska (EEUU) hasta la Patagonia en Argentina, en Ecuador su recorrido inicia en el puente internacional de Rumichaca, en la frontera con Colombia, pasando por Ibarra, Otavalo, Quito, Latacunga, Ambato, Riobamba, Azogues, Cuenca y Loja, hasta el puente Internacional en la localidad de Macará, en la frontera con el Perú. Su trazado transcurre en el valle interandino.

#### **4.3.1.2 Micro Localización del Productor**

Ya hemos ubicado al productor en la provincia de Imbabura específicamente en el cantón Otavalo, ahora se estudio a 3 posibles productores y proveedores del producto terminado en la ciudad de Otavalo.

---

<sup>44</sup> [www.otavalo.gov.ec/laferia.html](http://www.otavalo.gov.ec/laferia.html)

## Primer Proveedor

<b>Nombre de la Empresa: Artesanías Katari</b>	
<b>Nombre del Propietario:</b>	Alberto Tituaña
<b>Ubicación / Dirección:</b>	Sucre entre Morales y Olmedo, a 100 m de La Plaza de Los Ponchos (Otavalo – Ecuador)
<b>Capacidad de Producción: (cantidad/tiempo)</b>	5000 collares 4000 pulseras 5000 pares de aretes 5000 anillos *Producción que se entregará en dos meses
<b>Mano de Obra Disponible:</b>	6 artesanos

**Fuente:** Observación Directa (Otavalo)

**Autor:** Santiago Villavicencio

### Precios según el Proveedor:

- **Collares**

Collares de diferentes modelos elaborados con tagua e hilo (cola de ratón), que utiliza tejidos y sencillos para lo cual el precio mínimo ofrecido es de \$1.75 con un pedido mínimo de 1000 unidades.

- **Pulseras**

Pulseras de diferentes modelos elaborados con pepas pequeñas, medianas y animelas grandes a un precio mínimo de \$0.70, con un pedido mínimo de 1000 unidades.

- **Aretes**

Los aretes de diferentes modelos son ofertados a un precio único de \$0.50, con un pedido mínimo de 500 pares.

- **Anillos**

Los anillos son ofertados a un precio único, 40 centavos, con un pedido mínimo de 200 unidades.

Este proveedor se dedica a trabajar con tagua desde que es entregada la nuez en bruto, es decir que el compra el quintal de semilla de tagua seca y posee un taller en el cual corta y tintura a la tagua según las formas que va a utilizar.

La tagua es proveniente desde Manabí, a un precio de 60 dólares el quintal (Según el productor).

### Segundo Proveedor

<b>Nombre de la Empresa: Arte en Tagua y Semillas “MARIEL”</b>	
<b>Nombre del Propietario:</b>	Johana Valencia Bravo, Stefanía Menéndez Vera
<b>Ubicación / Dirección:</b>	Juan de Dios Morales entre Sucre y Modesto Jaramillo (Otavalo – Ecuador)
<b>Capacidad de Producción:</b>	3000 collares 4000 pulseras 2000 pares de aretes 4000 anillos * Producción que se entregará en dos meses
<b>Mano de Obra Disponible:</b>	6 artesanos

**Fuente:** Observación Directa (Otavalo)

**Autor:** Santiago Villavicencio

- **Collares**

Collares sencillos y tejidos con cola de ratón o hilo nylon de diferentes modelos a un precios mínimo de \$2 por unidad con un pedido mínimo de 800 unidades.

- **Pulseras**

Las pulseras son ofrecidas a un precio único de \$0.80, con un pedido mínimo de 1000 unidades.

- **Aretes**

Los aretes son ofrecidos a un precio único de \$0.50 con un pedido mínimo de 800 pares de aretes.

- **Anillos**

Los anillos son ofertados a un precio único de \$0.50 centavos con un pedido mínimo de 300 unidades

Esta empresa al igual que la anterior compra el quintal de tagua para ellos mismo tratarlo en su taller para darle el tratamiento según el acabado que se desee. La tagua es proveniente de la provincia de Manabí, a un precio de 70 dólares el quintal (Según el productor).

### Tercer Proveedor

<b>Nombre de la Empresa: SalvArte</b>	
<b>Nombre del Propietario:</b>	Edwin De la Torre
<b>Ubicación / Dirección:</b>	Calle Modesto Jaramillo y Salina (Otavalo – Ecuador)
<b>Capacidad de Producción:</b>	4000 collares 4000 pulseras 5000 pares de aretes 3000 anillos * Producción que se entregará en dos meses
<b>Mano de obra Disponible:</b>	5 artesanos

**Fuente:** Observación Directa (Otavalo)

**Autor:** Santiago Villavicencio

- **Collares**

Collares sencillos y tejidos con cola de ratón o hilo nylon de diferentes modelos a un precios mínimo de \$2 por unidad con un pedido mínimo de 800 unidades.

- **Pulseras**

Las pulseras son ofrecidas a un precio único de 80 centavos, con un pedido mínimo de 500 unidades.

- **Aretes**

Los aretes son ofrecidos a un precio único de \$0.75 con un pedido mínimo de 1000 pares de aretes.

- **Anillos**

Los anillos son ofertados a un precio único de 40 centavos con un pedido mínimo de 300 unidades

A diferencia de los anteriores proveedores, este compra la tagua desde Manabí, pero no cuenta con su propia planta procesadora, por lo cual envía a tratar la tagua a un lugar donde en este proceso se realiza.

**Nota:** Debemos prever el tiempo de transporte a Quito en el cual se pueden suscitar huelgas, paros, daño en las vías, desastres naturales, etc; además del tiempo que va a tomar los procesos de logística de entrada y de salida, empaque y embalaje, control de calidad, inventarios y tramites de exportación por lo cual damos un mes para todos estos procesos.

#### 4.3.1.2.1 Método para la Micro Localización del Proveedor

Se utilizará el método cualitativo por puntos<sup>45</sup>, para la selección de los proveedores, método que consiste en definir los principales factores determinantes de una Localización, para asignarles valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se les atribuye.

El peso relativo, sobre la base de una suma igual a uno, depende fuertemente del criterio y experiencia del evaluador.

Al comparar dos o más localizaciones, se procede a asignar una calificación a cada factor en una Localización de acuerdo a una escala predeterminada como por ejemplo de cero a diez.

La suma de las calificaciones ponderadas permitirá seleccionar la localización que acumule el mayor puntaje.

#### Método Cualitativo por Puntos

Procedimiento para el desarrollo del método.

#### Factores Relevantes

Factores	Peso
1. Costo mínimo ofrecido por el productor al por mayor	0.25
2. Calidad y acabado del producto terminado	0.25
3. Capacidad de producción	0.20
4. Mano de Obra disponible	0.10
5. Cercanía del proveedor	0.20
<b>Total</b>	<b>1.00</b>

**Fuente:** Observación Directa (Otavalo)

**Autor:** Jorge Santiago Villavicencio Villagrán

<sup>45</sup> Baca Urbina Gabriel, Evaluación de Proyectos, quinta edición.

### Proceso:

- La suma de los pesos de los factores debe sumar 1.00 (100%)
- A cada factor se le debe dar una calificación de 0 a 10 y multiplicar por el factor del peso.
- La suma de los resultados dará la opción a escoger.
- 

### Selección de la Alternativa más Optima

Factor	Peso	Calificación			Calificación ponderada		
		Proveedor 1	Proveedor 2	Proveedor 3	Proveedor 1	Proveedor 2	Proveedor 3
1	0.25	9	7	7	2.25	1.75	1.75
2	0.25	9	9	8	2.25	2.25	2
3	0.20	8	9	7	1.6	1.8	1.4
4	0.10	7	8	7	0.7	0.8	0.7
5	0.20	10	10	10	2	2	2
<b>Total</b>	<b>1.00</b>				<b>8.8</b>	<b>8.6</b>	<b>7.85</b>

**Fuente:** Observación Directa (Otavalo)

**Autor:** Santiago Villavicencio

### Análisis:

Se selecciono al proveedor numero 1 o sea a Artesanías Katari, como proveedor principal básicamente por tener el mejor precio al por mayor y un buen acabado. Sin embargo como para satisfacer la meta del proyecto vamos a necesitar las producción de utilizara a los 3 proveedores, tomando en cuenta que estos son productores directos, que tienen toda la maquinaria para tratar la tagua, y son considerados como principales y más grandes proveedores para los diferentes intermediarios que venden en la misma ciudad de Otavalo. Este dato se lo basa según la experiencia de varios vendedores en la Plaza de los Ponchos en Otavalo, cuando se consulto a 20 vendedores, nos enviaron 7 al primer proveedor, 5 al segundo proveedor, 3 al tercero, y los restantes se dividieron entre 3 proveedores, dos de ellos con 2 votos y uno con 1 voto. No

se pudo realizar encuestas, ya que no existe una base de datos y un censo para productores de tagua en Otavalo, sino un número estimado de artesanos que se dedican a varias actividades artesanales, por lo cual se recurrió a este muestreo al azar un día sábado cuando la plaza de Otavalo está abarrotada de comercializadores de diferentes artesanías.

Por lo cual vamos a tomar esta como nuestra capacidad máxima de producción, se tomo en cuenta como principal articulo para la negociación los collares, es así que entre los 3 proveedores nos podían abastecer 6000 collares al mes, sin embargo no se llegaba este número en los demás artículos, por lo cual conversando se llevo a equiparar el mismo número para que se puedan vender juegos completos, a lo que nos respondieron favorablemente porque a pesar de ser artículos de menor demanda que los collares son de menor dificultad de elaboración y se puede llegar a cubrir el pedido de 6000.

Proveedor 1	Unidades	Precio	Total
<b>Collares</b>	2500	1.75	4375
<b>Pulseras</b>	2000	0.7	1400
<b>Aretes</b>	2500	0.5	1250
<b>Anillos</b>	2500	0.4	1000
<b>Suma</b>		3.35	8025

Proveedor 2	Unidades	Precio	Total
<b>Collares</b>	1500	2	3000
<b>Pulseras</b>	2000	0.8	1600
<b>Aretes</b>	1000	0.5	500
<b>Anillos</b>	2000	0.5	1000
<b>Suma</b>		3.8	6100

Proveedor 3	Unidades	Precio	Total
<b>Collares</b>	2000	2	4000
<b>Pulseras</b>	2000	0.8	1600
<b>Aretes</b>	2500	0.6	1500
<b>Anillos</b>	1500	0.4	600
<b>Suma</b>		3.8	7700

**Autor:** Santiago Villavicencio



Para lo cual en definitiva sería un pedido de \$21825 mensuales, para lo cual cada juego de bisutería se promediaría en un costo de \$3.64, sin embargo como se va a programar una exportación trimestral se va a realizar un pedido de \$43650 correspondiente a la producción de 2 meses, ya que el tercer mes se va a utilizar en caso de haber retrasos con la entrega además de completar el proceso de empaque y logística.

#### **4.3.2 Localización de la Oficina Administrativa**

##### **4.3.2.1 Macro Localización Administrativa**

- **Factores para la Macro Localización**
  - Contar con aeropuerto de tráfico internacional
  - Cercanía a la ciudad de Otavalo
  - Domicilio de los socios

La oficina se localizara en la ciudad de Quito, en el sector norte de la ciudad, específicamente se ha escogido la ciudad de Quito, ya que la exportación de bisutería de tagua se realizara mediante vía aérea, y la ciudad de Quito cuenta con un Aeropuerto Internacional, y autorizado para realizar transporte de carga internacional, además que la ciudad se encuentra cercana a Otavalo, de donde es procedente la mercadería.

##### **4.3.2.2 Micro Localización de la Oficina Administrativa**

Para la oficina que se encuentra en Quito, se debe pretender que esta se encuentre cercana al aeropuerto de Quito por cuestiones de economizar el flete interno, deberá contar con una bodega para almacenamiento, empaque, embalaje de la mercadería.

La oficina administrativa estará localizada en la ciudad de Quito, por lo cual se presentan las siguientes alternativas:

### Oficina 1

<b>Dirección:</b>	Av. 10 de Agosto y Falconi, frente a la estación norte del Trole. (Edificio La Y, 1er piso)
<b>Propietario:</b>	Sra. María Reyes
<b>Costo de Arriendo:</b>	\$ 250
<b>Espacio Disponible:</b>	140 m <sup>2</sup> , distribuidos: sala, comedor, cocina, baño social, 1 dormitorio máster con baño, 2 dormitorios pequeños con baño compartidos, balcón, 2 parqueaderos.
<b>Otros:</b>	Cuenta con un parqueadero de visitas, guardia 24 horas, línea telefónica.

**Fuente:** Investigación Propia

**Autor:** Santiago Villavicencio

\*La propietaria está dispuesta a arrendar para uso de oficinas, por lo cual se pueden realizar cualquier tipo de adecuación, además que con la propietaria se tiene una relación de amistad.

### Oficina 2

<b>Dirección:</b>	Eloy Alfaro y 6 de Diciembre, edificio Catamayo, planta baja, oficina 9
<b>Propietario:</b>	Contacto : Inmobiliaria Activa
<b>Costo de Arriendo:</b>	\$ 250
<b>Espacio Disponible:</b>	50 m <sup>2</sup> , línea telefónica

**Fuente:** Investigación Propia

**Autor:** Santiago Villavicencio

### Oficina 3

<b>Dirección:</b>	Sector Quicentro, Av. 6 de Diciembre y Manuel María Sánchez
<b>Propietario:</b>	Sra. Mónica Chávez
<b>Costo de Arriendo:</b>	\$ 200
<b>Espacio Disponible:</b>	45 m <sup>2</sup> , dividida en 3 ambientes, línea telefónica

**Fuente:** Investigación Propia

**Autor:** Santiago Villavicencio

### Oficina 4

<b>Dirección:</b>	Sector Brasil, Av. Brasil y Lucas Majano.
<b>Propietario:</b>	Contacto : Inmobiliaria Activa
<b>Costo de Arriendo:</b>	\$ 360
<b>Espacio Disponible:</b>	180 m <sup>2</sup> buenos acabados ,180m2 de construcción, tres baños, dos cafeterías, cinco ambientes

**Fuente:** Investigación Propia

**Autor:** Santiago Villavicencio

Se utilizara el mismo método cualitativo por puntos, utilizado para la micro localización del proveedor o productor.

## Factores Relevantes

Factores	Peso
1. Costo del arriendo	0.25
2. Disponibilidad de redes (Internet y teléfono)	0.20
3. Espacio para los empleados	0.15
4. Disponibilidad de una bodega	0.25
5. Cercanía del aeropuerto (Con fines de carga y aduaneros)	0.20
<b>Total</b>	<b>1.00</b>

**Autor:** Santiago Villavicencio

Factor	Peso	Calificación				Calificación ponderada			
		Of.1	Of.2	Of.3	Of.4	Of.1	Of.2	Of.3	Of.4
<b>1</b>	0.25	9	6	7	8	2.25	1.5	1.75	2
<b>2</b>	0.25	9	9	9	9	2.25	2.25	2.25	2.25
<b>3</b>	0.15	10	7	7	10	1.5	1.05	1.05	1.5
<b>4</b>	0.15	10	5	5	9	1.5	0.75	0.75	1.35
<b>5</b>	0.20	9	6	6	9	1.8	1.2	1.2	1.8
<b>Total</b>	<b>1.00</b>					<b>9.3</b>	<b>6.75</b>	<b>7.45</b>	<b>8.9</b>

**Autor:** Santiago Villavicencio

Se concluye que la mejor opción para montar la oficina en Quito, es la oficina ubicada en la 10 de Agosto y Falconi al frente del trole cuya propietaria es la Señora María Reyes, ya que se apega mas a los requerimientos de la empresa.

### 4.4 Ingeniería del Proyecto

“Es el procedimiento técnico para obtener los bienes a partir de los insumos, y se identifica como la transformación de una serie de materias

primas para convertirlas en artículos mediante una determinada función de manufactura.”<sup>46</sup>

#### **4.4.1 Proceso de Industrialización de la Tagua**

El proceso previo a la confección de la bisutería se lo explica en el capítulo I del presente texto, se resume básicamente en estos procesos:

- Cosecha de nueces de Marfil
- Adquisiciones
- El proceso de secado
- Proceso de pelado (peeling)
- El proceso de corte
- La verificación de los colores marfil frutos secos
- Selección

Este proceso se realiza en provincias Esmeraldas, Carchi, Guayas, El Oro. Pero principalmente de la provincia de Manabí, que es en donde se concentra la mayor cantidad de cultivos de tagua.

#### **4.4.2 Compra y Recepción de la Materia Prima.**

El artesano o productor localizado en la ciudad de Otavalo realiza bajo pedido, un número determinado de quintales de tagua, la cual viene desde la provincia de Esmeraldas, Manabí o el oriente ecuatoriano. Como vemos en la imagen la nuez de tagua se asemeja mucho a una papa pequeña. El precio del quintal es de 60 a 70 dólares (precio según los artesanos), según el consejo consultivo de la tagua, el precio es de 56 dólares (precio al 5 de marzo del 2009)<sup>47</sup>

---

<sup>46</sup> Baca Urbina Gabriel, Evaluación de Proyectos

<sup>47</sup> <http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/110905-reactivan-el-consejo-consultivo-de-tagua/>



#### **4.4.3 Elaboración de la Bisutería**

- Se solicita el diseño que se piensa comercializar en las cantidades especificadas, colores y formas. En fin, se hace el pedido.
- El artesano o grupos de artesanos se dedican a la confección empezando por el proceso de corte de la tagua, con la cual se puede obtener diversas formas de la misma, como esferas, botones, y diversas formas incluyendo collares que incluyen la pepa completa. Para lo cual se emplean maquinas que dan la forma deseada al material o cierras para cortar formas como triángulos o los mismos anillos de manera manual. En este proceso también se realiza los orificios que necesitan las piezas para que pueda pasar el hilo.
- Se procede a la trituración de la tagua, la cual se realiza en maquinarias especializadas, similares a una lavadora con tambor giratorio, durante un tiempo limitado y con el color especificado. En ciertos casos se realiza las confecciones con la tagua en su color natral o sea el blanco marfil. Y se procede a pulir.
- Luego se selecciona las mejores piezas de tagua que ha producido la fabrica, y tomando en cuenta el diseño que se requiere, procederán a la confección de la tagua, proceso en el cual además de utilizar la tagua como material principal de la confección, se utilizara hilo de nylon, hilo de tejido (cola de ratón), broches, nylon elástico, e incluso se puede combinar la tagua con materiales como la plata o diversas piedras semipreciosas, sin perder como principal elemento la tagua.

#### **4.4.4 Recepción del Producto**

BISUART realizó un profundo estudio para escoger los proveedores en la ciudad de Otavalo, de acuerdo a la experiencia y calidad de producto del cual nos podían proveer.

El transporte del producto desde la ciudad de Otavalo a la ciudad de Quito correrá a cargo de BISUART en furgones que presten las condiciones necesarias para el transporte de la mercadería. Los diferentes proveedores según el contrato se encargaran del embarque de la mercadería en la unidad de transporte establecida con su respectivo identificativo, conjuntamente con un delegado de la empresa BISUART que verificara cantidad, naturaleza y calidad del producto recibido, comparado con la nota de pedido realizada. De existir novedades, se debe notificar inmediatamente a encargado del departamento comercial, para la toma de decisiones.

Al momento de la recepción en Quito se realizara un control que estará a cargo de la persona de la bodega, conjuntamente con un miembro de la empresa que realizara un control de calidad mediante un muestreo. Y una verificación de cantidad y naturaleza del producto. Este segundo proceso se realiza para comparar el informe del delegado en Otavalo con el de Quito.

De existir quejas se debe notificar al encargado del departamento comercial para que tome las medidas necesarias y posteriormente tome los correctivos, caso contrario se realiza el ingreso de la mercadería y se lleva el control de inventarios necesario.

#### **4.4.5 Notificación de Novedades**

Se emitirá un informe final en donde se detalla las novedades que se haya presentado y cuál es el tratamiento que se le dará a cada una de las presentaciones.

#### **4.4.6 Elaboración de Documentos de Entrada**

Al momento del ingreso de la mercadería y después de la verificación de la mercadería, comparados con la nota de pedido, se debe emitir un documento de conformidad para ingresar la mercadería al sistema.

#### **4.4.7 Ingreso al Sistema**

En este proceso se codifican los productos según naturaleza del producto, modelos, colores, etc. Para así llevar un control de la mercadería existente previo al empaque del mismo.

#### **4.4.8 Empaque y Embalaje**

Nuestros proveedores nos entregaran clasificada la mercadería según se requiera, es así que nos entregaran los juegos de bisutería empacados en pequeñas fundas, y según el modelo y código que se hizo el pedido.

Pero al ser un producto de exportación, debe llevar un empaque adecuado, además de que preserve la forma y naturaleza el producto. Por lo cual para evitar que con la humedad pueda dañar al marfil o decolorarlo, para eso BISUART.EC montara su planta de empaque y embalaje para que este reciba un buen aspecto y crear un empaque y embalaje de exportación adecuado para evitar el daño del producto cuando llegue al mercado de destino.

Por lo cual el primer empaque interior serán cajas para cada juego de bisutería, etiquetadas con el nombre de BISUART (LOGO), acompañada con el texto Produced by: and Distributed by: BISUART. Product of Otavalo – Ecuador.



## Etiqueta

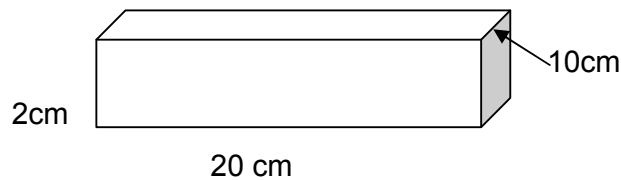


El empaque será dependiendo del producto a ser exportado, ya que como se explico anteriormente, los posibles compradores tendrán la capacidad de adquirir un juego completo bisutería.

Es así que se empacara la mercadería de la siguiente manera:

### Juego de Bisutería (Collar, Pulsera, Aretes, Anillo)

Caja de Cartón de Colores, son la etiqueta con las siguientes medidas:



- Medidas

Largo: 20 cm

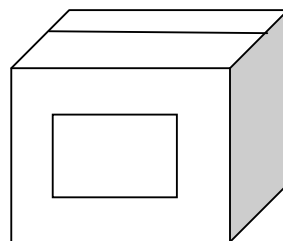
Ancho: 10 cm

Alto: 2cm

- Materia: Cartón de Colores
- Etiqueta: Sobre la tapa sobrepuesta



El embalaje será en cajas de cartón corrugado de 40 cm x 30 cm x 20 cm, con la respectiva etiqueta de exportación, la caja contendrá 60 cajas de mercadería anteriormente expuesta.



- Medidas

Largo: 40 cm

Ancho: 30 cm

Alto: 20 cm

- Materia: Cartón corrugado común

- Etiqueta: Etiqueta de exportación
- Protección: Cinta de embalaje

#### 4.4.8.1 Marcado para Embalaje para Exportación



En el caso de la bisutería de tagua, utilizaremos los marcados de:

**Mantener seco.-** Para prevenir que se humedezca el producto al interior y se vaya a deteriorar, principalmente en su color.

**No rodar.-** Par a evitar que con el manipuleo puedan perder su forma original las nueces, botones, esferas de tagua que se utilizan en la confección de la bisutería.

**Frágil.-** Para el caso de los aretes o pendientes deberá ir el signo de frágil, que nos permitirá evitar que con el mal manipuleo se puedan llegar a torcer las fibras de alambre que se utilizan para la confección.

#### 4.4.9 Etiquetado

El etiquetado en los cartones y contenedores de embarques de exportación sirven para:

- Responder a las normas de embarque,
- Asegurar un despacho adecuado,
- Ocultar la identidad de los contenidos,
- Ayudar a los destinatarios a identificar los embarques.

Los exportadores necesitan poner lo siguiente en las etiquetas:

- Nombre comercial del producto y científico si es el caso.
- Datos del empacador o exportador
- Dirección
- País de origen
- Peso Neto
- Estado del producto
- Fecha de envió
- Aeropuerto de Destino.



#### **4.4.10 Palletizado**

Un pallet, o paleta es un armazón de madera, plástico u otros materiales empleado en el movimiento de carga ya que facilita el levantamiento y manejo con pequeñas grúas hidráulicas, llamadas carretillas elevadoras.

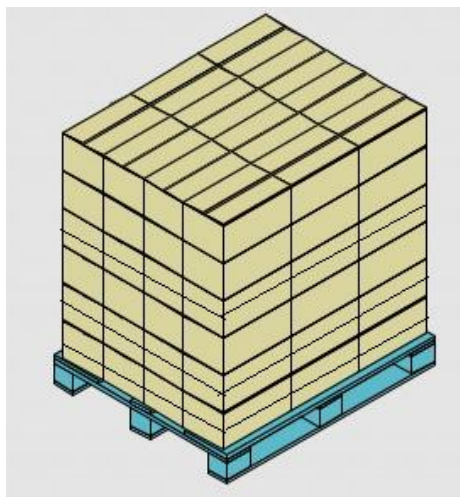
El pallet consiste en una plataforma, generalmente de madera, constituida por dos pisos unidos por largueros, que puede ser manipulada por carretillas elevadoras de horquillas o transpalets y que permite el agrupamiento de la mercancía sobre ella, constituyendo la unidad de carga.

Suponiendo que sol exportaríamos juegos completos de bisutería, tenemos que vamos a exportar 12000 juegos trimestrales, cada caja o unidad de exportación contiene 60 unidades, entonces vamos a exportar 200 cajas.

Después de consultar varias fuentes, la única aerolínea que nos transporta es Cargo Lux, aerolínea q no nos permite llevar carga suelta, por lo cual nos exigen palletizar; los pallets a utilizar son estándar que miden 1 m x 1.2m, la altura máxima recomendada es de 1.8 m para que una persona pueda manipular la carga en la parte superior del pallet y que el volumen de carga que soporta está estimado en 500 Kg.

Se procede a palletizar de la siguiente manera:

Tomando en cuenta las medidas de las cajas 40x30x20, vamos a utilizar 3 pallet que contenga 54 cajas, es decir que por fila ubicaremos 6 cajas y a su vez se utilizaran 9 fila; y un pallet de 38 cajas, que se ubicara 6 filas de 6 cajas y una fila de 2 cajas. Con lo cual enviaremos 200 cajas.



#### **4.4.11 Almacenamiento**

La mercadería llegara a la ciudad de Quito a las bodegas y planta de empaque y embalaje que se posee, para lo cual se posee un espacio determinado para este propósito, hasta que la mercadería luego de ser empacada, embalada y palletizada sea trasladada al Aeropuerto Mariscal Sucre de Quito.

La tagua no requiere especificaciones técnica como refrigeración o ser un producto perecible por lo cual no presenta problema en su almacenamiento.

#### **4.4.12 Transporte**

El transporte se realizara desde la ciudad de Otavalo hacia Quito en pequeños furgones que presenten las condiciones adecuadas para el transporte de la cajas, por ejemplo poseer abolladuras, golpes, roturas que presenten un peligro para la carga. El furgón debe brindar las seguridades necesarias para el trasporte como son: papeles en regla, buenas condiciones de carrocería, buenas condiciones de neumáticos, seguridad para la carga y puntualidad de entrega. Se contrata a un transportista independiente en que posee un furgón. Este furgón servirá para el transporte proveedor – empresa y empresa – aeropuerto.

El transporte internacional, se lo hará contratando a la empresa Cargo Lux a través de DHL, con salidas todos los domingos desde el aeropuerto Mariscal Sucre con conexión martes y llega a El Cairo martes en la tarde. La aerolínea no lleva carga suelta, sino pallets.

#### **4.4.13 Despacho**

En este proceso se genera un documento interno en logística, en cual se detalla el peso, las dimensiones y el color de las cajas que se entregará a la compañía aérea que realizará los servicios de transporte internacional.

#### **4.4.14 Tramites de Exportación**

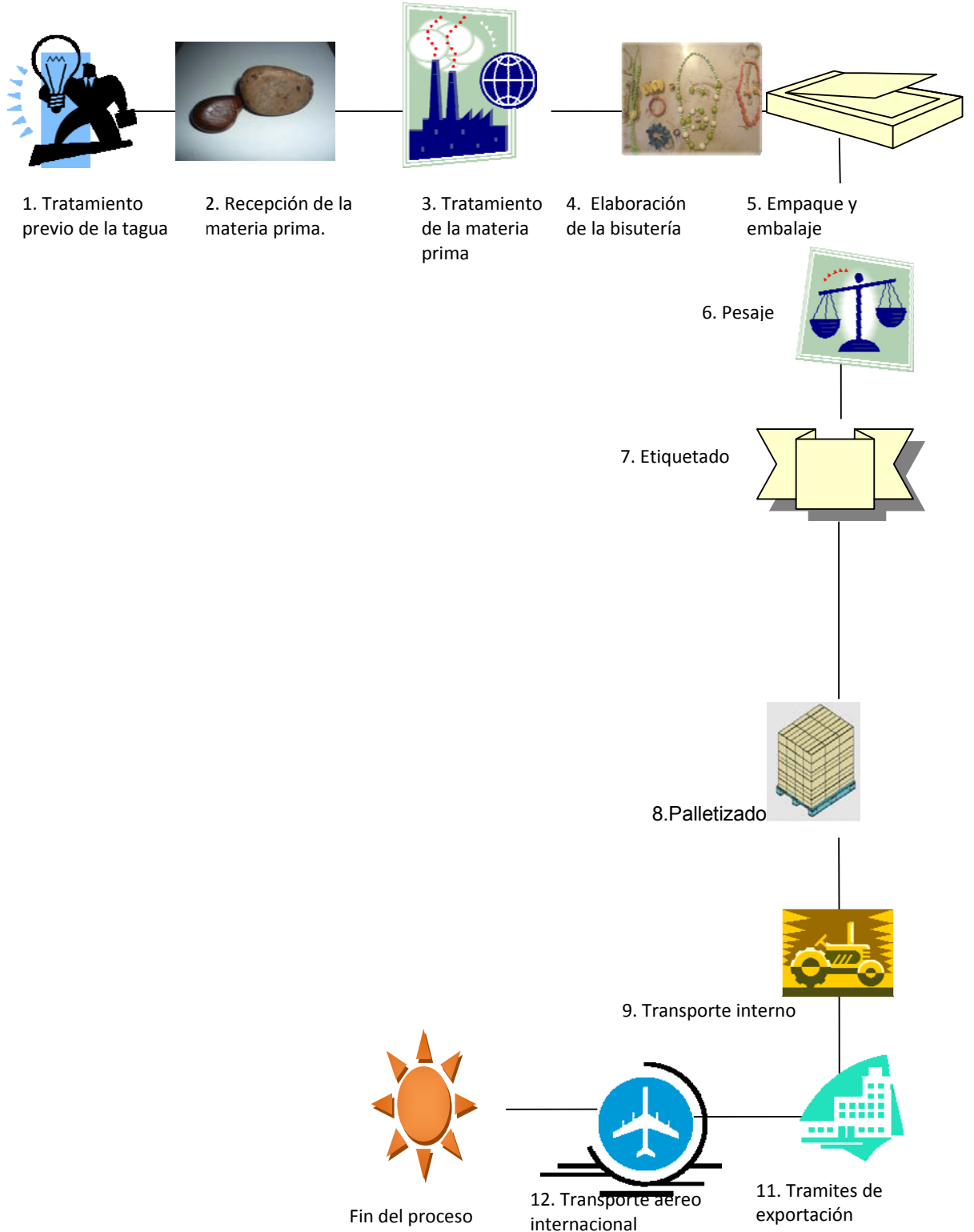
Se realiza los diferentes de exportación dependiendo del INCOTERM, como tramites en aduana, contrato de seguro, contrato de transporte internacional, etc.

#### **4.5 Diagrama de Flujo**

Este sistema nos ayuda a optimizar la operación de la planta mejorando los tiempos y movimientos de los hombres y las maquinas, para poder cumplir con el objetivo de obtener un producto de calidad, precio y justo a tiempo.

A continuación observamos todo el proceso desde la recepción de la materia prima hasta que el producto llega al mercado final.

## PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DE LA BISUTERÍA DE TAGUA





## **Infraestructura**

El departamento de 140 m<sup>2</sup> será adecuado para el funcionamiento de la empresa de la siguiente manera:

- Departamento Financiero y Contable, departamento de Marketing y Ventas, departamento de Compras y Stocks, equivalente al dormitorio máster con baño: 25 m<sup>2</sup>.
- Gerencia General y departamento de comercio exterior, equivalente a un dormitorio: 15 m<sup>2</sup>.
- Empacado, embalaje y Bodega equivalente a un dormitorio: 35 m<sup>2</sup>.
- Recepción y sala de espera correspondiente a Sala y Comedor : 43 m<sup>2</sup>
- Cafetería correspondiente a la cocina :12 m<sup>2</sup>
- 1 baño : 5 m<sup>2</sup>
- 1 balcón : 5 m<sup>2</sup>

### **4.6 Estrategias Genéricas Competitivas de Porter**

Las Estrategias Genéricas Competitivas de Porter son un conjunto de estrategias competitivas que tienen como principal objetivo el desarrollo general de una empresa, buscan obtener una ventaja competitiva para la empresa, ya sea a través de:

- Liderazgo en costos
- La diferenciación
- El enfoque

En este caso vamos a utilizar la estrategia de liderazgo en costos.

#### **4.6.1 Liderazgo en Costos**

Esta estrategia pretende bajar los costos al máximo y a su vez mejorar el volumen de ventas.

BISUART bajara sus costos variables como son fletes internos, mercadería, mano de obra directa, materiales indirectos, gasto de ventas haciendo un análisis sobre proveedores de los diferentes materiales, pagando a sus empleados lo que dice la ley, y buscando las empresas más convenientes que presten servicios para los gastos de ventas o exportación.

Por parte de los gastos fijos, los montos como mantenimientos y seguro se preverán contratando empresas que den el mayor beneficio y al más bajo costo; respecto a los gastos administrativos se economizara y se pagara lo justo; en lo concerniente al gasto financiero la empresa será financiada con un préstamo de la Corporación Financiera Nacional que da las más bajas tasas de interés y a plazos convenientes.

## **4.7 Estrategias de Marketing Mix**

### **4.7.1 Producto**

BISUART se encargara del diseño y exportación de joyas a base de tagua, presentando originalidad, novedad y diseño, pudiendo llegar al consumidor y logrando que pueda sentirse bien con una joya que le otorga estilo y diferencia. Va a poseer una línea de joyería compuesta por pulseras, collares, aretes y anillos, con diferentes diseños y colores.

### **4.7.2 Precio**

Los precios serán los basados en los aquellos que se utilizan para la exportación a otros mercados donde hay mayor experiencia con este tipo de producto, y servirán para cubrir los costos y obtener una utilidad esperada, con productos de excelente calidad y que van a ser competitivos en el mercado.

Estos van a depender de los costos de la materia prima, costo de mano de obra tomando en cuenta como referencia los precios de mercado de la competencia.

### **4.7.3 Plaza**

El sistema de distribución y comercialización, se tendrá en cuenta el nivel de imagen, posicionamiento, diferenciación de productos y niveles de ventas, que ofrezcan un buen servicio y que cumplan con las necesidades de los clientes.

BISUART → MAYORISTA → OTRAS TIENDAS

### **4.7.4 Promoción**

Las joyas de tagua se van promocionar por medio de la pagina web donde se podrá conocer mejor el producto así poder cumplir con los objetivos. A su vez se enviara catálogos electrónicos donde se informara al cliente de los diversos diseños de joyas.

Se enviara al importador muestras, para el deleite de la vista y calidad del producto.

## **CAPITULO V EXPORTACION**

### **5.1 Procedimientos para Exportar**

El exportador debe ponerse de acuerdo con el importador en aspectos como: cotización, plazo de entrega, forma de pago, condiciones de transporte, medios de transporte, seguro y documentación requerida antes de realizar la transacción comercial.

#### **5.1.1 Regímenes Aduaneros**

El régimen aduanero utilizado es el siguiente:

- **Exportación a Consumo**

La exportación a consumo es el régimen aduanero por el cual la mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior. Codificación de la Ley Orgánica de Aduanas. Capítulo VI. Regímenes Aduaneros. Pág. 14 Art. 56

#### **5.1.2 Documentos de Exportación.**

##### **5.1.2.1 Trámites Generales**

###### **Personas Naturales**

- Copia Cédula de identidad
- Copia del Registro único de contribuyente RUC

###### **Personas Jurídicas**

- Copia del Registro Único de Contribuyente RUC
- Copia de la constitución de la compañía.
- Comunicación suscrita por el representante legal constando:
  - Dirección domiciliaria

- Número telefónico
- Nombres y apellidos de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación y números de cédula de identidad
- Copia del nombramiento de representante legal
- Copia de Cédula de identidad del representante legal.

### **5.1.2.2 Contrato de Compra – Venta Internacional**

El contrato de compra venta es el factor central de toda transacción comercial, constituyéndose en el punto de partida del comercio internacional e instrumento jurídico de la actividad económica mundial.

Este convenio regula los diversos aspectos de la compraventa internacional, los derechos y obligaciones de las partes contratantes con relación a la compraventa de mercaderías. Por otra parte, en los contratos de compra - venta se señalan las Condiciones y los Medios de Pago en que se transarán las operaciones comerciales.

Es regulado por la legislación nacional de alguno de los dos países que comercian, la de un tercer país que de común acuerdo los contratantes hayan establecido o aquella contenida en el Convenio de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacionales de mercancías.

### **5.1.2.3 Registro como Exportador**

Es un proceso sumamente sencillo, se lo hace en la Corporación Aduanera Ecuatoriana, previo a la presentación del RUC.

El exportador debe registrarse en la Corporación Aduanera Ecuatoriana para obtener claves de acceso respectivamente y para regularizar sus operaciones o su documentación.

- De acuerdo al Registro Oficial No. 196 del 2 de Octubre del 2007 Publicado en el boletín No 128 que a partir del 24 de Octubre del 2007 se

exime del cumplimiento de la presentación de visto bueno del Banco Central del Ecuador como el documento de acompañamiento de la declaración aduanera.

- Registrar los precios ante un notario para las cartas de crédito o por pedido del importador extranjero.
- Elaboración de la Factura Comercial Original.
- Certificado de Origen debidamente legalizado, en el cual se indicará que las son mercancías elaboradas o fabricadas en el país. (De ser necesario).
- Conocimiento de embarque.

#### **5.1.2.4 Factura Comercial**

Es un documento mercantil que funciona como título ejecutivo contra el deudor, por medio del cual el vendedor establece las condiciones de la venta al comprador. Además funciona como un contrato de venta, lo cual significa una cesión de la mercadería al comprador.

Este documento debe presentarse en idioma español o en español/inglés y debe incluir los datos que se especifican en la sección de información.

- Información
- Notas importantes
- Muestra

Este documento lo otorga el exportador a nombre del importador y se deberá elaborar una factura comercial que comprenda un original y cinco copias. Para cobros documentarios, cartas de crédito o cualquier otro tipo de negociación, generalmente se necesitan adicionalmente entre una y dos originales.

La sección 141.86 del Reglamento de Aduana requiere que la factura básicamente lleve la siguiente información:

- El nombre del puerto o aeropuerto al cual se destina la mercancía.

- La fecha, el lugar y los nombres del comprador y del vendedor, la fecha y el origen del cargamento y los nombres del embarcador y del destinatario, si la mercancía es para consignación.
- Una descripción detallada de la mercancía, incluidos el nombre por el que se le conoce, el grado o la calidad, y las marcas, los números y símbolos que utiliza el vendedor en la venta comercial en el país de exportación, junto con las marcas y los números de los fardos que contiene la mercancía.
- Las cantidades en pesos y medidas.
- Partida arancelaria
- El precio de compra en la moneda de la venta, si la mercancía es para la venta o si hay un contrato de compra venta.
- La clase de moneda
- Todos los cargos sobre la mercancía, detallados por nombre y cantidad.
- El país de origen

#### **5.1.2.5 Lista de Empaque**

En este documento se detalla el material del producto, el peso en medidas métricas y no métricas, las medidas, los números de cada embalaje y el método de transporte como paleta, jaula, carretel, etc. El documento debe tener un duplicado escrito en el idioma que se habla donde la carga llega a destino.

El comprador utiliza este documento para calcular el peso total del embarque, el volumen y el contenido de la carga. También se debe detallar el marcaje de embarque, los datos del embarcador y del comprador y se debe hacer referencia a la carta de crédito, en caso de ser necesario. Todos estos datos deben coincidir con las condiciones que se establecieron al momento de la venta. La planilla o lista de embalaje se solicita en algunas ocasiones, aunque no siempre es obligatoria.

Sin embargo, se recomienda el uso de esta planilla para facilitar el proceso de control. Este documento se asemeja a la Factura Comercial y describe el contenido del embarque. La planilla debe tener la siguiente información:

- Lugar y fecha de embarque
- Número de pedido
- Peso neto, total y legal
- Altura, ancho y longitud de los productos o paquetes
- Cantidad de paquetes

#### **5.1.2.6 Documentos de Transporte Internacional**

Los documentos de transporte internacional son aquellos que prueban, acreditan y testimonian que el transportista ha recibido las mercancías para trasladarlas bajo un contrato a su destino determinado.

Esta clase de documentos tiene las siguientes formas:

- Prepagado (prepaid). Significa que el transporte es pagado por el expedidor.
- Al cobro (collect). Significa que la mercancía embarcada y antes que el importador la retire tiene que pagar el flete.

A su vez pueden ser:

- Limpio (clean). Cuando no tiene ningún aspecto ni señalización de que la mercancía se encuentra en malas condiciones.
- En verde, sucio o con reservas de origen (dirty). Cuando tiene algún reparo o reserva indicados de forma clara y específicamente por el embarcador.

El documento que se utilizara para realizar nuestras exportaciones es el siguiente:



- **Guía Aérea (AWB)**

La guía aérea, instrumento no negociable, sirve como recibo para el remitente. Emitida por la aerolínea o por el consolidador, la guía aérea indica que el transportista ha aceptado los bienes contenidos en la lista y que se compromete a llevar el envío al aeropuerto de destino, de conformidad con las condiciones anotadas en el reverso del original de la guía. Además, la guía aérea sirve como evidencia documentaria de haber completado el contrato de flete, facturas de flete, certificados de seguro y la declaración de aduanas. La guía de carga ofrece indicaciones al personal del transportista sobre el manejo, despacho y entrega de los envíos.

El transportista no llevará ninguna parte de la consignación hasta que haya recibido toda la carga y hasta que el exportador emita la guía aérea. Como se señala en el reverso del documento, los transportistas se reservan el derecho de transportar la carga de cualquier manera que puedan. Esto significa que pueden transferirla a otros transportistas, incluso por camión si creen que es para beneficio de todos.

La guía aérea no es negociable y no se puede utilizar como instrumento de cobro. Los envíos contra giro deberán estar consignados a un banco local (en la ciudad donde esté localizado el consignatario) y debe especificarse el nombre y dirección del destinatario a quien se notificará. Aunque la guía aérea prevén un espacio para los seguros, es preferible verificar con el transportista la seguridad de que ofrezca la cobertura, ya que algunos no lo hacen.

**Contenido:**

- Nombre del transportista
- Firma o autenticación del transportista o su agente.
- Descripción de la mercancía aceptada para su transporte.
- El aeropuerto de origen y destino como lo indica el crédito.

### 5.1.2.7 Cupón del CORPEI

Este cupón carece de validez sin la certificación impresa del Banco que recibe el pago de la cuota. La suma de USD \$ 500 o más deben ser presentados en la CORPEI, para ser canjeados por un certificado de aportación CORPEI a 10 años redimible.

En Exportaciones el valor de la cuota debe ser cancelado sobre el 1.5 por mil sobre el valor FOB, con un mínimo de USD \$ 5,00.

**CUPON CORPEI DE EXPORTACION**  
COMISION DE PROMOCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES CORPEI

Nº 3109273

Ciudad: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_  
DIA MES AÑO

Nombre del Aportante: \_\_\_\_\_

Tipo/Número Identificación:  R.U.C.  C.C.  C.I.  PASAPORTE \_\_\_\_\_

Nº FUE / DAU \_\_\_\_\_  
(Nº Preinscripción del Formulario o DAU)

Valor FOB: USD \$ \_\_\_\_\_ Valor Cuota: USD \$ \_\_\_\_\_ CORPEI  
(Base imponible)

Declaro que la información contenida en este formulario tiene origen veraz, es verdadera y veraz a la Institución Promotora responsable de toda responsabilidad, inclusive respecto a términos y condiciones de este cupón.

Fecha de Expedición: \_\_\_\_\_

FOR-FOP-02/Ver-Jun-03

### 5.1.2.8 Certificados

Existen varios documentos que se utilizan dentro de este grupo todo depende del producto y el país de destino, como por ejemplo certificados sanitarios, certificados fitosanitarios, certificados de origen, entre otros. Para este producto no se requieren certificados, ni siquiera de origen porque entre Ecuador y Egipto no existen acuerdos comerciales.

### **5.1.2.9 Certificado de Inspección (Voluntario)**

Muchas empresas extranjeras exigen este documento para protegerse en disputas por calidad y conformidad con el transportista. Típicamente este documento es una declaración jurada del transportista o de una compañía independiente de inspección, que certifica la calidad, cantidad y conformidad de los bienes con la orden de compra.

### **5.1.2.10 Declaración Aduanera**

La Declaración Aduanera Única (DAU) se debe realizar previa a la exportación, este proceso será realizado por el Agente de Aduanas, debidamente inscrito en el Ministerio de Economía. Este documento consta de tres formularios (A, B y C).

La Ley Orgánica de Aduanas establece un plazo de 15 días para que se declare las mercancías. Este documento para nuestra exportación debe adjuntarse con:

- Formulario Único de Exportación aprobado
- Original o copia negociable del conocimiento de embarque marítimo
- Factura Comercial
- Certificado de inspección(consultar)
- Certificado Fitosanitario
- Certificado de origen
- Agente Afianzado de Aduana

Es obligatorio la intervención del agente afianzado de aduanas en los siguientes casos:

- Para exportaciones efectuadas por entidades del sector público.
- Para los regímenes especiales.

## **5.2 Fases de la Exportación**

### **5.2.1 Fase de Pre-embarque**

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente a la Corporación Aduanera Ecuatoriana la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

### **5.2.2 Fase Post-Embarque**

Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentará ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAU impresa.
- Orden de Embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).
- Pago a CORPECUADOR (para exportaciones de banano).
- CORPEI

### **5.3 Productos Exportables**

Todos los productos dentro del territorio ecuatoriano son exportables; excepto:

- Los considerados como patrimonio nacional de valor artístico, cultural, arqueológico o histórico.
- La flora y fauna silvestre en proceso de extinción y sus productos, salvo los que se realicen con fines científicos, educativos y de intercambio internacional con instituciones científicas.
- Nómina de productos de prohibida exportación.

## 5.4 Elección del Incoterm

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

Existen trece Incoterms que la Cámara Internacional del Comercio, ha dividido en cuatro grupos que tienen sus propios términos y sus características.

### Grupo E

- **Ex Work (EXW).**- Significa que el vendedor entrega la mercancía en su fábrica, almacén, taller, etc.

### Grupo F

- **Free Carrier (FCA).**- Franco transportista, significa que el vendedor entrega la mercadería despachada para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido.
- **Free Alongside Ship (FAS).**- Franco al costado del buque, según este término el vendedor entrega la mercancía cuando es colocada en el muelle al costado del barco en el puerto de embarque.
- **Free on Board (FOB).**- Franco a bordo, significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque marítimo convenido.

### Grupo C

- **Cost and Freight (CFR).**- Costo y flete nos quiere decir que el vendedor entrega la mercadería cuando sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque y debe pagar los costos y el flete necesarios.

- **Carriage Paid to (CPT).**- Transporte pagado hasta, significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por el.
- **Carriage and Insurance Paid to (CIP).** - Transporte y seguro pagado hasta, el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por el mismo y debe cancelar los costos del transporte.

#### **Grupo D**

- **Delivered at Frontier (DAF).**- Entregada en frontera, el vendedor realiza la entrega cuando la mercadería es puesta sobre los medios de transportes utilizados y no descargados, en el puerto y lugar de frontera convenidos antes de la aduana fronteriza del país vecino.
- **Delivered Ex – Ship (DES).**- Entregada sobre buque, señala que la responsabilidad del vendedor llega hasta poner la mercancía a bordo del buque sin despacharla de aduana para la importación.
- **Delivered Ex - Quay (DEQ).**- Entregada en muelle, indica que el vendedor corre con el riesgo hasta descargar la mercancía del buque sobre el muelle, sin despachar de aduana para la importación.
- **Delivered Duty Unpaid (DDU).**- Entregada derechos no pagados, simboliza que el vendedor debe realizar la entrega de la mercancía en el lugar de destino acordado sin despachar de aduana para la importación y sin descargarla.
- **Delivered Duty Paid (DDP).**- Entregada derechos pagados, el vendedor debe entregar la mercadería, despachados de aduana para la importación y sin descargarlos del transporte en el establecimiento del comprador.

BISUART.EC CIA. LTDA realizará sus exportaciones mediante el término de negociación CIP, (Transporte y seguro pagado hasta), el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por el mismo y debe cancelar los costos del transporte.

Las obligaciones del vendedor:

- Suministro de las mercancías de conformidad con el contrato
- Debe obtener la licencia de exportación u otra autorización oficial y realizar todos los trámites aduaneros necesarios.
- Contratos de transporte y seguro.
- Entregar las mercancías a la empresa de transporte.

### **5.5 Formas de Pago**

El flujo de dinero a través de las fronteras nacionales es complejo y requiere el uso de documentos especiales. Los importadores deben negociar y transferir los fondos de un banco a otro a través de las fronteras nacionales puede complicarse y requerir tiempo.

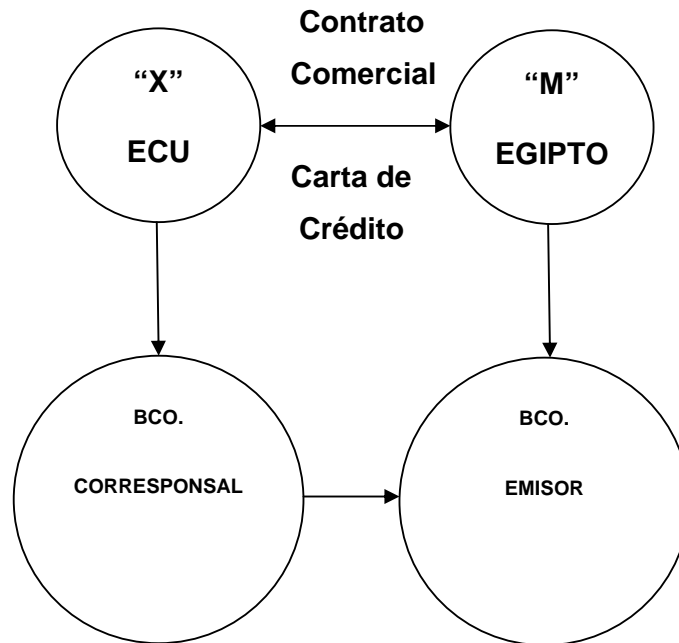
Cada una de las compañías tiene su propia forma de comercializar, su propio sello distintivo para cerrar negocios y dentro de ello, su característica propia de pago.

El exportador tiene cinco formas básicas para cobrar sus exportaciones (prepago, giro a la vista, giro a plazos, cartas de crédito y seguro de crédito a la exportación)

Se va a utilizar la carta de crédito porque es el método más seguro de cobranza.



### 5.5.1 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. Es decir, es un compromiso escrito asumido por un banco de efectuar el pago al vendedor a su solicitud y de acuerdo con las instrucciones del comprador hasta la suma de dinero indicada, dentro de determinado tiempo y contra entrega de los documentos indicados.

Sirve para garantizar la compra y venta de un producto, brindando seguridad tanto al exportador como al importador.

Las características o descripción del contrato de crédito deben contemplar lo siguiente:

- Nombre y dirección del ordenante y beneficiario
- Monto de la carta de crédito

- Documentos a exigir, dentro de estos podemos citar:
  - Conocimiento de embarque marítimo
  - Factura Comercial
  - Lista de empaque
  - Certificado de origen
  - Lista de precios
  - Certificado de inspección
  - Certificado de Seguro
- Puntos de Salida y destino
- Fecha de vencimiento de la carta de crédito.
- Descripción de la mercancía.
- Tipo de carta de crédito.
- Tipos de embarques.
- Cobertura de Seguros.
- Formas de pago
- Instrucciones especiales

Dentro de las cartas de crédito podemos encontrar numerosos tipos y la se utilizara para nuestra negociación es la siguiente:

#### **5.5.1.1 Beneficios de la Carta de Crédito de Exportación**

- Asesoría especializada para verificar términos y condiciones del crédito.
- Disponibilidad de comprobante de todas las comisiones y gastos.
- Revisión de documentos para asegurar que se apeguen al contrato.
- Rapidez en el pago.
- Información oportuna y veraz sobre el estado de cuenta de sus operaciones en créditos comerciales.
- Comprobantes de todas las comisiones y gastos cobrados por este servicio.

### **5.5.1.2 Carta de Crédito Confirmada**

La carta de crédito confirmada es aquella en que el Banco corresponsal confirma la carta de crédito y se convierte en el pagador de la obligación a nombre del Banco Emisor por envío del importador, por esta razón el Banco corresponsal deber cubrirse de riesgos financieros y económicos al Banco emisor, e irrevocable porque el contenido de la carta de crédito no se puede alterar total o parcialmente son el consentimiento previo de ambas partes.

### **5.5.1.3 Carta de Crédito Irrevocable**

Requiere el consentimiento del banco emisor, del beneficiario o exportador y el solicitante para rendir cualquier reforma, modificación o cancelación de los términos originales. Este tipo de carta de crédito es la que más se usa y la preferida por los exportadores, debido a que el pago siempre está asegurado y presentados los documentos que cumplen con los términos de la carta de crédito. Las cartas de crédito irrevocables pueden estar o no confirmadas.

Se acordara que el pago de la exportación por medio de la carta de crédito irrevocable, debido que este tipo de carta nos brinda seguridad. El Banco en el país del importador está obligado a pagar y dispuesto a aceptar todos los giros a la vista, los mismos que se pagarán tan pronto como se presenten en el banco los documentos correctos mencionados anteriormente.

## CAPITULO VI

### INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

#### 6.1 Inversión del Proyecto

El objetivo de este capítulo es canalizar como la información que provee el estudio de mercado, técnico y organizacional, para definir la cuantía de las inversiones de un proyecto, debe sistematizarse con el fin de ser incorporada como un antecedente más en la proyección más en la proyección del flujo de caja que posibilite su posterior evaluación.

En este proyecto se clasifican las inversiones en:

- Inversión en Activos Fijos Tangibles
- Inversión Activos Intangibles
- Inversión en Capital de Trabajo

La inversión total del proyecto se detalla de la siguiente manera:

CONCEPTO	VALOR ANUAL
Activo Fijo Tangible	7263.63
Activo Fijo Intangible	2550.00
Capital de Trabajo	60607.30
<b>TOTAL</b>	<b>70420.93</b>

**Autor:** Santiago Villavicencio

#### 6.1.1 Inversión en Activos fijos tangibles

Las inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizaran en el proceso de transformación de los insumos o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto. Constituyen activos fijos, entre otros terrenos, edificios, maquinarias, muebles, herramientas, vehículos.

En este caso vamos a registrar las inversiones que se realizara en maquinaria y equipos, equipos de cómputo, equipos de oficina, muebles y enseres.

En el caso del proyecto la inversión en los activos fijos tangibles arroja un resultado de \$ 7263.63

Todos estos activos están sujetos a la depreciación a excepción de los terrenos si lo hubiere, lo que servirá para calcular de mejor manera los impuestos que le correspondieren a la empresa.

**Detalle:**

- **Maquinarias y Equipos**

CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNITARIO (DÓLARES)	PRECIO TOTAL (DÓLARES)
1	Balanza electrónica	660.80	660.80
<b>SUBTOTAL</b>			660.80
<b>2% IMPREVISTOS</b>			13.22
<b>TOTAL</b>			674.02

**Fuente:** [www.mercadolibre.com](http://www.mercadolibre.com)

**Autor:** Santiago Villavicencio

- Equipos de Computo

CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNITARIO (DÓLARES)	PRECIO TOTAL (DÓLARES)
5	Equipos Pentium 4 / 3.06GHZ (Incluye CPU, monitor 17", teclado, mouse, parlantes, impresora multifunción Lexmark x1185	789.00	3945.00
1	Impresora laser Impresora laser LEXMARK E232	141.00	141.00
1	Hp Multifunción, Scanner, impresora, copiadora Modelo F4280	99.00	4185.00
<b>SUBTOTAL</b>			4193.00
<b>2% IMPREVISTOS</b>			83.86
<b>TOTAL</b>			4276.86

**Fuente:** www.cinticomp.com

**Autor:** Santiago Villavicencio

- **Equipos de Oficina**

CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNITARIO (DÓLARES)	PRECIO TOTAL (DÓLARES)
6	Teléfono Sencillo Panasonic Kx-Ts520 Cabinas Oficina	17.00	102.00
1	Fax Panasonic Con Altavoz Y Call Id Modelo Kx-Fp205 Nuevo	135.00	135.00
<b>SUBTOTAL</b>			237.00
<b>2% IMPREVISTOS</b>			4.74
<b>TOTAL</b>			241.74

**Fuente:** www.mercadolibre.com

**Autor:** Santiago Villavicencio

- **Muebles y Enseres**

CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNITARIO (DÓLARES)	PRECIO TOTAL (DÓLARES)
7	Escritorio En L Nuevo Estación De Trabajo Oficina Fabricante	160.00	960.00
7	Sillas de escritorio	45.00	315.00
3	Archivadores Metálicos De 4 Gavetas Para Carpetas Colgantes	151.80	455.40
10	Sillas de espera (estáticas)	30.00	300.00
<b>SUBTOTAL</b>			2030.40
<b>2% IMPREVISTOS</b>			40.61
<b>TOTAL</b>			2071.01

**Fuente:** www.mercadolibre.com

**Autor:** Santiago Villavicencio

### 6.1.2 Activos Intangibles

Las inversiones en activos intangibles son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Constituyen inversiones intangibles susceptibles de amortizar y, al igual que la depreciación, afectaran al flujo de caja indirectamente por la vía de una disminución en la renta imponible y, por tanto de los impuestos pagaderos.

Las principales inversiones que constituyen los activos intangibles son:

- Gastos de organización
- Gastos en patentes y licencias
- Gastos de capacitación
- Costo del estudio del proyecto
- Gastos de puesta en marcha o gastos de constitución.

En este caso vamos a incluir el costo de estudio del proyecto y el gasto de constitución, lo cual nos da un valor de \$2500.

**Detalle:**

DESCRIPCIÓN	VALOR
Estudio del proyecto	1000.00
Constitución legal de la empresa	1500.00
<b>SUBTOTAL</b>	2500.00
<b>2% IMPREVISTOS</b>	50.00
<b>TOTAL</b>	2550.00

**Autor:** Santiago Villavicencio



### 6.1.3 Inversión en Capital de Trabajo

Es el conjunto de recursos necesarios en la forma de activos corrientes que deberá disponer el inversionista, para la operación normal de proyecto, hasta que los ingresos generados cubran los gastos de operación, durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.

El capital de trabajo para el caso de este proyecto se lo calculará por un trimestre hasta recibir los ingresos por ventas.

**Detalle:**

- **Capital de Trabajo**

DESCRIPCIÓN	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
Transporte interno	102.00	408.00
Mercadería	44523.00	178092.00
Materiales Indirectos	1384.14	5536.56
Mano de obra directa	1760.91	7043.64
Mantenimiento	55.57	222.28
Seguro	48.46	193.84
Gastos Administrativo	8288.10	33152.40
Gastos Generales	2520.69	10082.76
Gastos de ventas	1924.43	7697.72
<b>TOTAL</b>	<b>60607.30</b>	<b>242429.20</b>

**Autor:** Santiago Villavicencio

### 6.2 Financiamiento

Se debe identificar las fuentes de financiamiento con las cuales podríamos contar. Básicamente existen 2 fuentes de financiamiento:

- **Fuentes Propias.-** las cuales provendrán de los socios que tengan la empresa, y de las utilidades del ejercicio.
- **Fuentes Ajenas.-** que son la que se obtienen de préstamos bancarios, proveedores, familiares, amigos e inversionistas.

### 6.2.1 Estructura del Financiamiento

Para que los inversionistas determinen cual será la estructura de financiamiento, primero se debe conocer cuál es el monto y el volumen de la inversión total. Saber con cuanto cuenta para aportar ya sea en dinero o en activos, para así poder estimar cuanto será necesario en fuentes ajenas.

En el caso de nuestra empresa los socios están en capacidad de aportar con el 30.25% de la inversión, mientras que se necesitara del 69.75% de recursos ajenos.

FINANCIAMIENTO	PORCENTAJE	VALOR
Recursos Propios	30.25%	21300
Recursos Ajenos	69.75%	49120.93
<b>TOTAL</b>	100%	70420.93

**Autor:** Santiago Villavicencio

### 6.2.2 Cuadro Fuentes y Usos

La empresa cuenta con un capital de \$21000 que será aportado por los 3 socios y se realizará un préstamo bancario de \$49035.22. En este cuadro se refleja de donde provienen los recursos y que uso se los dará.

DESCRIPCION	VALOR	RECURSO PROPIO		RECURSO AJENO	
		%	VALOR	%	VALOR
Maquinarias y equipos	674.02	0.96	674.02		
Equipos de Computo	4276.86	6.07	4276.86		
Equipos de Oficina	241.74	0.34	241.74		
Muebles y Enseres	2071.01	2.94	2071.01		
Activos Intangibles	2550.00	3.62	2550.00		
Capital de Trabajo	60607.3	16.31	11486.37	69.75	49120.93
<b>TOTAL</b>	<b>70420.93</b>	<b>30.25</b>	<b>21300.00</b>	<b>69.75</b>	<b>49120.93</b>

Autor: Santiago Villavicencio

### 6.2.3 Tabla de Amortización

El Corporación Financiera Nacional nos otorgara un préstamo de primer piso que financia máximo hasta el 70% para proyectos nuevos con plazo de pago de 3 años de plazo a una tasa de interés de 10,5 % a la inversión que se realiza concerniente al capital de trabajo, sin periodo de gracia y con cuotas anuales de pago. **(ANEXO I)**

El monto de crédito es \$49120.93

Para realizar las amortizaciones se lo realizará a través del factor de recuperación del capital:

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

i= Interés

n= Número de años plazo

$$FRK = \frac{(1 + 0.105)^3 * 0.105}{(1 + 0.105)^3 - 1}$$

$$FRK = 0.405659195$$

Luego de haber obtenido el factor se lo multiplica por el valor del préstamo bancario y se obtendrá el valor de los dividendos.

$$D = 49120.93 * 0.405659195$$

$$D = 19926.35692$$

**Detalle:**

PERIODO	MONTO INICIAL	INTERES	CUOTA DE PAGO	AMORTIZACION	SALDO INSOLUTO
1	49120.93	5157.70	19926.36	14768.66	34352.27
2	34352.27	3606.99	19926.36	16319.37	18032.90
3	18032.90	1893.45	19926.36	18032.90	0.00

**Autor:** Santiago Villavicencio

## CAPITULO VII

### COSTOS, GASTOS E INGRESOS

#### 7.1 Costos<sup>48</sup>

El establecimiento de los costos dentro de un proyecto se basa fundamentalmente en el programa de producción y ventas fijadas en la empresa, así como de los registros de los coeficientes técnicos del proceso productivo de los cuales se desprende los requerimientos de materia prima, materiales directos, materiales indirectos e insumos en general y la mano de obra especificados en el flujo grama de procesos.

##### 7.1.1 Costos de Producción o Costos Directos<sup>49</sup>

Son aquellos que pueden identificarse directamente con el proceso, trabajo, o cualquier otra sección de la empresa, no son más que las determinaciones realizadas en el estudio técnico.

DESCRIPCIÓN	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
Transporte Interno	102.00	408.00
Mercadería	44523.00	178092.00
Materiales Indirectos	1384.14	5536.56
Mano de Obra Directa	1760.91	7043.63
<b>TOTAL</b>	<b>47770.05</b>	<b>191080.19</b>

**Autor:** Santiago Villavicencio

<sup>48</sup> Barreno Luís, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos

<sup>49</sup> Hernández Hernández Abraham y Hernández Villalobos Abraham, Formulación y evaluación de proyectos de inversión.

## Detalle:

- **Trasporte Interno Proveedor – Empresa**

Este es el transporte que se va a utilizar desde la ciudad de Otavalo en donde se encuentran nuestros proveedores, hacia la ciudad de Quito en donde estará ubicada la planta de empaque y embalaje en conjunto con su área administrativa. Este flete será contratado a un transportista particular, sin embargo debe cumplir con normas necesarias para el buen traslado de la mercadería.

DESCRIPCIÓN	U. DE MEDIDA	CANTIDAD TRIMESTRAL	VALOR UNITARIO	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
Transporte Interno	Flete	1	100.00	100.00	400.00
			<b>SUBTOTAL</b>	100.00	400.00
			<b>2% IMPREVISTOS</b>	2.00	8.00
			<b>TOTAL</b>	102.00	408.00

**Autor:** Santiago Villavicencio

- **Mercadería**

Para iniciar con el ejercicio de la empresa compraremos a nuestros proveedores un total de 12000 juegos de bisutería de tagua de varios modelos.

Como ya se había explicado en el estudio técnico los proveedores tienen la capacidad de entregarnos 6000 juegos mensuales por lo cual vamos a comprar la producción de 2 meses que viene a dar un total de 12000 juegos al trimestre, ya que el mes restante ocuparemos en los demás procesos concernientes a la exportación, de igual manera los precios ya fueron detallados en el estudio técnico.

DESCRIPCIÓN	U. DE MEDIDA	CANTIDAD TRIMESTRAL	VALOR UNITARIO	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
Juegos de Bisutería de Tagua	Juego	12000	3.63	43650.00	174600.00
<b>SUBTOTAL</b>				43650.00	174600.00
<b>2% IMPREVISTOS</b>				873.00	3492.00
<b>TOTAL</b>				44523.00	178092.00

**Autor:** Santiago Villavicencio

- **Materiales Indirectos**

No forman parte del producto en sí, pero sirven para la presentación formal del producto terminado. Aquí se incluye las cajas, etiquetas, etc.

DESCRIPCIÓN	U. DE MEDIDA	CANTIDAD TRIMESTRAL	VALOR UNITARIO	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
Cajas de Cartón Grande Estándar	U	200	0.48	96.00	384.00
Cajas para Empaque Pequeña	U	12000	0.07	840.00	3360.00
Etiquetas Adhesivas de Producto	U	12000	0.03	360.00	1440.00
Etiquetas de Exportación	U	200	0.03	6.00	24.00
Pallets	U	4	3.50	14.00	56.00
Cinta de Embalaje	U	10	3.50	35.00	140.00
Plástico de Embalaje (10 m x 50cm)	Tubos	2	3.00	6.00	24.00
<b>SUBTOTAL</b>				1357.00	5428.00
<b>2% IMPREVISTOS</b>				27.14	108.56
<b>TOTAL</b>				1384.14	5536.56

**Autor:** Santiago Villavicencio

- **Mano de Obra Directa**

Es aquella en la que intervienen personalmente manipulando la materia prima, las cantidades requeridas de mano de obra estará en relación directa al número de unidades producidas.

Se necesitara 2 persona que trabajen en el proceso de empaque, bodega, y despacho, lo cual costará a la empresa

Nuestros empleados recibirán sus sueldos con todo lo que la Ley dispone, el sueldo básico mínimo es 218 dólares más beneficios de ley, lo cual representara a la empresa un costo de \$586.97 mensuales durante el primer año, lo que al trimestre representa 1760.91. **(ANEXO II)**

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL PRIMER AÑO	VALOR MENSUAL A PARTIR SEGUNDO AÑO	VALOR ANUAL PRIMER AÑO	VALOR ANUAL A PARTIR SEGUNDO AÑO
Empacador, Bodeguero	287.73	305.89	3452.76	3670.68
Empacador, Bodeguero	287.73	305.89	3452.76	3670.68
<b>SUBTOTAL</b>	575.46	611.78	6905.52	7341.36
<b>2 % IMPREVISTOS</b>	11.51	12.24	138.12	146.83
<b>TOTAL</b>	586.97	624.02	7043.64	7488.19

**Autor:** Santiago Villavicencio

### 7.1.2 Costos Fabricación o Costos Indirectos

Son costos de los recursos que participan en el proceso productivo; pero que no se incorporan físicamente al producto final.



DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL
Mantenimiento	222.28
Depreciaciones	1748.47
Amortizaciones	510.00
Seguros	193.84
<b>TOTAL</b>	<b>2674.59</b>

**Autor:** Santiago Villavicencio

### 7.1.2.1 Mantenimiento

Corresponde a la cantidad de dinero necesario para mantener los activos fijos de la empresa y así evitar que se dañen o desgasten rápidamente.

- La maquinaria y equipos deben encontrarse en óptimas condiciones, para lo que se fijará un 3% de su valor.
- Si bien es que los empleados deben cuidar los muebles pero en algunas puede ocurrir un accidente, por esta razón se cubrirá con un 2% estas situaciones.
- La tecnología siempre tiene avances o puede sufrir daños por el mal uso, por que se determina un 3% anual del valor de la inversión para solucionar estas situaciones.

**Detalle:**

DESCRIPCIÓN	VALOR ORIGINAL	% ANUAL	VALOR TOTAL ANUAL	VALOR MENSUAL	VALOR TRIMESTRAL
Maquinaria y Equipos	674.02	3%	20.22	1.69	5.06
Muebles y Enseres	2071.01	2%	62.13	5.18	15.53
Equipos de Oficina	241.74	2%	7.25	0.60	1.81
Equipos de Computo	4276.86	3%	128.31	10.69	32.08
		<b>SUBTOTAL</b>	217.91	18.16	54.48
		<b>2% IMPREVISTOS</b>	4.36	0.36	1.09
		<b>TOTAL</b>	222.28	18.52	55.57

**Autor:** Santiago Villavicencio

### 7.1.2.2 Depreciaciones Activos Fijos Tangibles<sup>50</sup>

Es la pérdida del valor de un activo fijo, como consecuencia del uso. Para prevenir la necesidad de reemplazo de un determinado activo al fin de su vida, cada año se traspassa una parte de las utilidades de la empresa a un fondo especial llamado fondo de Depreciación.

El método utilizado para la depreciación es de Línea Recta.

<sup>50</sup> Barreno Luís, Compendio de Proyectos y Presupuestos”

**Detalle:**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>INVERSIÓN</b>	<b>VIDA ÚTIL</b>	<b>% DEPRECIACION</b>	<b>VALOR TOTAL ANUAL</b>
Maquinaria y equipos	674.02	10	10%	67.40
Muebles y enseres	2071.01	10	10%	207.10
Equipos de oficina	241.74	5	20%	48.35
Equipos de computo	4276.86	3	33.33%	1425.62
<b>TOTAL</b>	<b>7263.63</b>			<b>1748.47</b>

**Autor:** Santiago Villavicencio

### 7.1.2.2.1 Proyección de la Depreciación

DESCRIPCIÓN	VALOR ORIGINAL	VIDA ÚTIL	2009	2010	2011	2012	2013	2015	2016	2017	2018	2019
Maquinaria y Equipos	674.02	10	67.40	67.40	67.40	67.40	67.40	67.40	67.40	67.40	67.40	67.40
Muebles y Enseres	2071.01	10	207.10	207.10	207.10	207.10	207.10	207.10	207.10	207.10	207.10	207.10
Equipos de Oficina	241.74	5	48.35	48.35	48.35	48.35	48.35	48.35	48.35	48.35	48.35	48.35
Equipos de Computo	4276.86	3	1425.62	1425.62	1425.62	1425.62	1425.62	1425.62	1425.62	1425.62	1425.62	1425.62
<b>TOTAL</b>			1748.47	1748.47	1748.47	1748.47	1748.47	1748.47	1748.47	1748.47	1748.47	1748.47

**Autor:** Santiago Villavicencio

### 7.1.2.3 Amortizaciones

Son valores que significan el cargo anual que se hace para recuperar la inversión de activos diferidos, se lo descuenta en cinco años.

Detalle:

DESCRIPCIÓN	VALOR ORIGINAL	VIDA ÚTIL	VALOR ANUAL
Gastos de Constitución y Estudio del Proyecto	2550	5	510
<b>TOTAL</b>	2550		510

Autor: Santiago Villavicencio

### 7.1.2.4 Seguro

Los seguros constituyen un valor que sirve para prevenir cualquier daño, accidente, pérdida total/parcial o algún inconveniente que se pueda presentar con los activos fijos tangibles.

Los porcentajes están en base a las tasas que rigen las aseguradoras.

DESCRIPCIÓN	VALOR ORIGINAL	VIDA ÚTIL	VALOR TOTAL ANUAL
Maquinaria y Equipos	674.02	10	16.85
Muebles y Enseres	2071.01	10	41.42
Equipos de Oficina	241.74	5	7.25
Equipos de Computo	4276.86	3	128.31
<b>TOTAL</b>	7263.63		193.84

Autor: Santiago Villavicencio

La vida útil del equipo de computo es 3 años, por lo tanto en los años 2012, 2015 y 2018 compraremos nuevos equipos; por tratarse de un proyecto supondremos que será el mismo valor que al inicio de la inversión. De igual manera sucede con los equipos de oficina y la maquinaria y cuya vida útil es 5 años, y, se comprara nuevos equipos en el año 2014.

A continuación se presenta una tabla con la proyección de seguros durante la vida útil del proyecto.

#### 7.1.2.4.1 Proyecciones de Seguros

DESCRIPCIÓN	VIDA ÚTIL	VALOR ORIGINAL 2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Maquinaria y Equipos	10	674.02	606.62	539.22	471.81	404.41	337.01	269.61	202.21	134.80	67.40	0.00
Seguro 2.5%	2.5%	16.85	15.17	13.48	11.80	10.11	8.43	6.74	5.06	3.37	1.69	
Muebles y Enseres	10	2071.01	1863.91	1656.81	1449.71	1242.61	1035.51	828.40	621.30	414.20	207.10	0.00
Seguro 2%	2%	41.42	37.28	33.14	28.99	24.85	20.71	16.57	12.43	8.28	4.14	
Equipos de Oficina	5	241.74	193.39	145.04	96.70	48.35	241.74	193.39	145.04	96.70	48.35	0.00
Seguro 3%	3%	7.25	5.80	4.35	2.90	1.45	7.25	5.80	4.35	2.90	1.45	
Equipos de Computo	3	4276.86	2851.24	1425.62	4276.86	2851.24	1425.62	4276.86	2851.24	1425.62	4276.86	2851.24
Seguro 3%	3%	128.31	85.54	42.77	128.31	85.54	42.77	128.31	85.54	42.77	128.31	
<b>TOTAL</b>		193.84	143.78	93.74	172.00	121.95	79.16	157.42	107.37	57.32	135.58	

**Autor:** Santiago Villavicencio

## **7.2 Gastos**

Se denomina gasto a la partida contable que disminuye el beneficio o aumenta la pérdida de una entidad.

La empresa realiza un gasto cuando obtiene una contraprestación real del exterior, es decir, cuando percibe alguno de estos bienes o servicios. Así, incurre en un gasto cuando disfruta de la mano de obra de sus trabajadores, cuando utiliza el suministro eléctrico para mantener operativas sus instalaciones, etc.

### **7.2.1 Gastos Administrativos Y Gastos Generales**

Son gastos reconocidos sobre las actividades administrativas globales de una empresa.

Para que una empresa pueda marchar, es necesario que se realicen gastos los cuales participen dentro de la coordinación, gestión. Estos no varían ya que no están en función del volumen de producción.

- **Sueldos y Salarios**

En el **(ANEXO III)** se describe los sueldos básicos y las prestaciones sociales para cada uno de las personas que trabajan en el área administrativa.



**Detalle:**

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL PRIMER AÑO	VALOR MENSUAL A PARTIR SEGUNDO AÑO	VALOR ANUAL PRIMER AÑO	VALOR ANUAL A PARTIR SEGUNDO AÑO
Gerente General y Gerente de Comercio Exterior	636.43	678.08	7637.16	8136.96
Gerente Administrativo y Financiero	581.6	619.09	6979.2	7429.08
Asistente Contable	327.3	348.13	3927.6	4177.56
Gerente de Marketing Y Venta	581.6	619.09	6979.2	7429.08
Gerente de Compras y Stocks	581.6	619.09	6979.2	7429.08
<b>SUBTOTAL</b>	2708.53	2883.48	32502.36	34601.76
<b>2% IMPREVISTOS</b>	54.17	57.67	650.05	692.04
<b>TOTAL</b>	2762.70	2941.15	33152.40	35293.80

**Autor:** Santiago Villavicencio

### 7.2.2 Gastos Generales

- **Materiales y Suministros**

Para que el personal administrativo pueda trabajar con normalidad necesita suministro de servicios básicos y suministros de oficina, además que para mantener en orden el establecimiento utilizaremos suministros de limpieza.

DESCRIPCIÓN	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
Servicios Básicos	433.75	5205.00
Materiales de Aseo y útiles de Oficina	60.00	720.00
Arriendos	250.00	3000.00
Publicidad, Pagina Web	80.00	960.00
<b>SUBTOTAL</b>	823.75	9885.00
<b>2% IMPROVISTOS</b>	16.48	197.69
<b>TOTAL</b>	840.23	10082.76

**Autor:** Santiago Villavicencio

**Detalle:**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Energía Eléctrica	Kilovatios	1917	0.15	287.55	3450.60
Agua	m3	67	0.60	40.20	482.40
Teléfono	Minutos			50.00	600.00
Internet	3.5 PORTA			56.00	672.00
<b>TOTAL</b>				433.75	5205.00

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Materiales de Limpieza	20.00	240.00
Útiles de Oficina	40.00	480.00
<b>TOTAL</b>	60.00	720.00

**Autor:** Santiago Villavicencio

### 7.2.3 Gastos de Ventas

Los gastos de ventas tratan sobre las actividades relacionadas con el proceso de hacer llegar el producto desde el lugar de producción hasta el consumidor final.

Algunos de estos gastos (CORPEI, Póliza de Seguro Internacional, Comisión de bancos) se obtienen de la matriz logística que se encuentra en los ingresos, ya que estos gastos se estiman de la suma de varios rubros.

COMPONENTES	AEREO	
	COSTOS TRIMESTRALES	COSTOS ANUALES
Flete Interno (proveedor-empresa)	102.00	408.0
Mercadería	44523.00	178092.00
Mano de obra directa	1760.91	7043.63
Materiales indirectos	1384.14	5536.56
Gastos administrativos	8288.10	33152.40
Gastos Generales	2520.69	10082.76
Generación de Documentos	2.35	9.40
<b>Exwork</b>	58581.19	234324.75
Flete Interno (empresa - aeropuerto)	20.40	81.60
<b>FCA</b>	58601.59	234406.35
Costos de Agente de Aduana	102.00	408.00
<b>FOB</b>	58703.59	234814.35
Corpei	1.46	5.84
Transporte Internacional	872.10	3488.40
<b>CPT</b>	59577.15	238308.59
Seguro Internacional	282.70	1130.80
<b>CIP</b>	59859.85	239439.39

**Autor:** Santiago Villavicencio

**Detalle:**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR TRIMESTRAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Costo de Generación de Documentos	2.35	9.40
Flete Interno	20.40	81.60
Costo CORPEI	1.46	5.84
Póliza de Seguro Internacional	282.70	1130.80
Costos de Transporte Internacional	872.10	3488.40
Costos de Agente de Aduana	102.00	408.00
Comisión de Bancos por envió	643.42	2573.68
<b>TOTAL</b>	<b>1924.43</b>	<b>7697.72</b>

**Autor:** Santiago Villavicencio

- **Costo de Generación de Documentos**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TRIMESTRAL	COSTO ANUAL
Factura Comercial	2	0.15	0.30	1.20
Lista de Empaque	2	0.15	0.30	1.20
DAU (Régimen precedente 15)	1	0.30	0.30	1.20
Manifiesto Electrónico	1	0.40	0.40	1.60
DAU (Régimen 40-Exportación)	1	1.00	1.00	4.00
		<b>SUBTOTAL</b>	2.30	9.20
		<b>2% IMPROVISTOS</b>	0.05	0.20
		<b>TOTAL</b>	2.35	9.40

**Autor:** Santiago Villavicencio

- **Transporte Interno Empresa – Aeropuerto**

DETALLE	COSTO UNITARIO	COSTO TRIMESTRAL	COSTO ANUAL
Transporte Interno Empresa Aeropuerto	20.00	20.00	80.00
		<b>SUBTOTAL</b>	20
		<b>2% IMPROVISTOS</b>	0.40
		<b>TOTAL</b>	20.40
			81.60

**Autor:** Santiago Villavicencio

- **Agente de Aduana**

<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TRIMESTRAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
Agente Afianzado de Aduana	100.00	100.00	400.00
	<b>SUBTOTAL</b>	100.00	400.00
	<b>2%</b>	2.00	8.00
	<b>IMPROVISTOS</b>		
	<b>TOTAL</b>	102.00	408.00

**Autor:** Santiago Villavicencio

- **Flete Internacional**

<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TRIMESTRAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
Flete Internacional	855.00	855.00	3420.00
	<b>SUBTOTAL</b>	855.00	3420.00
	<b>2%</b>	17.10	68.48
	<b>IMPROVISTOS</b>		
	<b>TOTAL</b>	872.10	3488.40

**Autor:** Santiago Villavicencio

**Calculo:**

- Peso bruto 250 kg (200 cajas), peso cargable 240 kg (200 cajas).  
Al ser el bruto más alto se calcula por este peso.
- Tarifa 200 a 300 kg es USD 3kg = USD 750
- Fuel Surcharge (Gasolina) USD 0.32/kg = 80
- Security 25 flat

**Total del flete USD 855**

- **Seguro Internacional**

Para asegurar la carga contra todo riesgo, se ha recurrido a la empresa **AIG Metropolitana** de seguros y reaseguros, otorgando una póliza para aplicación de Seguro de transporte, en donde el porcentaje para obtener la prima será de 0.40% todo riesgo del valor CPT (Carriage pay to), asignando un total de USD \$ 184.92 por envío.

**Detalle:**

59475.15	<b>Valor CPT</b>
237.90	<b>0.4% Seguro todo Riesgo</b>
8.33	<b>3.5% Superintendencia de Compañías</b>
2.38	<b>1% Derecho de Emisión</b>
28.55	<b>12% IVA</b>
277.15	<b>Subtotal Asegurado</b>
5.54	<b>2% Imprevistos</b>
282.70	<b>Total Asegurado</b>

**Autor:** Santiago Villavicencio

- **CORPEI**

El CORPEI se calcula el 1.5 por mil del valor FOB, con un mínimo de \$5.

$$(58703.59) * 1.5 / 1000 = 88.06$$

$$2\% \text{ IMPREVISTOS} = 89.82$$

Pero como ya se explico anteriormente el Corpei es una cuota redimible en 10 años, así que el verdadero costo que nos representa es el costo de oportunidad si este dinero estuviera en el banco y generara ingreso, para lo cual utilizamos la tasa pasiva del banco internacional que es 6.50% anual

$89.82 \times 6.50\% / 12 * 3 = 1.46$  (Costo trimestral trimestral)

- **Comisión de Bancos por Envío**

Como se estipulo en el capitulo V, el método de cobranza que se va a utilizar va a ser la carta de crédito a la vista, confirmada e irrevocable, por ser el método más seguro.

La carta de crédito se abrirá con Banco Internacional, por valores de comisión de aviso de \$60, 0.25% Trimestre o fracción para la comisión de confirmación sobre el valor CIP (termino de negociación acordado), con un mínimo de USD \$100, el 0.50% sobre el valor flat para la comisión de negociación, y sobre la comisión de aceptación es el 2%. Valor CIP tomado de los ingresos pag. 161. **(ANEXO IV)**

<b>CARTA DE CREDITO DE EXPORTACION</b>		<b>TARIFAS</b>	<b>COSTO TRIMESTRAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
Comisión de Aviso		60.00	60.00	240.00
Comisión de Confirmación (Trimestre o fracción)	min. 100	0.25%	183.60	734.40
Comisión de Negociación (Flat)	min. 100	0.50%	367.2	1468.8
Portes		20.00	20	80
		<b>TOTAL</b>	630.80	2523.20
		<b>2%</b>	12.62	50.46
		<b>IMPROVISTOS</b>		
		<b>TOTAL</b>	643.42	2573.68

**Autor:** Santiago Villavicencio

### **Tiempo Costo/\$**

Comisión de aviso 60.00 1 hora 60.00

Comisión de confirmación (trimestre o fracción) min (100) 0.25%

Comisión de negociación (flat) min (100) 0.50%

Portes \$20



## 7.2.4 Gasto Financiero

El gasto financiero representa el monto que vamos a pagar por utilizar un crédito bancario, en resumen es el interés.

AÑO	VALOR INTERESES
1	5157.70
2	3606.99
3	1893.45

**Autor:** Santiago Villavicencio

## 7.3 Proyección de los Costos y Gastos

Se clasifican los costos en fijos y variables partiendo de los cuadros de costos, con el objetivo de determinar el punto de equilibrio.

Los costos fijos se relacionan con los costos indirectos, los cuales no están ligados al número de venta sino que se convierten en costos constantes, como son gastos administrativos, depreciaciones, amortizaciones, mantenimiento, seguros, gastos financieros.

Los costos variables, aunque la empresa no produce la bisutería, si aporta con un proceso de empaque y embalaje para lo cual se incluye, mercadería, materiales indirectos, mano de obra directa y gasto de ventas.

Los costos proyectados se basan mediante el programa de compra de la mercadería y la demanda del comprador, para lo cual se clasifican los costos en fijos y variables, además que lo vamos a proyectar con un rango de holgura por imprevistos de 2% de crecimiento del proyecto. Este dato es un porcentaje razonable, ya que según datos de CORPEI el negocio de exportación de bisutería ha aumentado en un promedio de 12% del año 2007 al 2008.

**(ANEXO V)**

Para la proyección de costos consideramos la inflación del Ecuador que se encuentra en 4.19% (Estimado Diciembre 2009), tomando en cuenta que hasta julio se registra una inflación del 2.79%. Datos Banco Central del Ecuador.

## **(ANEXO VI)**

### **7.4 Ingresos**

“Para la elaboración del presupuesto de ingresos del proyecto, se debe partir de la demanda total insatisfecha. Todo cálculo de este presupuesto tendrá como basamento fundamental, la cantidad o volumen de ventas proyectada a lo largo de la vida útil del proyecto y el precio de ventas establecido para el mismo.”<sup>51</sup>

#### **7.4.1 Análisis del precio de venta**

El precio de venta se lo puede determinar de varias maneras, sin embargo en este caso lo vamos a calcular con la formula:

$$\text{Precio de venta} = \text{Costos} + \text{Utilidad}$$

Debemos tomar en cuenta que dentro de los costos no vamos a tomar en cuenta el costo de comisión de bancos por envío en el gasto de ventas, ya que este valor se calcula de los ingresos que es lo que queremos asegurar que nos cancelen mediante una carta de crédito. Por tal motivo debemos también tomar en cuenta que la utilidad esperada también pueda cubrir este costo que a la postre va a mermar la utilidad, pero sin embargo asegura que se cancele la deuda por parte del importador.

---

<sup>51</sup> Barreno Luís, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos

<b>COSTOS VARIABLES</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>
Transporte Interno Proveedor – Empresa	408.00
Mercadería	178092.00
Mano de Obra Directa	7043.63
Materiales Indirectos	5536.56
Gasto de Ventas	5124.04
<b>TOTAL</b>	<b>196204.2</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>	
Gastos Administrativos	33152.40
Gastos Generales	10082.76
Seguro	193.84
Gasto Financiero	5090.14
<b>TOTAL</b>	<b>48519.14</b>

**Autor:** Santiago Villavicencio

<b>Costos Fijos</b>	48519.14
<b>Costos Variables</b>	196204.2
<b>Costo Total</b>	244723.37
<b>Costo Unitario</b>	5.10
<b>Costo Caja</b>	306.00

<b>Costo de la unidad de cotización</b>	306.00
<b>% Utilidad</b>	20%
<b>Precio de venta CIP</b>	367.20
<b>Precio de venta CIP unitario</b>	6.12

**Autor:** Santiago Villavicencio

El precio de venta CIP según el Estudio de Mercado del Capítulo III del presente proyecto, se encuentra en un promedio de \$11.25 por unidad. Este promedio se realizó tomando en cuenta los diferentes de empresas que se dedican a la venta de bisutería de tagua, mediante sus páginas web para exportación, sin embargo vamos a tomar el precio obtenido bajo la fórmula  $PVP = COSTOS + UTILIDAD$  lo cual nos va a garantizar cubrir los costos y además obtener la utilidad esperada, por lo cual el precio de venta unitario

sería de \$6.12 y por unidad de cotización o caja de 60 unidades el precio es \$367.20.

Para proyectar nuestros ingresos se utilizará la tasa de inflación de Egipto para finales de 2008 que es de 8,8% sobre una oferta que cada año va a tener un crecimiento del 2%

**Detalle:**

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA KG</b>	<b>OFERTA UNIDADES ANUALES</b>	<b>OFERTA UNIDADES TRIMESTRALES</b>	<b>NUMERO DE CAJAS</b>	<b>PRECIO CIP</b>	<b>INGRESOS TOTALES</b>
2009	960	48000	12000	800	367.20	293760.00
2010	979.2	48960	12240	816	399.51	326003.10
2011	998.78	49939	12485	832	434.67	361646.10
2012	1018.76	50938	12735	849	472.92	401510.63
2013	1039.13	51957	12989	866	514.54	445590.73
2014	1059.92	52996	13249	883	559.82	494319.63
2015	1081.12	54056	13514	901	609.08	548783.24
2016	1102.74	55137	13784	919	662.68	609004.43
2017	1124.79	56240	14060	937	721.00	675574.78
2018	1147.29	57365	14341	956	784.45	749929.82

**Autor:** Santiago Villavicencio

## CAPITULO VIII

### EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

#### 8.1 Objetivo de la Evaluación

“Es establecer las bondades de decisión tomada por los inversionistas de asignar recursos a una inversión específica. Es decir, es comprobar la virtud de un proyecto desde el punto de vista financiero, midiendo el nivel de utilidad que obtiene como justo rédito al riesgo de utilizar sus recursos económicos en la alternativa de la inversión elegida.”<sup>52</sup>

Los aspectos contables e indicadores de rentabilidad a utilizar son los siguientes:

- Balance General Inicial
- Estado de Resultados Proyectado
- Flujo de Caja
- Tasa de descuento
- Valor Actual Neto
- Tasa Interna de Retorno
- Periodo de Recuperación de la Inversión
- Punto de equilibrio
- Otros indicadores

#### 8.2 Balance General Inicial

“Es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a su propietario, a una fecha determinada.

---

<sup>52</sup> Barreno Luís, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos

Al elaborar el balance general el empresario obtiene la información valiosa sobre su negocio, como el estado de sus deudas, lo que debe cobrar o la disponibilidad de dinero en el momento o en un futuro próximo.

En resumen, es una fotografía clara y sencilla de lo que un empresario tiene en la fecha en que se elabora.”<sup>53</sup>

En este Estado deben el activo, pasivo y el patrimonio.

### Estado de situación Inicial

<b>ACTIVOS</b>			<b>PASIVOS</b>		49120.93
<b>Activo Corriente</b>		60607.30			
			Préstamo a Corto Plazo	49120.93	
Capital de Trabajo	60607.30				
			<b>PATRIMONIO</b>		21300
<b>Activo fijo</b>		7263.63			
			Capital	21300	
Maquinaria y Equipos	674.02				
Muebles y Enseres	2071.01				
Equipos de Oficina	241.74				
Equipos de Computo	4276.86				
<b>Activos Diferidos</b>		2550			
Gastos de Constitución	1530				
Estudio del Proyecto	1020				
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>70420.93</b>	<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>		<b>70420.93</b>

Autor: Santiago Villavicencio

### 8.3 Estado de Resultados<sup>54</sup> del Inversionista

Es un documento contable complementario donde se informa detallada y ordenadamente el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado.

<sup>53</sup> [www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/balancege.htm](http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/balancege.htm)

<sup>54</sup> [www.mitecnologico.com/Main/ConceptoEstadoDeResultados](http://www.mitecnologico.com/Main/ConceptoEstadoDeResultados)

Presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; proporciona la utilidad neta de la empresa. Generalmente acompaña a la hoja del Balance General.

Estado que muestra la diferencia entre el total de los ingresos en sus diferentes modalidades; venta de bienes, servicios, cuotas y aportaciones y los egresos representados por costos de ventas, costo de servicios, prestaciones y otros gastos y productos de las entidades del sector en un periodo determinado.

El estado de resultados está compuesto por las cuentas nominales, transitorias o de resultados, o sea las cuentas de ingresos, gastos y costos. Los valores deben corresponder exactamente a los valores que aparecen en el libro mayor y sus auxiliares, o a los valores que aparecen en la sección de ganancias y pérdidas de la hoja de trabajo.

### Estado de Resultados Projectado

DESCRIPCIÓN	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos	293760.00	326003.10	361646.10	401510.63	445590.73	494319.63	548783.24	609004.43	675574.78	749929.82
Transporte interno proveedor - empresa	408.00	433.18	441.84	450.68	459.70	468.89	478.27	487.83	497.59	507.54
Mercadería	178092.00	189083.48	192865.15	196722.45	200656.90	204670.04	208763.44	212938.71	217197.49	221541.44
Mano de obra directa	7043.64	7950.35	8109.35	8271.54	8436.97	8605.71	8777.82	8953.38	9132.45	9315.10
Materiales indirectos	5536.56	5878.27	5995.83	6115.75	6238.06	6362.82	6490.08	6619.88	6752.28	6887.32
<b>Utilidad bruta</b>	<b>102679.80</b>	<b>122657.82</b>	<b>154233.92</b>	<b>189950.21</b>	<b>229799.10</b>	<b>274212.16</b>	<b>324273.62</b>	<b>380004.62</b>	<b>441994.97</b>	<b>511678.42</b>
Gastos Generales	10082.76	10495.14	10924.40	11371.20	11836.29	12320.39	12824.29	13348.81	13894.77	14463.07
Gastos Administrativos	33152.40	36737.32	38276.61	39880.40	41551.39	43292.39	45106.34	46996.30	48965.44	51017.10
Gastos de ventas	7354.96	8172.81	8336.26	8502.99	8673.05	8846.51	9023.44	9203.91	9387.99	9575.75
<b>Utilidad operacional</b>	<b>52089.68</b>	<b>67252.55</b>	<b>96696.65</b>	<b>130195.61</b>	<b>167738.37</b>	<b>209752.87</b>	<b>257319.54</b>	<b>310455.61</b>	<b>369746.77</b>	<b>436622.51</b>
Gastos financieros	5157.70	3754.51	1970.90							
<b>Utilidad antes del reparto</b>	<b>46931.98</b>	<b>63498.04</b>	<b>94725.76</b>	<b>130195.61</b>	<b>167738.37</b>	<b>209752.87</b>	<b>257319.54</b>	<b>310455.61</b>	<b>369746.77</b>	<b>436622.51</b>
15% de trabajadores	7039.80	9524.71	14208.86	19529.34	25160.76	31462.93	38597.93	46568.34	55462.02	65493.38
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>39892.18</b>	<b>53973.33</b>	<b>80516.89</b>	<b>110666.27</b>	<b>142577.62</b>	<b>178289.94</b>	<b>218721.61</b>	<b>263887.27</b>	<b>314284.75</b>	<b>371129.13</b>
25% a la renta	9973.05	13493.33	20129.22	27666.57	35644.40	44572.48	54680.40	65971.82	78571.19	92782.28
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>29919.14</b>	<b>40480.00</b>	<b>60387.67</b>	<b>82999.70</b>	<b>106933.21</b>	<b>133717.45</b>	<b>164041.21</b>	<b>197915.45</b>	<b>235713.57</b>	<b>278346.85</b>

Autor: Santiago Villavicencio



## 8.4 Tasa de Descuento del Inversionista

Es el costo de oportunidad o tasa que corresponderá a la rentabilidad que el inversionista exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de esos recursos, en proyectos con niveles similares.<sup>55</sup>

ta= Tasa activa	10,5%
tp= Tasa pasiva	5,35%
rp= Recursos propios	30.25%
ra= Recursos ajenos	69.75%
Inflación	4,09%
tlr= Tasa libre de riesgo	12%
t= tasa impositiva	36,25%

$$t = 100\% - 15\% (\text{Participación trabajadores}) = 85\%$$

$$t = 85\% * 25\% (\text{impuesto a la renta}) = 21,25\%$$

$$t = 85 - 21,25\% = 63,75\%$$

$$t = 1 - 0,6375 = 0,3625$$

Según la CORPEI la tasa libre de riesgo de las empresas de exportación de bisutería es del 12%, tomando en cuenta que está en alza la exportación de este tipo de productos.

$$td = \text{Tasa pasiva} * (\% \text{recursos propios}) + (\text{tasa activa} * (1-t) * (\% \text{recursos ajenos})) + \text{TLR} + \text{inflación}$$

$$td = 0,0535 * (0,3025) + (0,105 * (1 - 0,3625) * (0,6975)) + 0,12 + 0,0409$$

$$td = 0.223772656$$

$$td = 22.37\%$$

---

<sup>55</sup> [www.mitecnologico.com/Main/ConceptoEstadoDeResultados](http://www.mitecnologico.com/Main/ConceptoEstadoDeResultados)

## 8.5 Flujo de Caja<sup>56</sup> del Inversionista

Son los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado.

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

El estudio de los flujos de caja dentro de una empresa, puede ser utilizado para determinar:

- Problemas de liquidez. El ser rentable no significa necesariamente poseer liquidez. Una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto permite anticipar los saldos en dinero.
- Para analizar la viabilidad de proyectos de inversión, los flujos de fondos son la base de cálculo del Valor actual neto y de la Tasa interna de retorno.
- Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica.

Se toma en cuenta como año de inversión inicial el año 0, y se toma en cuenta que se debe realizar nueva inversión al cuarto, sexto, séptimo y decimo año en nuevos activos.

### 8.5.1 Valor Residual

Es el valor monetario que tendrán los activos fijos que todavía tienen vida útil después de varios años de operación.

---

<sup>56</sup> [es.wikipedia.org/wiki/Flujo\\_de\\_caja](https://es.wikipedia.org/wiki/Flujo_de_caja)

$l_j$  = Valor inicial del activo

$n_j$  = Número de años a depreciar el activo

$d_j$  = Número de años ya depreciado el activo al momento de la evaluación

$$VR = l_j - ((l_j/n_j)*d_j)$$

- **Equipo de Cómputo**

$$VR = 4193.00 - ((4193.00/3)*2)$$

$$VR = 1397.67$$

**Valor Residual Total**

1397.67 dólares

### Flujo de Caja Proyectado

Descripción	Año0	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Utilidad</b>		<b>29919.14</b>	<b>40480.00</b>	<b>60387.67</b>	<b>82999.70</b>	<b>106933.21</b>	<b>133717.45</b>	<b>164041.21</b>	<b>197915.45</b>	<b>235713.57</b>	<b>278346.85</b>
Depreciaciones (+)		1748.47	1748.47	1748.47	1748.47	1748.47	1748.47	1748.47	1748.47	1748.47	1748.47
Amortizaciones (+)		510.00	510.00	510.00	510.00	510.00					
Valor Residual (+)											1397.67
Recuperación Capital de Trabajo (+)											60607.3
Inversiones (-)	70420.93				4193.00		2267.40	4193.00			4193.00
Prestamos (+)	49120.93										
Amortización Deuda (-)		14768.66	16319.37	18032.90							
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	<b>-21300</b>	<b>17408.95</b>	<b>26419.10</b>	<b>44613.24</b>	<b>81065.17</b>	<b>109191.68</b>	<b>133198.52</b>	<b>161596.68</b>	<b>199663.92</b>	<b>237462.04</b>	<b>337907.29</b>

**Autor:** Santiago Villavicencio

## 8.6 Valor Actual Neto (VAN) del Inversionista

“Significa traer a los valores de hoy los flujos futuros y se calcula sacando la diferencia entre todos los ingresos y los egresos o en su efecto el flujo neto de caja expresado en moneda actual a través de una tasa de descuentos específica. En función de estos resultados, este criterio sugiere que el proyecto debe aceptarse si su VAN, es igual o superior a cero.”<sup>57</sup>

Este indicador nos indica de manera monetaria si el proyecto es o no rentable.

$$\text{VAN} = - \text{Flujo de caja periodo } 0 + (\text{FCN}_1 / (1+i)^1 + \dots + \text{FCN}_n / (1+i)^n)$$

### VAN

AÑO	FCN	FCNA
0	-21300	-21300
1	17408.95	14225.6402
2	26419.10	17640.7302
3	44613.24	24342.2938
4	81065.17	36143.5943
5	109191.68	39781.9285
6	133198.52	39654.7248
7	161596.68	39312.1879
8	199663.92	39691.1454
9	237462.04	38573.3608
10	337907.29	44852.8567
<b>VAN</b>		<b>312918.4626</b>

**Autor:** Santiago Villavicencio

<sup>57</sup> Barreno Luís, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos

El VAN del proyecto es mayor que cero, esto quiere decir que se cubre la inversión y se logra rentabilidad.

### 8.7 Tasa Interna de Retorno (TIR) del Inversionista

“El criterio de la tasa interna de retorno (TIR) evalúa el proyecto en una función única tasa de rendimiento por periodo, con la cual la totalidad de beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual, que es lo mismo que calcular la tasa que hace al VAN igual a cero.”<sup>58</sup>

Representa el rendimiento en porcentaje que ofrece el proyecto como premio a la decisión de invertir en una alternativa de inversión seleccionada.<sup>59</sup>

AÑOS	FCN	Tm (1.35)	TM (1.36)
0	-21300	-21300	-21300
1	17408.95	7408.0636	7376.6735
2	26419.10	4783.9025	4743.4469
3	44613.24	3437.6381	3394.1242
4	81065.17	2658.0483	2613.2822
5	109191.68	1523.5273	1491.5216
6	133198.52	790.8466	770.9521
7	161596.68	408.2793	396.3222
8	199663.92	214.6628	207.4931
9	237462.04	108.6384	104.5650
10	337907.29	65.7838	63.0489
<b>VAN</b>		99.3907	-138.5705

**Autor:** Santiago Villavicencio

$$TIR = Tm + (TM - Tm) \times (VAN_{Tm} / (VAN_{Tm} - VAN_{TM}))$$

Tm = Tasa Menor

TM = Tasa Mayor

<sup>58</sup> SAPAG Nassir, Preparación y Evaluación de Proyectos, pág. 323.

<sup>59</sup> Barreno Luís, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos

VAN  $t_m$  = Valor Actual Neto de la Tasa Menor

VAN  $T_M$  = Valor Actual Neto de la Tasa Mayor

$$TIR = T_m + (T_M - T_m) \times (VAN T_m / (VAN T_m - VAN T_M))$$

$$TIR = 1.35 + (1.36 - 1.35) \times (99.3907 / (99.3907 + 138.5705))$$

$$TIR = 1.35 + (0.01) \times 0.417676074$$

$$TIR = 135.42\%$$

Este porcentaje nos quiere decir que va existir una gran rentabilidad durante la vida útil del proyecto.

Como el TIR es mayor que la tasa de descuento (22.48%) se acepta el proyecto.

### **8.3 Periodo de Retorno de la Inversión (PRI)**

“Este método es muy importante como indicador cuando el inversionista desea conocer en qué tiempo podrá recuperar su dinero invertido en una alternativa de inversión determinada, los que tendrán que ser comparados con el número de periodos aceptables por la empresa.”<sup>60</sup>

En nuestro proyecto la inversión inicial es \$9384.20, por el porcentaje de préstamo solicitado, este valor se vuelve positivo en el año 2010, es decir se recupera el capital en este año siendo muy conveniente para el inversionista.

---

<sup>60</sup> SAPAG Nassir, Preparación y Evaluación de Proyectos, pág. 329

AÑOS	FCN	FCNA	
0	-21300	-21300	-21300
1	17408.95	14225.6402	-7074.3598
2	26419.10	17640.7302	10566.3704
3	44613.24	24342.2938	34908.6642
4	81065.17	36143.5943	71052.2585
5	109191.68	39781.9285	110834.1870
6	133198.52	39654.7248	150488.9117
7	161596.68	39312.1879	189801.0997
8	199663.92	39691.1454	229492.2451
9	237462.04	38573.3608	268065.6059
10	337907.29	44852.8567	312918.4626

**Autor:** Santiago Villavicencio

### 8.8 Punto de Equilibrio<sup>61</sup>

El análisis del PUNTO DE EQUILIBRIO estudia la relación que existe entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales. Se entiende por punto de equilibrio aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos. En otras palabras, a este nivel de producción y ventas la utilidad operacional es cero, o sea, que los ingresos son iguales a la sumatoria de los costos y gastos operacionales. También el punto de equilibrio se considera como una herramienta útil para determinar el apalancamiento operativo que puede tener una empresa en un momento determinado.

<sup>61</sup> [www.pymesfuturo.com/puntodeequilibrio.htm](http://www.pymesfuturo.com/puntodeequilibrio.htm)



## Costos Fijos y Variables

COSTOS VARIABLES	
DESCRIPCIÓN	VALOR
Transporte Interno	408.00
Proveedor – Empresa	
Mercadería	178092.00
Mano de Obra Directa	7043.63
Materiales Indirectos	5536.56
Gasto de Ventas	7697.72
<b>TOTAL</b>	198777.91
COSTOS FIJOS	
Gastos Administrativos	33152.4
Gastos Generales	10082.76
Seguro	193.84
Gasto Financiero	5090.14
<b>TOTAL</b>	48519.14

**Autor:** Santiago Villavicencio

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{P*Q}}$$

**Donde:**

CF=Costos Fijos

CV=Costos Variables

P=Precio (\$367.20 c/caja)

Q=Cantidad (800 cajas)

P\*Q=Ingresos

$$PE = \frac{48519.14}{1 - \frac{198777.91}{293760.00}}$$

$$PE=150059.69$$

Según este indicador, tenemos que tener ingresos por \$150059.69 para no ganar ni perder.

Adicionalmente vamos a calcular el punto de equilibrio en unidades de cotización que viene dado por la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CF}{PVu - Cvu}$$

**Donde:**

CF=Costos Fijos

PVu=Precio de venta unitario

Cvu=Costo variable unitario, es decir los costos variables, dividido para el numero de unidades de cotización a exportar

$$PVu=367.20$$

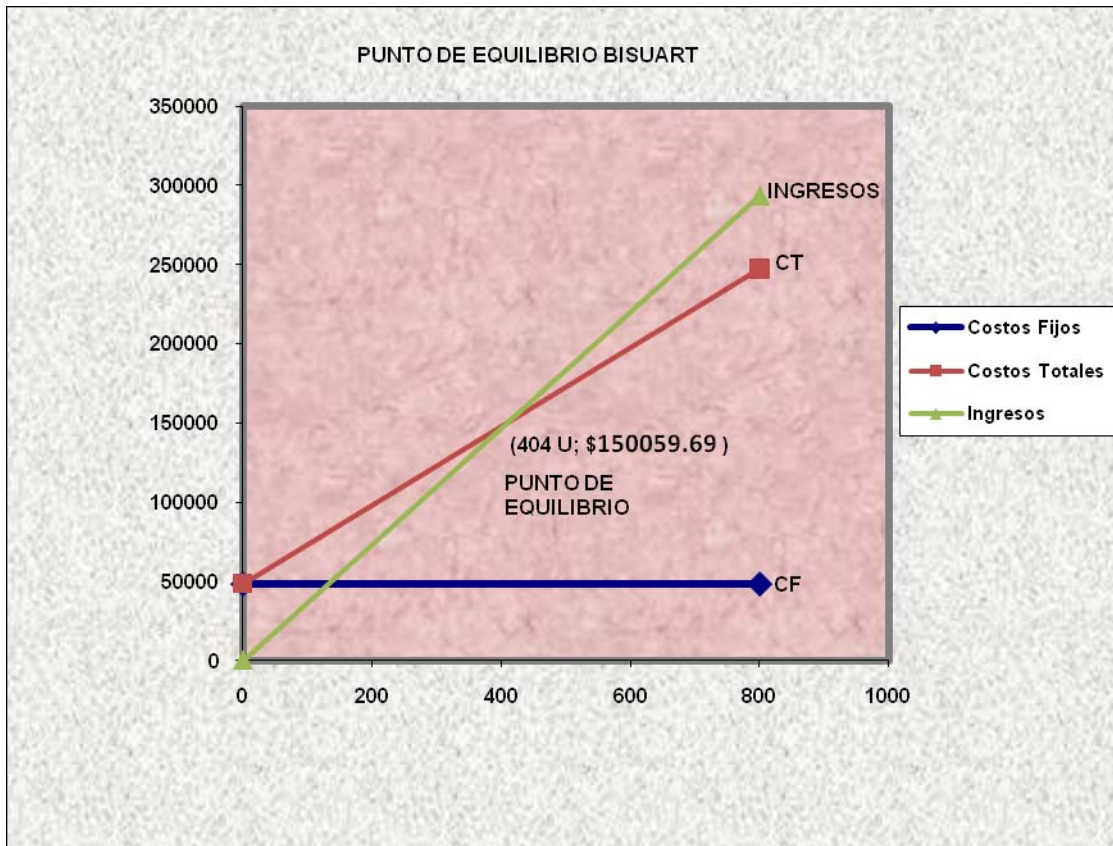
$$CVu=198777.91/800 = 248.47$$

$$PE = \frac{46519.14}{367.20 - 248.47}$$

$$PE = 832.52$$

Estos nos quiere decir que cuando vendamos la caja número 408.65, en realidad 409 cajas porque no se puede vender fracciones, no vamos a ganar ni perder.

## Gráfico



**Autor:** Santiago Villavicencio

## 8.9 Otros Índices Financieros

### 8.9.1 Índices de Rentabilidad

#### 8.9.1.1 Margen de Beneficio sobre las Ventas

Indica la rentabilidad neta por cada dólar de venta

Margen de utilidad = Utilidad neta después de impuestos / ventas totales anuales

Margen de utilidad = 29919.14 / 293760.00

Margen de utilidad = 0.10

### **8.9.1.2 Rendimiento sobre el Valor Neto de la Empresa**

Esta razón permite medir el rendimiento sobre la inversión de los accionistas, llamado valor neto o capital (RVNE).

$$\text{RVNE} = \text{Utilidad desp. Imp} / \text{capital social}$$

$$\text{RVNE} = 29919.14 / 21300$$

$$\text{RVNE} = 1.40$$

### **8.9.2 Apalancamiento**

#### **8.9.2.1 Deuda del Capital Contable (DCC)**

Permite visualizar el grado en que es utilizado el financiamiento de la deuda en relación con el financiamiento del capital contable.

$$\text{DDC} = \text{Deuda Total} / \text{Capital Accionista}$$

$$\text{DDC} = 70420.93 / 21300$$

$$\text{DDC} = 3.31$$

Esto significa que por cada dólar que invirtieron los accionistas, el banco aportó \$3.31.

#### **8.9.2.2 Capacidad de Pago/Razón de Cobertura**

Mide el número de veces que estamos en capacidad de cubrir los gastos financieros

$$\text{Capacidad de pago} = \text{Utilidad Operacional} / \text{Gastos Financieros}$$

$$\text{Capacidad de pago} = 52089.68 / 5157.70$$

$$\text{Capacidad de pago} = 10.01$$

Esto quiere decir que estamos en capacidad de cubrir nuestras obligaciones financieras 10.01 veces

## CAPITULO IX

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 9.1 Conclusiones

- La exportación de bisutería de tagua elaborada artesanalmente constituye una alternativa viable de inversión, ya que Ecuador es el principal exportador de este tipo de productos.
- La tagua representa un producto codiciado en el mercado nacional y extranjero, y un detalle importante es que constituye un producto de la naturaleza renovable.
- La industrialización de este producto, se lo realiza en botones, animelas y en los últimos años se ha venido desarrollando de manera artesanal en forma de diversos productos entre los cuales tenemos la bisutería, teniendo un grado de aceptación muy grande y con el 12% de crecimiento anual.
- Este producto nos ayuda a diversificar las exportaciones de productos no tradicionales, y así poder generar más divisas y fuentes de trabajo para mejorar la actividad económica del país.
- Egipto importa anualmente alrededor de 1000 TM de bisutería de todo tipo, donde su principal proveedor es China.
- Egipto no es un comprador frecuente de bisutería de tagua, sin embargo con la apertura de mercado y experiencia positiva que ha tenido la ecuatoriana Liz Cárdenas en dicho país el proyecto es viable, ya que el mercado egipcio ha aceptado favorablemente el producto.
- El análisis de Mercado nos muestra que existe una gran demanda insatisfecha de 995.27 TM en el primer año de la misma que vamos a cubrir el 0.10%.
- La evaluación económica financiera refleja que el proyecto es viable y rentable, tomando que los resultados nos indica que el proyecto contará con un margen de utilidad que permitirá cubrir los recursos ajenos aportados al mismo, con la puesta a marcha y desarrollo del proyecto, así

como el aumento de capital de la empresa; teniendo un VAN de \$312918.46, un TIR DEL 135.42%, además la inversión será recuperada en el segundo año, y el punto de equilibrio en unidades para el primer año es de 404 cajas; cifras que nos permitirán recuperar los egresos y a la vez proporcionarnos una utilidad significativa.

## **9.2 Recomendaciones**

- Después de haber realizado el presente proyecto, en especial el estudio de mercado y la evaluación financiera, se recomienda ponerlo en marcha, ya que representa rentabilidad.
- El gobierno debe impulsar a la producción y exportación de productos no tradicionales, ya que estos se encuentran en un gran incremento en la actualidad por la calidad del producto.
- La ciudad de Otavalo cuenta con gran calidad en la producción de productos artesanales, lo cual es muy interesante para promover la exportación de los mismos.
- Promocionar este tipo de productos en nuevos mercados, además del mercado europeo y norteamericano.
- El Gobierno debería establecer nuevos acuerdos con otros países como Egipto que permitan mejorar las exportaciones eliminando trabas y barreras de introducción al mercado externo.
- Incentivar la promoción y comercialización de productos artesanales, ya que Ecuador cuenta con una gran calidad en este tipo de productos.
- Establecer un plan de mercadeo y promoción de nuestro producto. Con la finalidad de posicionarnos en el mercado internacional, mediante la participación de ferias, exposiciones y eventos internacionales que permitan dar a conocer el producto así como sus ventajas internacionales.

## BIBLIOGRAFÍA

### Libros

- BACA, Gabriel. Evaluación de Proyectos
- BARRENO, Luís. Compendio de Proyectos y Presupuestos
- Barreno Luís, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos
- Hernández Hernández Abraham y Hernández Villalobos Abraham, Formulación y evaluación de proyectos de inversión.
- MALHOTRA, Naresh. Investigación de Mercados.
- SAPAG Nassir, Preparación y Evaluación de Proyectos.
- Arancel de Importaciones del Ecuador
- Ley de Compañías
- Ley de RUC
- Ley Orgánica de Aduanas
- Ley Orgánica del Régimen Municipal

### Revistas

- Semanario de Economía y Negocios Líderes, 14 de enero del 2008.  
Artículo: Los diseños en tagua de Liz Cárdenas imponen una nueva moda.
- Semanario de Economía y Negocios Líderes, lunes 12 marzo 2007.  
Artículo: El plástico no es amenaza para la tagua.

### Internet

- [es.wikipedia.org/wiki/Egipto#Ecolog.C3.ADa](http://es.wikipedia.org/wiki/Egipto#Ecolog.C3.ADa)
- [es.wikipedia.org/wiki/Flujo\\_de\\_caja](http://es.wikipedia.org/wiki/Flujo_de_caja)
- [es.wikipedia.org/wiki/Gobierno\\_y\\_pol%C3%ADtica\\_de\\_Egipto](http://es.wikipedia.org/wiki/Gobierno_y_pol%C3%ADtica_de_Egipto)
- [www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html](http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html)
- [www.AFROL Mujeres - Egipto.mht](http://www.AFROL Mujeres - Egipto.mht)



- [www.ahmedkandil.es/informacion%20actual.html#Educación](http://www.ahmedkandil.es/informacion%20actual.html#Educación)
- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- [www.bototagua.com/tagua.htm](http://www.bototagua.com/tagua.htm)
- [www.ccq.org.ec/index2.php?option=com\\_content&do\\_pdf=1&id=32](http://www.ccq.org.ec/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=32)
- [www.corpei.org/FrameCenter.asp?Ln=SP&Opcion=3\\_4\\_6](http://www.corpei.org/FrameCenter.asp?Ln=SP&Opcion=3_4_6)
- [www.ecuadorianhands.com/blog-es/artesantias-elaboradas-de-marfil-exotico-tagua/](http://www.ecuadorianhands.com/blog-es/artesantias-elaboradas-de-marfil-exotico-tagua/)
- [www.definición.org](http://www.definición.org)
- [www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/PAGINAS/R.O.Sup.Mayo.5.2000.htm](http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/PAGINAS/R.O.Sup.Mayo.5.2000.htm)
- [www.egiptomania.com/jeroglificos/articulo/](http://www.egiptomania.com/jeroglificos/articulo/)
- [www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/106981-buscan-frenar-fuga-de-la-tagua/](http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/106981-buscan-frenar-fuga-de-la-tagua/)
- [www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/36/demografia.htm](http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/36/demografia.htm)
- [www.gnt.com.ec/obtenerAnularRUC.html](http://www.gnt.com.ec/obtenerAnularRUC.html)
- [www.imbabura.gov.ec/imbaturismo/es/otavalo.php](http://www.imbabura.gov.ec/imbaturismo/es/otavalo.php)
- [www.indexmundi.com/es/egipto/tasa\\_de\\_natalidad.html](http://www.indexmundi.com/es/egipto/tasa_de_natalidad.html)
- [www.indexmundi.com/es/egipto/tasa\\_de\\_mortalidad.html](http://www.indexmundi.com/es/egipto/tasa_de_mortalidad.html)
- [www.indexmundi.com/es/egipto/tasa\\_de\\_migracion\\_neta.html](http://www.indexmundi.com/es/egipto/tasa_de_migracion_neta.html)
- [www.indexmundi.com/es/egipto/tasa\\_de\\_natalidad.html](http://www.indexmundi.com/es/egipto/tasa_de_natalidad.html)
- [www.indexmundi.com/es/egipto/tasa\\_de\\_mortalidad.html](http://www.indexmundi.com/es/egipto/tasa_de_mortalidad.html)
- [www.indexmundi.com/es/egipto/tasa\\_de\\_migracion\\_neta.html](http://www.indexmundi.com/es/egipto/tasa_de_migracion_neta.html)
- [www.indexmundi.com/es/egipto/producto\\_interno\\_bruto\\_\(pib\).html](http://www.indexmundi.com/es/egipto/producto_interno_bruto_(pib).html)
- [www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/balancege.htm](http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/balancege.htm)
- [www.mercadolibre.com](http://www.mercadolibre.com)
- [www.meteorologia.com.uy/glosario\\_z.htm](http://www.meteorologia.com.uy/glosario_z.htm)
- [www.mitecnologico.com/Main/ConceptoEstadoDeResultados](http://www.mitecnologico.com/Main/ConceptoEstadoDeResultados)
- [www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449\\_5304719\\_5296234\\_0\\_EG,00.html](http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5304719_5296234_0_EG,00.html)
- [www.otavalo.gov.ec/laferia.html](http://www.otavalo.gov.ec/laferia.html)

- [www.promonegocios.net/mercadotecnia/mision-concepto.htm](http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/mision-concepto.htm)
- [www.pymesfuturo.com/puntodeequilibrio.htm](http://www.pymesfuturo.com/puntodeequilibrio.htm)
- [www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/forestales/tagua/importancia\\_tagua.htm](http://www.sica.gov.ec/agronegocios/productos%20para%20invertir/forestales/tagua/importancia_tagua.htm)
- [www.trademap.com](http://www.trademap.com)
- [www.turismosierranorte.gov.ec/mintur/index.php?option=com\\_content&view=article&id=134&Itemid=153](http://www.turismosierranorte.gov.ec/mintur/index.php?option=com_content&view=article&id=134&Itemid=153)
- [www.webandmacros.com/Mision\\_Vision\\_Valores\\_CMI.htm](http://www.webandmacros.com/Mision_Vision_Valores_CMI.htm)

# ANEXOS

## ANEXO I

### Tarifas de la Entidad Bancaria (Corporación Financiera Nacional)

CRÉDITO DIRECTO	
<b>DESTINO</b>	Activo fijo: Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente. Capital de Trabajo: Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc. Asistencia técnica.
<b>BENEFICIARIO</b>	Personas naturales. Personas jurídicas sin importar la composición de su capital social (privada, mixta o pública); bajo el control de la Superintendencia de Compañías. Cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones; con personería jurídica.
<b>MONTO</b>	Hasta el 70%; para proyectos nuevos. Hasta el 100% para proyectos de ampliación. Hasta el 60% para proyectos de construcción para la venta. Desde US\$ 10,000* Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total): *El monto máximo será definido de acuerdo a la metodología de riesgos de la CFN.
<b>PLAZO</b>	Activo Fijo: hasta 10 años. Capital de Trabajo: hasta 3 años. Asistencia Técnica: hasta 3 años.
<b>PERÍODO DE GRACIA</b>	Se fijará de acuerdo a las características del proyecto y su flujo de caja proyectado.
<b>TASAS DE INTERÉS</b>	Capital de trabajo: 10.5%; Activos Fijos: 10.5% hasta 5 años.. 11% hasta 10 años.
<b>GARANTÍA</b>	Negociada entre la CFN y el cliente; de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero a satisfacción de la Corporación Financiera Nacional. En caso de ser garantías reales no podrán ser inferiores al 125% de la obligación garantizada. La CFN se reserva el derecho de aceptar las garantías de conformidad con los informes técnicos pertinentes.
<b>DESEMBOLSOS</b>	. De acuerdo a cronograma aprobado por la CFN. Para cada desembolso deberán estar constituidas garantías que representen por lo menos el 125% del valor adeudado a la CFN.
<b>SITUACIONES ESPECIALES DE FINANCIAMIENTO</b>	Aporte del cliente en: Construcción: Hasta el 40% del costo del proyecto, conforme a normativa vigente de la CFN (incluye valor de terreno). Se financia: Terreno: Solamente en proyectos de reubicación o ampliación, conforme a normativa vigente de la CFN.
<b>REQUISITOS</b>	Para créditos de hasta US\$ 300,000 no se requiere proyecto de evaluación. Para créditos superiores a US\$ 300,000 se requiere completar el modelo de evaluación que la CFN proporciona en medio magnético. Declaración de impuesto a la renta del último ejercicio fiscal. Títulos de propiedad de las garantías reales que se ofrecen. Carta de pago de los impuestos. Permisos de funcionamiento y de construcción cuando proceda. Planos aprobados de construcción, en el caso de obras civiles. Proformas de la maquinaria a adquirir. Proformas de materia prima e insumos a adquirir.

## ANEXO II

### Sueldos y Prestaciones Sociales

PERSONAL	SUELDO BÁSICO	APORTE IESS (11.15%)	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	VALOR MENSUAL (PRIMER AÑO)	VALOR MENSUAL (A PARTIR SEGUNDO AÑO)
Empacador/Bodeguero/ Despachador	218	24.31	18.17	18.17	18.16	9.08	287.73	305.89
Empacador/Bodeguero/ Despachador	218	24.31	18.17	18.17	18.16	9.08	287.73	305.89
	436	48.62	36.34	36.34	36.32	18.16	575.46	611.78

**Autor:** Santiago Villavicencio

**Fuente:** Código de Trabajo y El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

Nota: Aprobado el proyecto de ley del Ejecutivo para la entrega mensual de los fondos de reserva de los afiliados al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), el cual estipula que se entregara el 8.33% adicional a su sueldo por concepto de los fondos de reserva o como se venía procediendo anteriormente, es decir que los empleados pueden coger este dinero junto de todas las aportaciones mensuales. Se procede a cumplir esta normativa. A pesar de no existir el registro oficial, la disposición transitoria del congresillo dispuso que se pague de esta manera los fondos de reserva a partir del 17 de julio del 2009. Notar que los fondos de reserva se pagan a partir del segundo año

## ANEXO III

### Sueldos y Prestaciones Sociales

PERSONAL	SUELDO BÁSICO	APORTE IESS 11.15%	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA 8.33%	VACACIONES	VALOR MENSUAL (PRIMER AÑO)	VALOR MENSUAL (A PARTIR SEGUNDO AÑO)
Gerente General y Gerente de Comercio Exterior	500	55.75	41.67	18.17	41.65	20.84	636.43	678.08
Gerente Administrativo y Financiero	450	50.18	37.50	18.17	37.49	18.75	581.60	619.09
Asistente Contable	250	27.88	20.83	18.17	20.83	10.42	327.30	348.13
Gerente de Marketing y Ventas	450	50.18	37.50	18.17	37.49	18.75	581.60	619.09
Gerente de Compras y Stocks	450	50.18	37.50	18.17	37.49	18.75	581.60	619.09
<b>TOTAL</b>	2100	234.17	175	90.85	174.95	87.51	2708.53	2883.48

**Autor:** Santiago Villavicencio

**Fuente:** Código de Trabajo y El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

Nota: Aprobado el proyecto de ley del Ejecutivo para la entrega mensual de los fondos de reserva de los afiliados al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), el cual estipula que se entregara el 8.33% adicional a su sueldo por concepto de los fondos de reserva o como se venía procediendo anteriormente, es decir que los empleados pueden coger este dinero junto de todas las aportaciones mensuales. Se procede a cumplir esta normativa. A pesar de no existir el registro oficial, la disposición transitoria del congresillo dispuso que se pague de esta manera los fondos de reserva a partir del 17 de julio del 2009. Notar que los fondos de reserva se pagan a partir del segundo año



### Previsiones de Inflación para el año 2009

#### INFLACION FIN DE PERIODO

	AÑO 2009
<i>Valor inferior</i>	3.58%
<i>Valor superior</i>	4.09%

#### INFLACION PROMEDIO

	AÑO 2009
<i>Valor inferior</i>	4.76%
<i>Valor superior</i>	5.11%





## ANEXO V

### Proyección con Tasa de Crecimiento de la Oferta

#### (2%) Crecimiento del Proyecto

DESCRIPCIÓN	CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Transporte interno proveedor - empresa	Variable	408.00	416.16	424.48	432.97	441.63	450.46	459.47	468.66	478.04	487.60
Mercadería	Variable	178092.00	181653.84	185286.92	188992.66	192772.51	196627.96	200560.52	204571.73	208663.16	212836.43
Mano de obra directa	Variable	7043.64	7637.95	7790.71	7946.53	8105.46	8267.57	8432.92	8601.58	8773.61	8949.08
Materiales indirectos	Variable	5536.56	5647.29	5760.24	5875.44	5992.95	6112.81	6235.07	6359.77	6486.96	6616.70
Gasto de Ventas	Variable	7697.72	7851.67	8008.71	8168.88	8332.26	8498.90	8668.88	8842.26	9019.11	9199.49
<b>Total</b>		<b>198777.92</b>	<b>203206.92</b>	<b>207271.06</b>	<b>211416.48</b>	<b>215644.81</b>	<b>219957.70</b>	<b>224356.86</b>	<b>228844.00</b>	<b>233420.88</b>	<b>238089.29</b>
Gastos administrativos	Fijo	33152.40	35293.80	35293.80	35293.80	35293.80	35293.80	35293.80	35293.80	35293.80	35293.80
Gastos Generales	Fijo	10082.76	10082.76	10082.76	10082.76	10082.76	10082.76	10082.76	10082.76	10082.76	10082.76
Depreciaciones	Fijo	1748.47	1748.47	1748.47	1748.47	1748.47	1748.47	1748.47	1748.47	1748.47	1748.47
Amortizaciones	Fijo	510.00	510.00	510.00	510.00	510.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Mantenimiento	Fijo	222.28	222.28	222.28	222.28	222.28	222.28	222.28	222.28	222.28	222.28
Seguro	Fijo	193.84	143.78	93.74	172.00	121.95	79.16	157.42	107.37	57.32	135.58
Gasto financiero	Fijo	5157.70	3606.99	1893.45	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Total</b>		<b>51067.45</b>	<b>51608.08</b>	<b>49844.50</b>	<b>48029.31</b>	<b>47979.26</b>	<b>47426.47</b>	<b>47504.73</b>	<b>47454.68</b>	<b>47404.63</b>	<b>47482.89</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>249845.37</b>	<b>254815.00</b>	<b>257115.56</b>	<b>259445.79</b>	<b>263624.07</b>	<b>267384.17</b>	<b>271861.59</b>	<b>276298.68</b>	<b>280825.51</b>	<b>285572.18</b>

Autor: Santiago Villavicencio

## ANEXO VI

### Proyección con tasa de crecimiento de la oferta con (4,09%) Tasa de Inflación

DESCRIPCIÓN	CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Transporte interno proveedor - empresa	Variable	408.00	433.18	441.84	450.68	459.70	468.89	478.27	487.83	497.59	507.54
Mercadería	Variable	178092.00	189083.48	192865.15	196722.45	200656.90	204670.04	208763.44	212938.71	217197.49	221541.44
Mano de obra directa	Variable	7043.64	7950.35	8109.35	8271.54	8436.97	8605.71	8777.82	8953.38	9132.45	9315.10
Materiales indirectos	Variable	5536.56	5878.27	5995.83	6115.75	6238.06	6362.82	6490.08	6619.88	6752.28	6887.32
Gasto de Ventas	Variable	7354.96	8172.81	8336.26	8502.99	8673.05	8846.51	9023.44	9203.91	9387.99	9575.75
<b>Total</b>		<b>198435.16</b>	<b>211518.08</b>	<b>215748.44</b>	<b>220063.41</b>	<b>224464.68</b>	<b>228953.97</b>	<b>233533.05</b>	<b>238203.72</b>	<b>242967.79</b>	<b>247827.15</b>
Gastos administrativos	Fijo	33152.40	36737.32	38276.61	39880.40	41551.39	43292.39	45106.34	46996.30	48965.44	51017.10
Gastos Generales	Fijo	10082.76	10495.14	10924.40	11371.20	11836.29	12320.39	12824.29	13348.81	13894.77	14463.07
Depreciaciones	Fijo	1748.47	1819.98	1819.98	1819.98	1819.98	1819.98	1819.98	1819.98	1819.98	1819.98
Amortizaciones	Fijo	510.00	530.86	530.86	530.86	530.86	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Mantenimiento	Fijo	222.28	231.37	231.37	231.37	231.37	231.37	231.37	231.37	231.37	231.37
Seguro	Fijo	193.84	149.66	97.57	179.03	126.94	82.40	163.86	111.76	59.66	141.13
Gasto financiero	Fijo	5157.70	3754.51	1970.90	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Total</b>		<b>51067.45</b>	<b>53718.85</b>	<b>53851.69</b>	<b>54012.85</b>	<b>56096.83</b>	<b>57746.53</b>	<b>60145.85</b>	<b>62508.22</b>	<b>64971.24</b>	<b>67672.65</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>249502.61</b>	<b>265236.93</b>	<b>269600.13</b>	<b>274076.26</b>	<b>280561.51</b>	<b>286700.51</b>	<b>293678.90</b>	<b>300711.94</b>	<b>307939.03</b>	<b>315499.79</b>

Autor: Santiago Villavicencio

