



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

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

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN
DE CARDAMOMO A EGIPTO PERIODO 2010 - 2020**

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

AUTORA: MÓNICA FERNANDA ESPÍN SARZOSA

DIRECTOR DE TESIS: LCD. BOLIVAR LEON S.

Quito - JUNIO 2010

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la fuerza y perseverancia para culminar mi carrera, a mi querida madre y hermana que siempre han estado a mi lado apoyando y motivando todos y cada uno de mis sueños y objetivos académicos, profesionales y personales.

También dedico el presente proyecto a mi Director de Tesis Lcdo. Bolívar León que supo brindarme su ayuda y conocimientos en el desarrollo de mi proyecto.

DEDICATORIA

Este proyecto lo dedico a mi madre que con su esfuerzo y sacrificio, he culminado con éxito mis estudios universitarios, y a mi hermana que con su cariño y comprensión supo guiarme y aconsejarme en el desarrollo del proyecto.

TABLA DE CONTENIDOS

CAPITULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	PAG. 1
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	PAG. 1
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	PAG. 3
1.3 OBJETIVO GENERAL	PAG. 4
1.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	PAG. 4
1.4 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	PAG. 5
1.5 HIPÓTESIS	PAG. 5
1.6 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN	PAG. 5
1.6.1 VARIABLE DEPENDIENTE	PAG. 6
1.6.2 VARIABLE INDEPENDIENTE	PAG. 6
1.7 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	PAG. 7
1.8 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	PAG. 8
1.8.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	PAG. 8
1.8.2 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN	PAG. 8
1.8.3 FUENTES DE INFORMACIÓN	PAG. 8
1.8.4 POBLACIÓN Y MUESTRA	PAG. 8
1.8.5 TÉCNICAS PARA RECOPILAR DATOS	PAG. 9
1.8.6 HERRAMIENTAS PARA EL PROCESAMIENTO DE DATOS	PAG. 9
1.8.7 TRATAMIENTO Y ANÁLISIS ESTADÍSTICOS DE LOS DATOS	PAG. 9

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO	PAG. 11
2.1 HISTORIA	PAG. 11
2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	PAG. 13
2.2.1 CARACTERÍSTICAS	PAG. 14
2.2.1.1 DESCRIPCIÓN BOTÁNICA DEL CARDAMOMO	PAG. 14
2.2.2 SEMILLAS	PAG. 16
2.2.2.1 CARDAMOMO PARA EXPORTACIÓN	PAG. 19
2.2.2.1.1 PERGAMINO	PAG. 19

2.2.2.1.2 ORO	PAG. 20
2.2.2.1.3 CASCARILLA	PAG. 21
2.2.2.1.3 ACEITE ESENCIAL	PAG. 21
2.2.3 PROPIEDADES	PAG. 22
2.2.5 USOS	PAG. 23
2.2.6 USOS CULINARIOS Y RITUALES RELIGIOSOS	PAG. 23
2.3 CARACTERISTICAS DEL SECTOR	PAG. 24
2.3.1 ANÁLISIS INTERNO DE LA PRODUCCIÓN DE CARDAMOMO	PAG. 24
2.3.2 ANÁLISIS EXTERNO DE LAS EXPORTACIONES DE CARDAMOMO	PAG. 26
2.3.2.1 PRINCIPALES EXPORTADORES MUNDIALES	PAG. 27
2.3.2.2 PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES	PAG. 28
2.4 DETERMINACIÓN DE LA OFERTA MUNDIAL DEL CARDAMOMO	PAG. 29
2.5 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA MUNDIAL DEL CARDAMOMO	PAG. 30
2.6 DETERMINACION DE LA EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL ECUADOR	PAG. 32
2.6.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO SEGÚN ARANCEL	PAG. 33
CAPITULO III	
MARCO LEGAL Y CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	PAG. 34
3.1 COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	PAG. 34
3.1.1 CONCEPTO	PAG. 34
3.1.2 NATURALEZA	PAG. 34
3.1.3 DEL CAPITAL	PAG. 35
3.2 CONSTITUCION DE LA COMPAÑÍA LIMITADA "VERDE ORGANIC HOUSE"	PAG. 35
3.3 ENTIDADES RELACIONADAS	PAG. 37
3.3.1 PRINCIPALES ENTIDADES	PAG. 37
3.3.2 LEYES CONEXAS	PAG. 41
CAPITULO IV	
ESTUDIO DE MERCADO	PAG. 45
4.1. INTRODUCCIÓN	PAG. 45

4.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO	PAG. 45
4.3 ETAPAS DEL ESTUDIO DE MERCADO	PAG. 46
4.4 VISIÓN GENERAL DEL MERCADO DE ECUADOR CON EL RESTO MUNDO	PAG. 46
4.5 MERCADO DE EGIPTO	PAG. 46
4.5.1 CARACTERISTICAS GENERALES DE EGIPTO	PAG. 46
4.5.1.2 ECONOMÍA	PAG. 49
4.5.1.3 PRINCIPALES PRODUCTOS DE LA ECONOMIA DE EGIPTO	PAG. 50
4.5.1.4 TURISMO	PAG. 50
4.5.2 INDICADORES SOCIO - ECONÓMICO DE EGIPTO	PAG. 53
4.5.3 COMERCIO EXTERIOR	PAG. 53
4.5.4 ORGANIZACIONES Y ACUERDOS INTERNACIONALES	PAG. 56
4.6 RELACIÓN BILATERAL ENTRE ECUADOR Y EGIPTO	PAG. 57
4.6.1 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A EGIPTO	PAG. 58
4.7 BALANZA COMERCIAL TOTAL ECUADOR - EGIPTO	PAG. 60
4.8 ANÁLISIS DE LA OFERTA Y DEMANDA NACIONAL DE CARDAMOMO	PAG. 62
4.8.1 ANÁLISIS DE LA OFERTA NACIONAL DE CARDAMOMO	PAG. 62
4.8.1.1 PROYECCIÓN DE LA OFERTA	PAG. 62
4.8.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA NACIONAL DE CARDAMOMO	PAG. 66
4.8.2.1 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	PAG. 67
4.9 ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES DE CARDAMOMO EN EGIPTO	PAG. 69
4.9.1 PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES	PAG. 70
4.10 ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE CARDAMOMO A EGIPTO	PAG. 72
4.11 PRECIOS	PAG. 72
4.12 DISTRIBUCIÓN	PAG. 73
4.12.1 DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN EN EGIPTO	PAG. 73
4.13 TRANSPORTES COMERCIALES E INTERNACIONALES EN EGIPTO	PAG. 74
CAPITULO V	
ESTUDIO TÉCNICO	PAG. 79
5.1 INTRODUCCIÓN	PAG. 79

5.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO	PAG. 79
5.3 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO	PAG. 80
5.4 FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO DEL PROYECTO	PAG. 80
5.4.1 ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL	PAG. 82
5.5 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	PAG. 83
5.6 INGENIERIA DEL PROYECTO	PAG. 84
5.7 EMPAQUE Y ETIQUETADO DE SEMILLAS DE CARDAMOMO	PAG. 84
5.7.1 EMPACADO	PAG. 85
5.7.1.1 CARACTERISTICAS DE EMPAQUE	PAG. 85
5.7.2 CONTENEDORIZACIÓN	PAG. 86
5.7.3 ALMACENAMIENTOS DE CAJAS	PAG. 87
5.7.4 DESPACHO	PAG. 87
CAPITULO VI	
COMERCIO EXTERIOR	PAG. 88
6.1 INTRODUCCIÓN	PAG. 88
6.2 FICHA TECNICA DE LA SEMILLA DE CARDAMOMO	PAG. 88
6.3 FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN	PAG. 89
6.4 CONDICIONES Y TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	PAG. 90
6.4.1 INCOTERMS	PAG. 90
6.4.2 EMBALAJES	PAG. 92
6.4.3 CONDICIONES DE PAGO	PAG. 93
6.5 TRÁMITES DE EXPORTACIÓN EN ECUADOR	PAG. 93
6.6 DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN	PAG. 95
6.7 GASTOS DE EXPORTACIÓN	PAG. 98
6.7.1 CERTIFICADO FITOSANITARIO	PAG. 98
6.7.2 TRANSPORTE HACIA EL PUERTO DE EMBARQUE	PAG. 99
6.7.3 EMISION DEL SEGURO	PAG. 100
6.7.4 TASA ALMACENAJE	PAG. 100
6.7.5 TRÁMITES ADUANEROS	PAG. 101
6.7.6 DOCUMENTOS DE TRANSPORTE	PAG. 101

6.7.7 CORPEI	PAG. 101
6.7.8 TRASNPORTE MARITIMO DESDE EL PUERTO DE EMBARQUE HASTA EL LUGAR DE DESTINO	PAG. 102
6.7.8.1 COBERTURA DE SEGURO INTERNACIONAL	PAG. 102
CAPITULO VII	
INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	PAG. 103
7.1 INTRODUCCIÓN	PAG. 103
7.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO	PAG. 103
7.3 INVERSIONES DEL PROYECTO	PAG. 103
7.3.1 ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	PAG. 104
7.3.1.1 VEHÍCULO	PAG. 105
7.3.1.2 EQUIPOS DE OFICINA	PAG. 105
7.3.1.3 EQUIPO DE COMPUTACIÓN	PAG. 105
7.3.1.4 MUEBLES Y ENSERES	PAG. 106
7.4 ACTIVOS INTANGIBLES	PAG. 107
7.4.1 GASTOS DE CONSTITUCIÓN	PAG. 107
7.4.2 CAPITAL DE TRABAJO	PAG. 108
7.4.3 FINANCIAMIENTO DE LA DEUDA	PAG. 109
7.4.4 ESTRUCTURA DE LA DEUDA	PAG. 109
7.4.5 AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA	PAG. 110
CAPITULO VIII	
COSTOS, GASTOS E INGRESOS	PAG. 112
8.1 INTRODUCCIÓN	PAG. 112
8.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE COSTOS, GASTOS E INGRESOS	PAG. 112
8.3 COSTOS DEL PROYECTO	PAG. 112
8.3.1 MATERIALES DIRECTOS	PAG. 113
8.3.2 MATERIALES INDIRECTOS	PAG. 114
8.3.3 MANO DE OBRA INDIRECTA	PAG. 115
8.3.4 MATENIMIENTO Y REPARACIÓN	PAG. 115
8.3.5 SEGUROS	PAG. 116

8.3.6 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	PAG. 116
8.3.7 GASTOS ADMINISTRATIVOS	PAG. 118
8.3.8 GASTOS DE VENTAS	PAG. 119
8.3.9 GASTOS FINANCIEROS	PAG. 119
8.4 COSTOS TOTALES	PAG. 120
8.4.1 COSTOS TOTALES DEL PROYECTO	PAG. 120
8.5 INGRESOS DEL PROYECTO	PAG. 122
CAPITULO IX	
EVALUACIÓN DEL PROYECTO	PAG. 124
9.1 INTRODUCCIÓN	PAG. 124
9.2 OBJETIVOS DE LA EVALUACION DEL PROYECTO	PAG. 124
9.3 ESTADO DE SITUACION INICIAL	PAG. 125
9.4 ESTADO DE RESULTADOS	PAG. 126
9.5 FLUJO DE CAJA	PAG. 129
9.6 INDICADORES DE RENTABILIDAD	PAG. 130
9.6.1 COSTO DE CAPITAL	PAG. 130
9.6.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)	PAG. 131
9.6.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	PAG. 133
9.6.4 PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION (PRI)	PAG. 135
9.6.5 PUNTO DE EQUILIBRIO	PAG. 136
9.7 INDICADORES FINANCIEROS	PAG. 138
9.7.1 RENTABILIDAD TOTAL (R.O.I)	PAG. 139
9.7.2 RENTABILIDAD SOBRE LOS RECURSOS PROPIOS	PAG. 139
9.7.3 RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	PAG. 139
9.7.4 INDICE DE APALANCAMIENTO	PAG. 140
9.7.5 INDICE DE COBERTURA	PAG. 140
CAPITULO X	PAG. 141
10.1 CONCLUSIONES	PAG. 141
10.2 RECOMENDACIONES	PAG. 143

CAPITULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ecuador es un lugar privilegiado por su clima y posición geográfica, esto lo convierte, sin duda alguna, en un potencial productor a nivel regional y mundial.

Desde hace varios años el constante crecimiento de la demanda de productos tropicales no tradicionales ha permitido al Ecuador expandir su oferta comercial frente al resto del mundo, por ello el presente trabajo se enfoca en el cardamomo que ha tenido un desenvolvimiento prometedor frente a otros, ya que la demanda con tendencia de crecimiento que mantienen desde hace algún tiempo, hace que el mercado de cardamomo, sea objeto de análisis con más detenimiento en cuanto a sus antecedentes, situación actual y perspectivas, dentro de un marco de estudio enfocado en el mercado ecuatoriano y su inserción a nivel mundial, que se ha venido dando en los últimos tiempos por motivo de la globalización.

El presente estudio tiene como objetivo buscar mercados internacionales para productos no tradicionales, desarrollando nuevas exportaciones, que contribuyan al crecimiento del sector agrícola con nuevas alternativas de agro-exportación. La gran demanda en países del Medio Oriente es una razón fundamental.

El cardamomo es muy apetecido en países como : Suecia, Holanda, Alemania; en Asia y Medio Oriente, como: India

Meridional, Sri Lanka, Malasia y Sumatra, Nepal, Tailandia; y aun en América Central; y África.

El cardamomo se encuentra entre las especies más caras del mundo, después de la vainilla y el azafrán.

El cardamomo reúne todas las características idóneas para poder dirigir la investigación de la exportación de este producto hacia Egipto.

Al cardamomo en Egipto y en otros países del entorno le confieren propiedades como: tónico cardíaco, carminativo, estimulante, tonificante, digestivo, antiemético, antiespasmódico, sialagoga, oxigena, produce apetito.

En el Ecuador el cardamomo tiene una baja producción, no se han registrado sembríos grandes de este cultivo, por lo que existe poca competencia local hacia la exportación.

El cultivo del cardamomo en Ecuador se ha desarrollado en lugares privilegiados, especialmente, en zonas como Santo Domingo de los Tsáchilas, Quevedo, El Empalme, Los Ríos. La influencia del clima permite que las plantas alcancen los cinco metros de altura; mientras que en la India, (de donde es originaria), llega a la mitad de esta altura.

Se hará un análisis general de la situación del mercado de cardamomo en el ámbito mundial; es decir, se evaluará el comportamiento de precios, volúmenes de producción, importaciones y exportaciones.

Después se centrará en el caso ecuatoriano, sintetizando la información que se tiene acerca de este sector, de manera que este documento sea un resumen de

la situación en la que se desenvuelve la producción y comercialización de este producto dentro del Ecuador.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Esta propuesta de exportar un producto no tradicional, es una alternativa, para el mejoramiento del comercio en el Ecuador; por medio del cual el exportador ecuatoriano pueda conocer e incursionar en otros mercados con un producto relativamente nuevo, generando ingresos; y a su vez, satisfacer los requerimientos del mercado Egipcio formulándonos las siguientes preguntas:

1. ¿Será el mercado de Egipto el adecuado para exportar el cardamomo?
2. ¿El cardamomo ecuatoriano podrá tener éxito en este mercado frente a la competencia?
3. ¿El mercado del cardamomo tiene una demanda potencial?
4. ¿El cardamomo ecuatoriano, con un buen manejo agrícola, será la más adecuada en el mercado Egipcio?
5. ¿Será Egipto la puerta de ingreso de nuevos productos ecuatorianos a otros mercados?
6. ¿La especie de cardamomo producida en el Ecuador será exitosa en dicho mercado?
7. El mercado agrícola ecuatoriano se ampliará con este producto?

1.3 OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un proyecto de pre-factibilidad para la exportación de cardamomo al mercado de Egipto, procurando obtener niveles aceptables de rentabilidad.

1.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar la aceptación del cardamomo en el mercado Egipcio, para cuantificar el volumen de las posibles exportaciones.
- Determinar si la exportación del cardamomo es rentable y representará en el futuro una alternativa para comercializar productos no tradicionales.
- Desarrollar un plan estratégico para la exportación del cardamomo a dicho mercado.
- Realizar un Estudio de Mercado para determinar el comportamiento de la oferta y demanda del cardamomo.
- Investigar las condiciones del mercado de Egipto para la exportación (normas sanitarias, certificados, normas de calidad, etc.).
- Cuantificar los costos, gastos e ingresos que tendrá el proyecto, entre otros.

1.4 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

La oportunidad de exportar el cardamomo ecuatoriano a nuevos mercados, nos creará la posibilidad de explorar nuevas fuentes de recursos naturales, mejorar el desarrollo agrícola y diversificar de producción, abrir nuevos mercados e incrementar el ingreso de divisas provenientes del exterior.

1.5 HIPÓTESIS

La exportación de cardamomo bajo normas de calidad adecuadas permitirá su ingreso en el mercado de Egipto y contribuirá al desarrollo económico y social de nuestro país.

1.6 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN

- Los principales elementos utilizados para el adecuado desarrollo de la investigación son los siguientes:
- Conocimiento de las variedades de cardamomo que tiene el Ecuador.
- Evaluación de la calidad y precio del producto para competir en el mercado.
- Capacidad para abastecer el mercado.
- Estudio de la necesidad de consumo del mercado de Egipto.
- Conocer a la competencia que abastece a este mercado.

- Analizar los costos, precios y fletes de transporte.
- Analizar la rentabilidad de la exportación del producto.

1.6.1 VARIABLE DEPENDIENTE

Habilitar el ingreso al mercado de Egipto procurando niveles aceptables de rentabilidad.

Índices e Indicadores

- Exportación bajo normas de calidad.
- Rentabilidad Económica.
- Capacidad productiva del cardamomo.
- Precios del producto en el mercado de Egipto.
- Costos de logística.
- Datos demográficos de Egipto.

1.6.2 VARIABLE INDEPENDIENTE

La producción de cardamomo cumpliendo con las normas legales y estándares de calidad.

Índices e Indicadores

- Localización de zonas aptas para la producción.

- Normas legales y estándares de calidad aplicables al proceso de producción.
- Procesos y requisitos aduaneros.
- Costos del proceso de fabricación del producto.

1.7 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Con las variables antes ya especificadas se analizará lo siguiente:

- La exportación de este producto permitirá mayores ingresos, captar la demanda y lograr ampliar en un futuro a otros mercados.
- Se busca fortalecer el sector agrícola y; por lo tanto, incentivar al mismo a buscar nuevos mercados de consumo.
- Determinar las necesidades de los potenciales clientes, evaluar la calidad y costos de productos internos y determinar si los productos a exportarse son competitivos. Con estos datos se podrá establecer parámetros y recolectar la información necesaria para el desarrollo del proyecto.
- Introducir esta nueva especie en sus clientes actuales y potenciales clientes será al ofrecer un producto de "Calidad al mejor precio".

1.8 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

1.8.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación del proyecto está relacionado con estudios exploratorios y descriptivos.

1.8.2 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación es descriptiva y correlacional, pues describe los procesos de comercialización internacional del cardamomo a Egipto, que permitirá analizar la factibilidad y rentabilidad del proyecto, mediante un estudio de mercado, que proporcionará los resultados esperados.

1.8.3 FUENTES DE INFORMACIÓN

a. Fuentes secundarias: se utilizará para la investigación información de tesis universitarias, revistas, libros, artículos, internet, etc., que tengan relación con el producto.

b. Fuentes primarias: para resolver el problema puntual de la investigación se recolectará información mediante una encuesta relacionada con el tema.

1.8.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

El realizar el estudio de mercado es de vital importancia, ya que su resultado servirá para determinar la viabilidad de ejecución del proyecto.

El muestreo se realizara a 500 personas por medio de correo electrónico y que a través de un conjunto de variables cuantitativas y cualitativas, se determinan que el mercado objetivo es Egipto, para exportar el

cardamomo. Con diversos niveles de segmentación: raza, edad, ubicación geográfica y nivel de ingreso.

1.8.5 TÉCNICAS PARA RECOPIRAR DATOS

Como técnica de recolección de datos se utilizará la encuesta a personas que viven en El Cairo-Egipto, con una edad aproximada de 40 años en adelante, con formulación de preguntas traducidas a 3 idiomas diferentes entre ellas árabe, inglés y español.

1.8.6 HERRAMIENTAS PARA EL PROCESAMIENTO DE DATOS

De acuerdo a los resultados obtenidos se debe seguir un proceso para su análisis y explicación de los resultados que se los podría interpretar de manera gráfica, la información obtenida a lo largo de la investigación será procesada a través del programa Excel.

Se analizará cada pregunta y se graficará mediante pastel con porcentajes para poder emitir un análisis con respecto a la aceptación de cardamomo ecuatoriano.

1.8.7 TRATAMIENTO Y ANÁLISIS ESTADÍSTICOS DE LOS DATOS

En la tabulación de los datos se puede analizar que el consumo de cardamomo, realizadas a 500 personas de Egipto mediante correo electrónico se considera que El Cairo- Egipto es un mercado promisorio para el cardamomo.

El consumo del cardamomo varia alrededor de todo el país. Es más alto el consumo en las regiones del este y centro. Se observa que la mayoría de personas que sobrepasan los 40 años de edad de sexo masculino son las personas que tiene mayor consumo de esta semilla.

El cardamomo se lo emplea con una mezcla que consiste en moler la semilla de cardamomo y mezclarlo con café, que se bebe a diario. Aproximadamente el 70% del cardamomo que se exporta a Egipto, es utilizado para la preparación del Gahwa (firme tradición). El desarrollo del comercio es optimista acerca de la continuidad incremental de la importación de cardamomo sobre los próximos años debido a la economía viva del país y la influencia tan arraigada de sus tradiciones.

En El Cairo la procedencia no preocupa a los consumidores, la calidad es de mucha importancia para el producto del cardamomo, ya que un grado menor de calidad puede significar un menor precio por kilogramo.

Por esta razón la semilla de cardamomo es demandada en los países árabes, y es fundamental que las calidades que se comercializan sean productos de exportación de una excelente calidad (color y tamaño de la cápsula).

El objetivo de este plan es resaltar la importancia de exportar un producto no tradicional a El Cairo - Egipto con mayor índice de población para el consumo de cardamomo ecuatoriano. (Ver anexo 1)

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 HISTORIA

Entre los siglos XII y XIV, después de las Cruzadas, la cristiandad vivió grandes cambios: renacieron las ciudades y el comercio de especias estaba ya perfectamente organizado¹.

En siglo X, los vikingos llevan el cardamomo desde Constantinopla a los países Nórdicos de Europa, donde se convierte en una de las especias favoritas de estos pueblos.



En siglo XII, Arabia Saudita, los árabes utilizaban la costumbre como símbolo de hospitalidad, ofrecer una taza de café perfumado con cardamomo, para los nómadas árabes. Para entonces ya tenían el monopolio de la comercialización. Los griegos y los romanos usaban cardamomo como perfume.

¹ Historia de especias, 2009, consultado en línea en:
<http://club.telepolis.com/mgarciasa/var/especias.htm>

En los países árabes también se le conoce desde hace mucho con el nombre de Hal, que a su vez viene de Hahmama, que hace referencia a su sabor especialmente cálido y con mucha personalidad.

En el siglo XVI, en Alejandría, dada su importancia en el volumen del comercio desde la India (fue introducida en Europa por los soldados de Alejandro Magno a su vuelta en este país), se le aplica un impuesto a la importación.

En siglo XIV, se menciona al cardamomo como uno de los productos más importantes de los importados por los griegos y romanos.

"Según Lüttmann (1985)," fue introducido a Centroamérica en 1914. Lemus (2003) reporta el ingreso del cultivo a Guatemala en 1917, llevado por el alemán Oscar Majus a la zona de Cobán."²

En la antigua biblioteca de Nínive, en Asiria, se menciona al Cardamomo con grandes elogios en una tablilla de escritura cuneiforme. En los Vedas, libros sagrados de la India, se nombra al cardamomo como hierba medicinal con propiedades curativas.

Actualmente, en países como la India o Pakistán se ofrece granos de cardamomo a los dioses en las celebraciones religiosas. El Ramadán, es un festival islámico que dura 40 días, importante para el mercado del cardamomo debido a que se registra un aumento en el consumo de bebidas preparadas con el aromático.

² Banco de Guatemala (2008), *Informe de Política Monetaria a marzo de 2008*, Ciudad de Guatemala, mayo. Consultado en línea en:
http://www.sib.gob.gt/es/EntidadesSupervisadas/Informacion_de_las_Entidades_Supervisadas/frame.asp?id=/es/entidadessupervisadas/Informacion_de_las_entidades_supervisadas/INFORMACION_TRIMESTRAL/SEGUROS/200712/CUAD5P00.HTM

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA



Etimológicamente el cardamomo proviene del griego kardamomon, yuxtaposición de kard (berro de jardín amargo) también deriva de una raíz árabe que significa (calentar) y amomon (palabra oriental que designaba un tipo de especia), proviene de la familia de zingiberáceas.

Es una planta herbácea perenne, originaria de los bosques monzónicos de la India Meridional, de la familia del jengibre y la melegueta. El cardamomo solo se da en climas muy cálidos, propio de selvas húmedas y lluviosas.

El cardamomo de mejor calidad es el de Malabar, aunque también son apreciados el de Mysore, Ceilán, Aleppi y Madras. Es frecuente que se ofrezcan como cardamomo las semillas de otras especies de zingiberáceas, especialmente de *Amomum cardamon* L., pero son siempre de inferior calidad. *Elettari* es el nombre malabar de esta planta³.

³ Línea de especias, Cardamomo granos, Argentina consultado en línea en : <http://www.seiserre.com.ar/especias/cardamomo.htm>

2.2.1 CARACTERÍSTICAS



Se trata de una planta hindú perenne que alcanza gran tamaño, posee rizomas gruesos y carnosos del que surgen 8 a 20 tallos verdes, erectos de hasta 2,7 m. de altura. Sus flores son pequeñas, blancas al violeta-pálido y amarillentas. Sus frutos están formados por cápsulas de celdas, de color paja (amarillo verdoso) de 1-2 cm. de largo; y de sabor picante y aromático, que contienen hasta treinta semillas ásperas de sabor dulce parecido al alcanfor. Las hojas son alternas y lanceoladas de 40-60 cm. que envuelven el tallo. Se utiliza especificando los capullos, semillas o molidos.⁴

2.2.1.1 DESCRIPCIÓN BOTÁNICA DEL CARDAMOMO

DESCRIPCIÓN BOTÁNICA DE CARDAMOMO	
DIVISIÓN:	TRACHEOPHYTA
SUB-DIVISIÓN:	MAGNOLEOPHYTA (ANGIOSPERMAS)
CLASE:	LILIATES (MONOCOTILEDÓNEA)
SUB-CLASE:	COMMELINIDAE
ORDEN:	ZINGIBERALES
FAMILIA:	ZINGIBERÁCEAS
GENERO:	ELETTARIA
ESPECIE:	CARDAMOMUN

Elaborado por: Fernanda Espín

⁴ Programa de Maestría del Instituto de los Andes Hierbas, Especies y Flores Ing. Jaime Ariansen Céspedes

Calidad sensorial: Dulce y aromático, muy agradable.⁵ Como otras especias, se atribuye al cardamomo virtudes afrodisíacas, y medicinales.

Constituyentes principales: El contenido de aceite esencial en las semillas es totalmente dependiente de las condiciones de almacenamiento, pero puede llegar a ser hasta un 8%. Entre sus componentes activos encontramos un 4% de aceite volátil, terpinol 45%, mirceno 27%, limoneno 8%, menthone 6%, a-felandreno 3%, 1,8-cineol 2%, sabineno 2% y heptano 2%. (Phytochemistry, 26, 207, 1987) Otras fuentes informan 1,8-cineol (20 a 50%), a-terpenilacetato (30%), sabineno, limoneno (2 a 14%) y pineno, almidón y ácidos grasos.⁶

INFORMACIÓN ESPECÍFICA	
Humedad	Máx. 12%
Cenizas totales	Máx. 10%
Cenizas insolubles	Máx. 2%
Esencia	Mín. 2%

Nutrición: Por 100 gr. de cardamomo en polvo

TABLA NUTRICIONAL DEL CARDAMOMO	
Calorías: 311 KCal.	Grasas monoins.: 0,9 gr.
Proteínas: 10,8 gr.	Grasas poliinsat.: 0,4 gr.
Colesterol: 0,0 Mg.	Calcio: 383,2 Mg.
Grasas sats: 0,7 gr.	Magnesio: 228,7 Mg.
Fósforo: 177,6 Mg.	Vitamina C: 21 Mg.
Potasio: 1.118,8 Mg.	Vitamina E: 0,0 Mg.
Sodio: 18,3 Mg.	
Vitamina A: 0,0 IU	

Elaborado por: Fernanda Espín

⁵ *Enciclopedia Larousse*, ISBN 84-320-7378-4, Planeta, Barcelona, 2002 (tomo 8, pág. 72).

⁶ INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA, (2007), P. 7

2.2.2 SEMILLAS

Las semillas de cardamomo están en racimos de cápsulas fibrosas, que maduran cada una en su momento, así que hay que recolectar las cápsulas a mano, una a una, poco antes de la plena madurez, cuando la cápsula se abre, de la que sólo se utilizan sus semillas.



Sus frutos son pequeñas cápsulas de forma oval, gris verdosos, que contiene semillas marrones muy aromáticas.

Existen dos variedades diferentes de cardamomo: el **malabar**, de cápsula pequeña y redonda con un alto contenido de delicados compuestos florales, es comercializado por toda Asia y llega a la costa oriental africana y el **mysore o cardamomo grande** de cápsula más grande y triangular, con notas de pino, madera y eucalipto, proveniente de Ceilán, que es exportado a Ormuz.

Los dos son ligeramente astringentes y picantes.

El cardamomo **malabar** desarrolla su mejor sabor después de que las cápsulas hayan empezado a pasar de verdes a blanquecinas, por lo que solo se suele encontrar en

forma blanqueada tras un secado al sol o un blanqueado químico para que el color de las cápsulas sea más uniforme. En cambio, el cardamomo **mysore** se suele vender verde, después de haber fijado su color con un tratamiento de calor moderado (55°C) durante tres horas antes de secarlo.

CARDAMOMO GRANDE



También llamado **cardamomo de Nepal o indio grande**, es la semilla de otra planta **Amomum subulatum**, que crece en los Himalayas orientales del norte de la India, Nepal y Bután (allí también se utilizan otras especies de Amomum y Aframomum).

Las semillas están en una vaina rojiza de 2,5 cm de longitud, rodeadas por una pulpa dulce. El cardamomo grande tiene un sabor fuerte y áspero, por dos razones: gran parte de la cosecha se seca ahumando, y las semillas son ricas en los penetrantes terpenos de cineol y alcanfor.

Amomum subulatum también conocido como Cardamomo negro, es una planta de la familia *Zingiberaceae* usada como especia.

Muchos consideran que es un buen sustituto del cardamomo (que es de color verde).

Muchos creen que es adecuado reemplazar el cardamomo verde con el negro creyendo que es un caso similar al de la pimienta, cuyas variedades verde, blanca y negra corresponden a distintos estados de maduración. El cardamomo negro no es adecuado para reemplazar al verde.

Las vainas de cardamomo verde, al igual que el negro, contienen de diez , quince, hasta treinta semillas de color pardo con un aroma que recuerda al eucalipto aunque más intenso y dulzón, cosa que no es así en el cardamomo negro, pues esta variedad tiene un aroma que recuerda al alcanfor, y es más picante.



El Cardamomo blanco no es nada más que la variedad original verde cuyas vainas fueron sometidas a un proceso de blanqueo.

Las semillas se venden dentro de sus cápsulas naturales, que las protegen y hay que extraerlas de ellas antes de utilizarlas. Por lo general, cuanto más claro es el color de las cápsulas, tanto mejor es la calidad de la especia. Las semillas son muy aromáticas y hay que molerlas antes de emplearlas. Debido a que la

fragancia se pierde rápidamente, normalmente se venden las frutas (vainas) enteras.

Podemos moler las semillas o tostar las vainas ligeramente y después extraer las semillas, o tostar las semillas directamente (siempre en seco), así disfrutaremos de todo su aroma y sabor.



*"Las semillas pierden su sabor rápidamente cuando son molidas; las semillas muestran una pérdida cerca del 40% del aceite esencial. Las vainas verdes son apreciablemente superiores en perfume a las amarillas o blancas desteñidas."*⁷

Las vainas se recogen a la mano exactamente antes de su aparición, por tiempo seco, en otoño, y se dejan al sol para secarse.

2.2.2.1 CARDAMOMO PARA EXPORTACIÓN

2.2.2.1.1 PERGAMINO

Pergamino, es el nombre que adquieren las capsulas después de su transformación. Las capsulas en Pergamino en su gran mayoría se encuentran dentro de un rango de color desde verde claro hasta verde amarillo y blanco.

• ⁷ Porras Castejón, Gustavo, *Ten Years After the Agreements on a Firm and Lasting Peace, National Dialogues on Democracy in Latin America*, mayo, Guatemala, 2008. Consultado en línea en: <http://www.theialogue.org/PublicationFiles/NationalDialoguesGuatemalaEnglish.pdf>

Su forma es el de un prisma triangular sin pedúnculo (Raíz pequeña en forma de cola unida exteriormente a la cápsula).

Las capsulas deben estar bien formadas con el clásico sonido de semillas en su interior.

La mejor calidad en Pergamino son las capsulas de color verde intenso, por lo tanto son las que tienen un mejor precio.

Las exportaciones de Pergamino de primera calidad van dirigidas al Medio Oriente, principalmente los países árabes, donde se vende en forma natural, en tiendas étnicas como complemento alimenticio, ya sea para mezclarlo con café, clavo y azúcar en la preparación de una bebida que denominan Gahwa.

Existen semillas de Pergamino de segunda y tercera calidad, estas tienen un precio menor que el de la primera. Típicamente esta cápsula es cerrada y de color verde pálido.

2.2.2.1.2 ORO

El cardamomo en Oro es la semilla ya limpia de impurezas y de la cápsula. Su sabor y aroma son fuertes.

Proviene en su mayor parte de despulpar el Pergamino de tercera.

El mayor importador es Europa, donde lo transforman en aceite para la preparación de perfumes, cosméticos, licores y otras bebidas para aromatizar cigarrillos y la industria farmacéutica lo usan en la fabricación de

medicamentos estimulantes de las funciones gastrointestinales.

2.2.2.1.3 CASCARILLA

Es el bagazo que deja la capsula luego de haber votado la semilla (el Oro). Mayormente es de color café o amarillo pálido. Se exporta en mínima parte a Europa, donde es transformado para utilizarlo en la industria.

El precio internacional de la cascarilla es demasiado bajo, comparado con los costos de empaque y flete que su comercialización involucra. Por lo tanto es considerado como poco rentable; por eso es que se exporta en pocas cantidades.

2.2.2.1.3 ACEITE ESENCIAL

El aceite esencial de cardamomo se obtiene destilando al vapor los frutos con sus capsulas. Su aspecto es liquido; su color varía desde casi sin color hasta amarillo. Se distingue por su color característico a picante. El contenido de aceite en la semilla del cardamomo es de un 4% aproximadamente.

Se exporta a los países europeos y principalmente, a Estados Unidos, donde se emplea en la industria de la perfumería y para dar aroma en los productos alimenticios (en el café, en el pan y los pasteles).

El negocio de Aceite de Cardamomo es un reto para los exportadores, puesto que en su gran mayoría, los países europeos, como el Reino Unido, importan el cardamomo bruto para manufacturar su propio aceite.

2.2.3 PROPIEDADES



- Posee un aceite esencial que es aperitivo, estimulante y carminativo, pero puede resultar neurotóxico y dermocáustico.
- Por su intenso aroma es utilizado para corregir sabores.
- Forma parte de la composición del curry.
- Utilizado para aromatizar el té.
- Se utiliza para aliviar los cólicos, el meteorismo, carminativo, aperitivo, estimulante, antiespasmódico, diurético y facilitar la digestión.
- También tiene propiedades mucolíticas y antisépticas.
- Indicaciones, contraindicaciones: Estimulante del apetito, bacteriostático, antifúngico.
- Las semillas son indicadas para inapetencia, meteorismo, dispepsias hiposecretoras, dermatomicosis, infecciones cutáneas.

- No administrar, ni aplicar tópicamente a niños menores de seis años ni a personas con alergias respiratorias o con hipersensibilidad conocida a éste u otros aceites esenciales, o a pacientes con gastritis, úlceras gastroduodenales, síndrome del intestino irritable, colitis ulcerosa, enfermedad de Crohn, hepatopatías, epilepsia, Parkinson u otras enfermedades neurológicas.

2.2.5 USOS:

- Desórdenes digestivos
- Mala respiración
- Desórdenes genitourinarios
- Depresión
- Impotencia
- Desórdenes orales

2.2.6 USOS CULINARIOS Y RITUALES RELIGIOSOS

Para obtener un resultado óptimo se recomienda sacar las semillas y molerlas inmediatamente antes de su uso, ya que su fragancia desaparece rápidamente.

El aroma que exhala es suave, su sabor es más penetrante, de carácter cítrico, aunque recuerda al alcanfor y persiste en la boca durante bastante tiempo produciendo sensación de calidez.

En el norte de África se emplea para suavizar el sabor fuerte y amargo del café y también sus vainas se emplean en la elaboración del té.

El café de cardamomo, casi un símbolo de la hospitalidad árabe, puede ser preparado simplemente agregando semillas de cardamomo recién molidas al café en polvo.

El **Gahwa** se hace hirviendo café recién tostado y molido con cápsulas de cardamomo verdes recién partidas.

Además, el cardamomo es una especia popular en África Septentrional y África Oriental, donde la población es predominantemente árabe.

Asimismo, puede tomarse en forma de vino caliente como reconstituyente y utilizarse en polvo, tintura o varias preparaciones farmacológicas como aceites y extractos líquidos.

En la actualidad, los países nórdicos consumen el 10% de la producción mundial, principalmente en platos al horno, mientras que los árabes se llevan el 80% para hacer su café de cardamomo.

2.3 CARACTERISTICAS DEL SECTOR

2.3.1 ANÁLISIS INTERNO DE LA PRODUCCIÓN DE CARDAMOMO

Las zonas más apropiadas para sembrar cardamomo son: Santo Domingo de los Tsáchilas, Quevedo, El Empalme, Los Ríos, La Concordia, Quinindé, El Carmen, Tena, Coca y Lago Agrio, que reúnen las características climatológicas exigidas, como una temperatura con promedio anual de 22 a 28 grados.

En el sector de San Luis de Pambil, provincia de Bolívar, se pueden notar claramente las bondades de su suelo y clima para desarrollar un cultivo considerado exótico para el sembrío del cardamomo.

En ese sector, que está a 450 metros de altura, la luminosidad no es muy fuerte, el manejo es orgánico y el suelo franco-arenoso, permitiendo que las plantas alcancen los cinco metros de altura; mientras que en la India (de donde es originaria), llega a la mitad.

La planta es llamada la Reina de las Especies. Ese sembradío renace en el país luego de que entre 1984 y 1985 se cultivaron cerca de 1.200 hectáreas, pero por los bajos precios que alcanzó a nivel internacional, la mayoría de los productores lo eliminó de sus áreas de cultivo.

Actualmente en Santo Domingo de los Tsáchilas gracias a la industrialización "sobreviven" solo cerca de 80 hectáreas; de las cuales 50 están cultivadas en ese sector, convirtiéndose en la mayor plantación del país.

En el mercado interno se ha advertido una producción de cardamomo promedio de 18 toneladas por año, que es utilizada fundamentalmente para exportar, con una utilización interna mínima para productores de condimentos, procesadores de alimentos, hoteles y restaurantes.

El cardamomo es un producto no tradicional de exportación, que puede tener importantes oportunidades por adentrarse a amplios mercados mundiales y con el cual se podría diversificar la producción del país.

Las principales provincias productoras para las plantas aromáticas medicinales y semillas son:

En la Sierra	
Provincia	Productores/Procesadores
Loja	ILE
Chimborazo	CEDEIN, ERPE, JAMBI KIWA
Bolivar	Casa Cayambe
Imbabura	AGROALEGRE
Pichincha	Asociación Mujeres de Olmedo
Cotopaxi Tungurahua	Aromas del Tungurahua
En la Costa	
Guayas	Península de Santa Elena
Los Ríos	AGROTRADING

Elaborado por: Fernanda Espín

2.3.2 ANÁLISIS EXTERNO DE LAS EXPORTACIONES DE CARDAMOMO



En cuanto al consumo mundial, estadísticas de la Organización Mundial de la Salud (OMS) indican que el 80% de los pobladores del mundo, es decir 4 mil millones de personas recurre a las hierbas medicinales y semillas para su alimentación y para curar sus dolencias sicofísicas. La globalización de la economía ha marcado una tendencia a concentrarse en ciertos productos no tradicionales.

2.3.2.1 PRINCIPALES EXPORTADORES MUNDIALES

Guatemala, el mayor exportador de cardamomo del mundo exporta a los ricos países de Arabia Saudita, Emiratos Árabes, Jordania, India, Pakistán, Egipto, Suiza, Francia, Singapur, Estados Unidos, Francia y Alemania.

En el año 2009 se registro un ingreso récord de US\$172.3 millones por las ventas de la semilla, un crecimiento del 177.6% con respecto a los US\$83.3 millones vendidos en el período de 2007, mientras la mayoría de exportadores resienten el impacto de la crisis económica global, las ventas de cardamomo aumentaron según el Banco de Guatemala y se han registrado las mayores ganancias de la historia. Los exportadores van camino a superar el récord de US\$208 millones vendidos para el 2010.

Le siguen otros países como India con una participación promedio del 53%, Arabia Saudita, país destino del 39,2% de las exportaciones, Emiratos Árabes con 11,7%, Siria con 8,5%, Kuwait 2%, República Dominicana 0,4%; Costa Rica 0,5%; en total de las exportaciones.

PRINCIPALES EXPORTADORES 2007- 2009

(MILES USD)

PAISES EXPORTADORES	(MILES USD) 2007	(MILES USD) 2008	(MILES USD) 2009
Guatemala	83,370,148	137,442,519	172,114,101
India	8,327,406	8,897,742	10,600,497
Singapur	4,744,829	3,626,680	8,968,117
Países Bajos	1,016,079	1,399,620	2,251,435
Alemania	756,000	659,000	1,037,000
Reino Unido	479,262	566,184	813,676
Suecia	600,606	629,171	801,054
Malasia	449,102	453,980	688,830
Colombia	976,168	751,9890	426,598
Bélgica	89,388	108,318	226,402
Suiza	41,419	127,892	120,200
Francia	62,211	95,404	116,637

Fuente: WITS - Cálculos PROEXPORT

Elaborado por: Fernanda Espín

La demanda europea de cardamomo es estable, pero el suministro depende en gran medida de las condiciones en Guatemala. Los otros proveedores no inciden mayormente en el mercado.

La aparición de nuevos productores en otras regiones podría ayudar a estabilizar la oferta en la UE. Sin embargo, dado que la demanda de este mercado tampoco aumenta, los nuevos proveedores deben competir directamente con los exportadores guatemaltecos, en calidad, precios y servicio.

2.3.2.2 PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES

La Unión Europea (UE) importa cerca de 1.200 toneladas de cardamomo al año.

Arabia Saudita, India, Singapur y Paquistán concentraron en 2009 el 73% de las importaciones mundiales de cardamomo. Estos países son los principales compradores mundiales de cardamomo. El cardamomo está libre de arancel en Arabia Saudita y Singapur, mientras que para los países de la India y Paquistán tienen que pagar impuestos.

La alta demanda de los países árabes por este producto, se debe a que es un producto altamente utilizado en su gastronomía.

PRINCIPALES IMPORTADORES MUNDIALES 2007-2009

(MILES USD)

PAISES IMPORTADORES	(MILES USD) 2007	(MILES USD) 2008	(MILES USD) 2009
Arabia Saudita	44,612,671	43,766,429	52,348,786
India	10,216,200	1,587,554	7,997,622
Singapur	4,276,306	3,824,870	7,994,441
Paquistán	6,182,277	7,750,609	7,928,448
Reino Unido	2,685,240	3,050,531	3,657,445
Estados Unidos	2,112,825	2,204,568	2,943,554
Jordania	2,196,162	2,440,403	2,518,784
Alemania	1,376,000	1,442,000	2,411,000
Japón	2,073,751	1,646,600	2,268,924
Países Bajos	1,337,649	976,274	2,023,100
Malasia	1,050,969	1,240,343	1,896,101
Egipto	1240,016	1674,683	1790,23

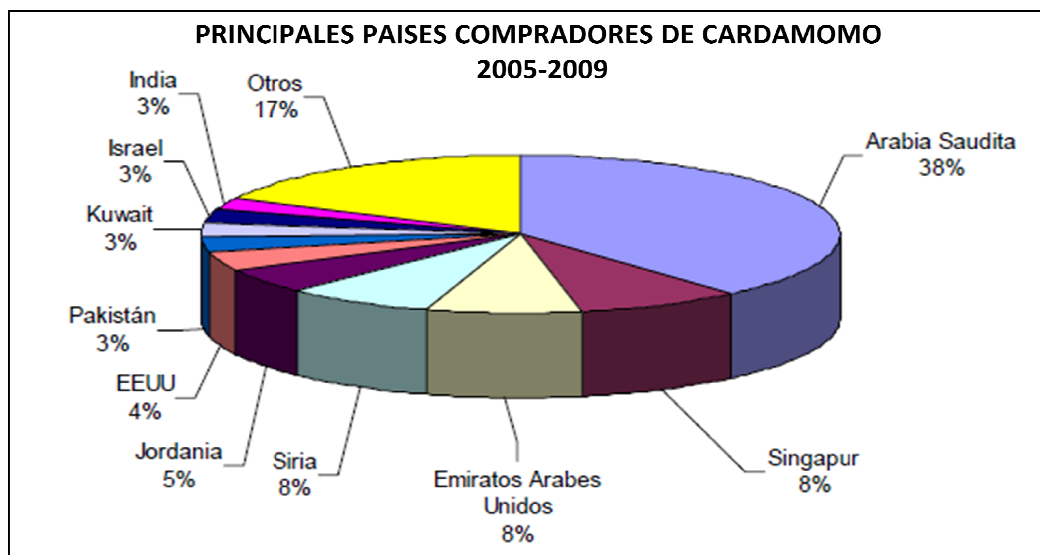
Fuente: WITS - Cálculos PROEXPORT

Elaborado por: Fernanda Espín

2.4 DETERMINACIÓN DE LA OFERTA MUNDIAL DEL CARDAMOMO

La oferta mundial del cardamomo está dada principalmente por los países en desarrollo, la mayor producción mundial del cardamomo es exportada a la Unión Europea y países árabes, por esta razón la oferta mundial genera nuevos ingresos. Sur de Asia Central y Oriente Medio son los principales consumidores y representaron la mayor parte del aumento en el consumo de cardamomo en 2005-2009, aunque el crecimiento en el sudeste de Asia también ha sido fuerte recientemente.

Los países con una preferencia por el cardamomo verde incluyen: la India (Asia meridional) y Arabia Saudita (Oriente Medio). Preferencia por el cardamomo negro incluyen: la India, Pakistán, Afganistán (Sur Asia), los Emiratos Árabes Unidos (Oriente Medio), el Reino Unido (Europa del Norte), e Indonesia (Asia sudoriental) y China (Asia Oriental).



En países distintos al Golfo Pérsico, existen dos clasificaciones: los países que lo utilizan para uso comercial o de reexportación, como los Estados Unidos y Singapur, y los que lo utilizan para uso industrial, como los países europeos, donde la relación entre el peso y el volumen es el factor de calidad básico, ya que el grueso del producto importado es molido o utilizado como ingrediente en las mezclas de especias.

Otras ofertas de los consumidores nórdicos (Finlandia, Noruega, Suecia). Ellos compran el cardamomo para repostería y panadería.

2.5 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA MUNDIAL DEL CARDAMOMO

En Egipto no existen estadísticas registradas de la exportación de semillas de cardamomo, ya que no es país productor y la producción se ha dirigido a cumplir en mayor cantidad a la demanda interna del país.

El sector de semillas de cardamomo está muy presente en la demanda que podemos encontrar en el mercado que ha crecido considerablemente en los últimos 10 años y es que al tratarse de productos incluidos dentro del sector de la alimentación provocan un efecto arrastre que hace la demanda del sector de estas semillas, repercutan de forma indirecta.

Egipto es sin lugar a dudas el país árabe con mayor potencial para la inversión extranjera. Tienen una capacidad adquisitiva alta y la diversificación de su estructura productiva, más que notable para la zona ese potencial se ve sustentado por su enorme población.

La demanda europea de cardamomo es estable, pero el suministro depende en gran medida de las condiciones de Guatemala. La aparición de nuevos productores en otras regiones podría ayudar a estabilizar la oferta en la UE.

Sin embargo, dado que la demanda de este mercado tampoco aumenta, los nuevos proveedores deben competir directamente con los exportadores guatemaltecos, en calidad, precios y servicio.

Sin embargo se estima que el 80% de la semilla de cardamomo es para el mercado árabe.

Los precios del cardamomo tienden a subir en los últimos años. Pocas especies cuentan con una demanda suficientemente grande para incentivar su cultivo comercial en gran escala.

2.6 DETERMINACIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL ECUADOR

En los últimos años, el cultivo de cardamomo *Elettaria cardamomum*, ha tomado gran importancia en Ecuador, convirtiéndose en una alternativa laboral y económica en zonas rurales, generando divisas y potencial de diversificación agrícola.

EXPORTACIONES DE CARDAMOMO (Toneladas y miles de dólares) AÑOS 2003 - 2009

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB - DOLAR
0908300000	AMOMOS Y CARDAMOMOS	ESTADOS UNIDOS	27.5	181.20
		SIRIA, REP.ARABE	5.4	12.4
		ALEMANIA	0.3	38.00
		COLOMBIA	5.6	34.94
		PERU	14.00	4.60
TOTAL GENERAL:			52.8	271.1

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaborado por: Fernanda Espín

2.6.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO SEGÚN ARANCEL⁸

Por el análisis del sector se ha tomado la siguiente nomenclatura arancelaria.

EXPORTACIONES DE CARDAMOMO (Toneladas y miles de dólares)

AÑOS 2003 - 2009

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION	TONELADAS	MILES DE USD - FOB
0908300000	AMOMOS Y CARDAMOMOS	52.8	271.1
TOTAL GENERAL:		52.8	271.1

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE)

Elaborado por: Fernanda Espín

⁸ <http://www.portal.bce.fin.ec>

CAPITULO III

MARCO LEGAL Y CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

3.1 COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Para llevar a cabo el proyecto de factibilidad, se ha decidido crear una compañía de Responsabilidad Limitada.

3.1.1 CONCEPTO

Según el Art. 93 reformado, de la Ley de Compañías «La Compañía de Responsabilidad Limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras - Compañía Limitada o su correspondiente abreviatura.

Si se utilizare una denominación adjetiva, 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 acompañados de una expresión peculiar.⁹

3.1.2 NATURALEZA

«La Compañía de Responsabilidad Limitada es siempre mercantil, pero sus integrantes, por el hecho de construirla, no adquieren la calidad de comerciantes.

⁹ www.abogadosenlinea.ec

La compañía de Responsabilidad Limitada, podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, a excepción de banco, seguros, capitalización y ahorro".¹⁰

3.1.3 DEL CAPITAL

El capital de la Compañía Limitada, según la Ley de Compañías estará formado por las aportaciones de los socios que podrán ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistirán bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía; además, el capital no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías.

Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el 50% de cada participación. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de 12 meses, a contarse desde la fecha de constitución de la Compañía.¹¹

3.2 CONSTITUCION DE LA COMPAÑÍA LIMITADA "VERDE ORGANIC HOUSE"

De conformidad con los requerimientos de la Ley de Compañías, un grupo de personas decidimos constituir la compañía "**VERDE ORGANIC HOUSE CÍA. LTDA.**", la misma que nace por la necesidad de satisfacer una necesidad insatisfecha. Por lo tanto, fue creada como una compañía para exportar dicho producto hacia el exterior, ésta funcionará en el territorio ecuatoriano como una persona jurídica legalmente constituida.

¹⁰ Ley de compañías, Sección V, Disposiciones Generales, Artículo 93 y 94.

¹¹ www.elcomercio.com/noticiasEC

La compañía tendrá por objeto social la presentación de los siguientes servicios:

1. Comercialización de toda clase de productos.
2. Industrialización de especies vegetales, materias primas, productos elaborados y semielaborados.
3. Producción de toda clase de permitidos legalmente.
4. Desarrollo de proyectos de inversión relaciones con el objeto social determinado.

También la compañía podrá importar y exportar toda clase de bienes y servicios, actuar como representante de personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras. Podrá adquirir acciones o participaciones o cuotas de compañías de cualquier clase pudiendo intervenir en la fundación o aumento de capital de otras sociedades.

El capital de la compañía se lo establece en la suma de TREINTA Y SIETE MIL QUINIENTOS NOVENTA TRES (37,593.00 USD), divididos en TREINTA Y SIETE MIL QUINIENTOS NOVENTA Y TRES participaciones de un dólar cada una (\$1.00) acumulativas e indivisibles.

Las participaciones se expedirán con lo dispuesto en la ley de compañías entregando a cada socio un certificado de aportación, en el que constara necesariamente su carácter de no negociable.

El capital social de la Compañía queda suscrito y pagado en su totalidad de conformidad con el siguiente cuadro de integración de capital:

PARTICIPANTES	CAPITAL SUSCRITO (en USD)	CANTIDAD	CAPITAL PAGADO (en USD)	NUMERO DE PARTICIPACIONES
FERNANDA ESPIN	12.531,00	12.531,00	12.531,00	12.531,00
JENNY BERNIS	12.531,00	12.531,00	12.531,00	12.531,00
BELEN COLUMBO	12.531,00	12.531,00	12.531,00	12.531,00
TOTAL	37.593,00	37.593,00	37.593,00	37.593,00

3.3 ENTIDADES RELACIONADAS

3.3.1 PRINCIPALES ENTIDADES

A continuación se presenta una breve descripción de las principales entidades e instituciones relacionadas con la compañía:

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.- Es un organismo técnico y autónomo que tiene como misión controlar y fortalecer la actividad societaria del Ecuador.

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI).- Es un entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley y la ejecución de la política tributaria en el país. La compañía establecida como una persona jurídica legalmente constituida deberá cumplir con sus obligaciones tributarias mediante el RUC (Registro Único de Contribuyentes) ante el SRI.

MINISTERIOS DE AGRICULTURA, GANADERIA, ACUACULTURA Y PESCA (MAGAP).- Es una entidad pública que se encarga de regir las políticas agropecuarias del país a través de la dirección, gestión, normativa y capacitación de los sectores Agropecuario, Agroindustrial y Agroforestal ecuatorianos.

El MAGAP apoya al agricultor, campesino y empresario de nuestro país para que desarrolle sus proyectos mediante el correcto uso de los recursos naturales disponibles mediante transferencia de tecnología y capacitación al recurso humano.

MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMPETITIVIDAD (MIC).- El Ministerio de Industrias y Competitividad tendrá como objetivo central reactivar y fomentar la industria nacional, elevar sostenidamente la capacidad

tecnológica y la competitividad de la industria ecuatoriana para consolidar su posicionamiento en el mercado interno y hacer posible su participación creciente en los mercados internacionales.

INSTITUTO NACIONAL AUTÓNOMO DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS (INIAP).

- Es una entidad de derecho público, descentralizada, dotada de personería, jurídica y autonomía administrativa económica, financiera y técnica, que destina la mayor parte de los esfuerzos institucionales a generar conocimientos, tecnologías y servicios en función de las demandas de los pequeños y medianos productores. Sus principales funciones son: investigar, desarrollar y aplicar el conocimiento científico y tecnológico para incrementar la competitividad de los sectores agropecuario y agroindustrial, en un marco de sostenibilidad de los recursos naturales y del ambiente.

CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES (COMEXI).

- Institución creada en el marco de la LEXI, es un foro de concentración de políticas de comercio exterior e inversiones. Su misión es mantener un vínculo constante entre el sector público y privado para establecer de forma conjunta los lineamientos de corto, mediano largo plazo que impulsen las relaciones comerciales del país con el exterior. La principal función del COMEXI es la determinar las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y manufacturas considerando los compromisos internacionales asumidos por el país en materia comercial y en función del programa macroeconómico y de desarrollo del país.

CORPEI.- La Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones, apoya los esfuerzos de las personas naturales o jurídicas exportadoras en el desarrollo de procesos.

FEDEXPORT.- La Federación de Exportadores, mejora las condiciones para la producción y regeneración de oferta exportable.

- Lograr incentivos para la inversión nacional y extranjera.
- Agilizar la emisión de certificados y registros necesarios para la salida de a producción exportable del país.

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.- El BCE proporciona información estadística y comercial de las exportaciones realizadas por el país. Información actualizada: Balanza de pagos, tasas de interés, inflación etc.

SESA.- El Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria SESA ente oficial, regulador y de control, define y ejecuta la política de Sanidad Agropecuaria dl país, respaldado por normas sanitarias y fitosanitario nacionales e internacionales, dirigiendo sus acciones a proteger y mejorar la producción agropecuaria, garantiza la inocuidad de los alimentos, apoyar el comercio internacional, controlar la calidad de los insumos, minimizar los riesgos a las salud pública y el ambiente, incorporando al sector privado y otros actores en estas acciones.

INEN.- Instituto Nacional Ecuatoriano de Normalización; Para Formular las Normas Técnicas Ecuatorianas que definan las características de materias primas, productos intermedios y productos terminados que se

comercialicen en el Ecuador, así como, los métodos de ensayo, inspección, análisis, medida, clasificación y denominación de aquellos materiales o productos.

CAE.- La Corporación Aduanera Ecuatoriana esta en constante innovación, y perfeccionamiento de los procesos, con el objetivo de brindar la mejor calidad en el servicio al usuario.

IEPI.- Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual, tiene bajo su responsabilidad el cumplimiento de los siguientes fines:

- Proporciona la protección y la defensa de los derechos de propiedad intelectual, reconocidos por la legislación nacional y los tratados y convenios internacionales;
- Promueve y fomenta la creación intelectual, tanto en su forma literaria, artística o científica, cuanto en el ámbito de aplicación industrial, así como la difusión de los conocimientos tecnológicos dentro de los sectores culturales y productivos;
- Previene los actos y hechos que puedan atentar contra la propiedad intelectual y la libre competencia.

INSTITUTO LEOPOLDO IZQUIERDA PEREZ.- Prevención y control, para el mejoramiento de la salud, la garantía al consumidor, el fortalecimiento de la ciencia.

- Lidera la investigación nacional ejecutando proyectos cuyos resultados benefician los programas de Salud Pública y nutran a la comunidad científica nacional e internacional.

- Apoya la ejecución de un sistema ágil de Registro y Control post registro que proteja la salud y la economía del consumidor, a la vez que cubra la demanda de la Industria.
- Desarrolla técnicas de manufactura de biológicos que incrementen la producción a menor costo sin desmedro de la calidad, para cubrir la demanda nacional en el año 2005.

CFN.- Corporación Financiera Nacional; Institución financiera que proporciona créditos para proyectos de desarrollo económico.

3.3.2 LEYES CONEXAS

LEY DE COMPAÑÍAS

La ley de Compañías se encarga de regular el funcionamiento de todas las personas y sociedades que se dedican a alguna actividad comercial, a través de la superintendencia de Compañías.

REQUISITOS DE INSCRIPCION PARA SOCIEDADES BAJO CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS

Para la inscripción del Representante Legal y Gerente General de una empresa deberán presentar los siguientes requisitos:

- Presentar el original y entregar una copia de la cedula de identidad o de ciudadanía o del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa vigente.

- Los ecuatorianos presentarán el original del certificado de votación el último proceso electoral, hasta un año posterior a su emisión por parte del Consejo Nacional Electoral (CNE).

Para las inscripciones de la organización, deberá presentar los siguientes requisitos:

- 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 otorgada por la Superintendencia de Compañías.

Para la verificación del domicilio y de los establecimientos donde realiza su actividad económica, presentaran el original y entregaran una copia de cualquiera de los siguientes documentos:

- Planilla de servicios eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los tres (3) meses anteriores a la fecha de inscripción; o,
- Contrato de arrendamiento vigente a la fecha inscripción, legalizado.

Pago del impuesto predial, puede corresponder al año o al anterior a la fecha de inscripción.

LEY ORGANICA DE ADUANAS

"La presente Ley regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero. Mercancías son los bienes corporales de cualquier clase. En todo lo que no se halle expresamente previsto en esta ley, se aplicaran las normas de Código Tributario y mas Leyes generales y especiales".¹²

LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO

Esta ley reglamenta la estructura tributaria ecuatoriana que es un complejo entrelazado de leyes, que gravan muchas actividades. Con el afán de ordenar el universo de impuestos en el Ecuador, se ha clasificado la estructura tributaria en:

- Impuesto a la Renta
- Impuesto al Consumo
- Impuestos específicos
- Impuestos a los activos
- Impuestos al Comercio Exterior
- Impuestos de gobiernos seccionales, y
- Otros costos fiscales

LEY DE SANIDAD VEGETAL

La presente ley a través del Servicio de Sanidad Agropecuaria (SESA) del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), debe regular, estudiar, prevenir y controlar las plagas, enfermedades y pestes que afectan los cultivos agrícolas.

¹² Ley Orgánica de Aduanas, sección I, capítulo I, artículo I

LEY DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES (LEXI)

"La presente Ley tiene como objeto normar y promover el Comercio Exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y proceder a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir del bienestar de la población".¹³

¹³ Ley de Comercio Exterior e Inversiones, Sección I, Capítulo I, Artículo I

CAPITULO IV

ESTUDIO DE MERCADO

4.1. INTRODUCCIÓN

El estudio de mercado es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultado la aceptación o no complicaciones de un producto dentro del mercado.

4.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

- Investigar los principales productores y exportadores de cardamomo para de esta manera identificar a nuestros competidores.
- Comprobar la existencia de una demanda que nos permitirá satisfacer las necesidades del mercado egipcio.
- Identificar los posibles canales de distribución que se están utilizando para hacer llegar el cardamomo a sus destinos.
- Definir la estrategia comercial más adecuada para el proyecto de estudio, analizando el entorno interno y externo.

4.3 ETAPAS DEL ESTUDIO DE MERCADO

- Análisis Histórico del Mercado
- Un análisis de situación vigente, y
- Un análisis de la situación proyectada.

4.4 VISIÓN GENERAL DEL MERCADO DE ECUADOR CON EL RESTO MUNDO

Ecuador ha mantenido un intercambio dinámico con el resto del mundo, sin embargo, en los últimos años los ingresos por exportaciones han sido algo menores que los ingresos por importaciones, dando como consecuencia saldos deficitarios en la Balanza Comercial Global del país. Más del 60 % de los ingresos provienen de las exportaciones de petróleo cruda, banano, camarón, cacao café, productos del mar, así en contrapartida Ecuador importa materias primas industriales, bienes de capital, equipos de transporte y bienes de consumo.

Los principales socios comerciales han sido: Estados Unidos, Colombia, Chile, Italia y Alemania. Mientras Ecuador importa productos de Estados Unidos, Japón, Colombia, Venezuela, Alemania, México e Italia.

4.5 MERCADO DE EGIPTO

4.5.1 CARACTERISTICAS GENERALES DE EGIPTO

La **República Árabe de Egipto** (en árabe: مصر Miṣr) es un país de África, situado en su extremo nordeste, e incluye la península del Sinaí (que pertenece al continente asiático). La mayor parte de su superficie la integra el desierto del Sahara, sólo habitado en torno a los oasis. Limita al oeste con Libia, al sur

con Sudán, al norte con el Mediterráneo y al este con el mar Rojo e Israel.

Es uno de los países con más población de África, cuya mayor parte se asienta en las riberas del río Nilo y en el delta donde están las zonas de tierra fértil.

Casi la mitad de los egipcios viven en áreas urbanas, sobre todo en los centros densamente poblados de El Cairo y Alejandría.



Capital: El Cairo (ةره اقل).

Moneda: Libra Egipcia.

Población y centros urbanos: 78,7 millones de habitantes (51% hombres y 49 % mujeres).

Densidad: 70 habitantes por Km.2

Centros Urbanos:

Egipto está dividido en 29 gobernaciones. Las principales gobernaciones son:

	En miles de habitantes
El Gran Cairo (la capital , Giza, Helwan, 6 de Octubre y Kaluybeya)	25,000
Aleandría (puerto principal)	5,123
Port Said (puerto de entrada para el canal del Suez)	670
Asyout (principal ciudad de Alto Egipto)	4,364
Aswan	2,186
Luxor	597

Fuente: Central Agency for Public Mobilization & Statistics CAPMAS

Recursos Naturales: Su territorio ocupa una superficie de 1.001.450 km² (Sólo el 5.5 % está habitado y cultivado). El gobierno egipcio mantiene 21 Parques Naturales con una superficie total de 53 000 km², el 5% del territorio nacional.

Clima: Egipto se encuentra en la zona subtropical. El clima está caracterizado por veranos cálidos y secos e inviernos cálidos. Moderadas temperaturas y humedad dominan la costa del Mediterráneo, mientras en el Alto Egipto el verano es caluroso y el invierno es tibio. En las zonas costeras el rango de temperatura media máxima es de 37 °C y la mínima de 14 °C. Las grandes variaciones de temperatura en el desierto, con máximas diarias de 46 °C y mínimas de 6 °C durante la noche.

Idioma: El idioma oficial es el árabe, en Egipto. La versión egipcia de la lengua árabe (Masri) es dominante en el mundo árabe, Inglés y Francés a la excepcional importancia que Egipto tiene en los medios de comunicación y la educación en este idioma.

Religión: La religión oficial en Egipto es el Islam sunita que pertenece al 90% de la población. El religioso más grande minoría copta Kiji que el 9% de la población total. Otras minorías religiosas son los ortodoxos griegos y armenios, tanto católicos como protestantes.

4.5.1.2 ECONOMÍA

El rendimiento de las tierras agrícolas de Egipto está entre los más altos del mundo.

Egipto es predominantemente un país agrícola, pues alrededor de 40% de la fuerza laboral se dedican a los cultivos agrícolas o ganaderos.

Egipto posee importantes yacimientos de petróleo y gas, pero la industria más explotada es el turismo, ya que las pirámides y reliquias de esta civilización milenaria atraen a muchas personas todos los años.

Es una de las economías más estables de la región, con un PIB 7.2% en el año 2008.

Las principales fuentes de ingresos del país son la exportación de petróleo y gas, el turismo, las transferencias de los expatriados y el peaje del tráfico del Canal de Suez.

Además Egipto exporta fertilizantes, mármoles, y es uno de los principales productores mundiales de algodón.

4.5.1.3 PRINCIPALES PRODUCTOS DE LA ECONOMIA DE EGIPTO

Industria: Textil, fertilizantes caucho, fosfatos, sal, cemento, productos químicos, hidrocarburos, metales primarios. Hay algo de industria pesada, industria de alimentos y varias plantas de ensamblaje de automóviles y energía eléctrica.

Minerales y Recursos: Petróleo, gas natural, mineral de hierro, fosfatos, manganeso, piedra caliza, yeso, talco, asbesto, plomo, cinc

Agricultura: Arroz, tomates, trigo, maíz, caña de azúcar, patatas, y frutas (naranjas) y hortalizas.

Ganadería: Animales de carga (ganado vacuno, búfalos, ovejas, cabras, asnos, y aves de corral).

4.5.1.4 TURISMO

El turismo es una de las principales fuentes de ingreso de divisas de Egipto, tanto por los turistas en sí mismos como por las importantes inversiones realizadas por cadenas internacionales de hoteles generando puestos de trabajo. Se pueden identificar tres zonas principales donde se focaliza la actividad turística:

- **El Cairo y alrededores:** las pirámides de Giza, junto con la Gran Esfinge (en las afueras de la ciudad).
- **La zona sur:** con el Valle de los Reyes, Abu Simbel y otras riquezas arqueológicas, además de cruceros por el Nilo.

- **La zona sur de la península del Sinai:** con costas muy áridas sobre el mar Rojo, es un lugar famoso por la riqueza y variedad de su fauna y flora.

EL CAIRO



La capital del país y sus alrededores concentran el 25% de la población total de país constituyendo el mayor centro urbano, por lo que la mayoría del comercio nacional se genera allí o pasa por la ciudad de Egipto y el 20 % de la población total de Egipto reside en el área metropolitana de dicha ciudad, razón por la cual el de la vivienda es uno de los principales problemas de la población.

Organización política: La ciudad tiene estatuto de gobernación, *muhafazah*, con un gobernador al frente que es nombrado por el Presidente de Egipto. El Cairo es el centro político, económico y cultural de Egipto y de Oriente Próximo.

Economía: Los 35.47 mil habitantes / Km² sobrecargó hasta hace poco los servicios de la ciudad.

El Cairo propiamente dicho ha estado creciendo menos en términos de población que el resto del país, pero las gobernaciones aledañas como Giza, Helwan, y parte del Gran Cairo, han crecido a una tasa mayor. El peso de la capital ha crecido con el establecimiento de zonas industriales en ciudades satélites nuevas con lo cual la industria se está moviendo hacia los alrededores atrayendo crecimiento y empleo.

Las ciudades industriales más importantes de Egipto, todas situadas al norte de El Cairo y el polo industrial metropolitano producen el 90% del valor agregado industrial. La fusión entre la ciudad y las escasas áreas cultivables están llevando a Egipto hacia una agricultura urbana.

القاهرة اقل Al-Qāhira

El Cairo



Bandera

Apodo: La ciudad que nunca duerme

País		Egipto
• Gobernación	El Cairo	
Ubicación	30°03' "N 31°22' "E; 30°03' "N 31°22' "E	
Superficie	453 km ²	
Población		
• Total	6.789.479 millones de habitantes.	
• Densidad	35.047 hab./km ²	

4.5.2 INDICADORES SOCIO - ECONÓMICO DE EGIPTO

INDICADORES	AÑO 2009
PIB	\$ 386.5 (miles de millones)
PIB (PER CAPITA)	\$ 4.900 (miles de millones)
DESEMPLEO	8.4 %
Tasa de crecimiento de la Población	1. 642 %
Tasa de crecimiento de Mortalidad /1000 habitantes	5,08%
DEUDA EXTERNA	\$ 32.12 (miles de millones)
IMPORTACIONES	\$ 56.62 (miles de millones)
EXPORTACIONES	\$ 29.85 (miles de millones)
INVERSIÓN	21,80%
INFLACIÓN	18,30%

FUENTE: www.indexmundi.com

Elaborado por: Fernanda Espín

4.5.3 COMERCIO EXTERIOR

El comercio exterior egipcio se caracteriza por un déficit crónico en su balanza comercial. Egipto, a su vez, ha establecido zonas francas permitiendo el desarrollo industrial del país. Es por ello, que el Gobierno de Egipto fomenta fuertemente las inversiones extranjeras, ofreciendo una serie de ventajas a los inversionistas.

Las zonas francas establecidas son la Ciudad de Nasr (cerca al aeropuerto de El Cairo), Alejandría, Puerto de Saïd (entrada al Canal de Suez), Suez (primer Puerto del Mar Rojo), Ismailia (entre el Puerto de Saïd y El Cairo) y Damiette.

La industria más exportada es el turismo. Las principales exportaciones del país están constituidas por gas y productos de petróleo, textiles, algodón y acero y se ha mantenido durante décadas en tanto que sus importaciones se han diversificado. Las

importaciones incluyen todo tipo de productos. No obstante, sus principales compras se dirigen a insumos y bienes intermedios necesarios para su industria por lo que una reducción del déficit comercial vía una reducción de las importaciones que se incrementaron 56.62 millones de dólares en el 2009. Por lo tanto, una disminución de su déficit debe enmarcarse en un impulso a sus exportaciones que creció con un 29.85 millones de dólares en el 2009.

AÑO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES
	VALOR FOB (MILES USD)	VALOR FOB (MILES USD)
2000	15.8	4.6
2001	17	7.3
2002	164	7.1
2003	15.2	7
2004	14.75	8.759
2005	19.21	11
2006	24.1	14.33
2007	35.86	24.22
2008	44.95	24.45
2009	56.62	29.85

FUENTE: www.indexmundi.com

Elaborado por: Fernanda Espín



Egipto cuenta con diversas similitudes tanto en factores económicos y sociales, como históricos que permiten establecer mayores oportunidades de negocio.

En el 2008, los principales destinos de las exportaciones egipcias fueron Italia con 19%, Estados Unidos 19%, Francia 9%, Reino Unido 8%, Alemania 7% y Bélgica 3%; Egipto exporta fundamentalmente algodón, petróleo y sus derivados.

En cuanto a las importaciones, los principales países con los cuales se desarrolla esta actividad son Estados Unidos con 11.7%, Alemania 6.6%, Italia 4.9% y China 4,9%.

En ese sentido Egipto ha iniciado una búsqueda de apertura de mercados para sus productos en condiciones más ventajosas. La Unión Europea es el principal socio comercial de Egipto siendo el primer destino de sus exportaciones y el principal proveedor. Al respecto cabe indicar, que la relación comercial de Egipto con los países de la Unión Europea se ha visto favorecida por el acuerdo de Asociación Egipto - Unión Europea.

Egipto también participa en el COMESA (Common Market for Eastern & Southern Africa) lo que le ha permitido ingresar a nuevos mercados en África. Algunas compañías se han beneficiado de esta participación ya que les permite ingresar sus materias primas libres de aranceles.

También se han logrado acuerdos de intercambio compensado por los cuales algunas compañías pagan sus importaciones con productos egipcios. Egipto mantiene déficit con los miembros del COMESA, pero las ventajas de su participación se miden en términos de política

dado que le permite a Egipto sostener un cierto liderazgo en la región.

4.5.4 ORGANIZACIONES Y ACUERDOS INTERNACIONALES:

El carácter africano, árabe y mediterráneo de Egipto le ha asegurado una presencia destacada en los Organismos Multilaterales que nuclean a diversos grupos. En tal sentido, además de su activa participación en Naciones Unidas y organismos del sistema, Egipto participa en los siguientes ámbitos:

- Liga de Estados Árabes (Con sede en El Cairo)
- Unión Africana
- Organización de la Conferencia Islámica
- Movimiento de Países No Alineados
- Organización Mundial del Comercio
- Mercado Común para El África Oriental y Meridional (COMESA)
- Acuerdo de Asociación con la Unión Europea.

El 7 de julio 2004 se firmó un Acuerdo Marco entre los países del Mercosur y Egipto que tiene como objetivo la expansión del comercio y el establecimiento de condiciones para negociar un Área de Libre Comercio que prevé como primer paso concluir un Acuerdo de preferencias fijas que otorgue a un acceso más efectivo a sus respectivos mercados.¹⁴

¹⁴ *Embajada de la República Argentina en Egipto*, Sección Económica y Comercial: Consejero Germán Edmundo PROFFEN, 2009

4.6 RELACIÓN BILATERAL ENTRE ECUADOR Y EGIPTO

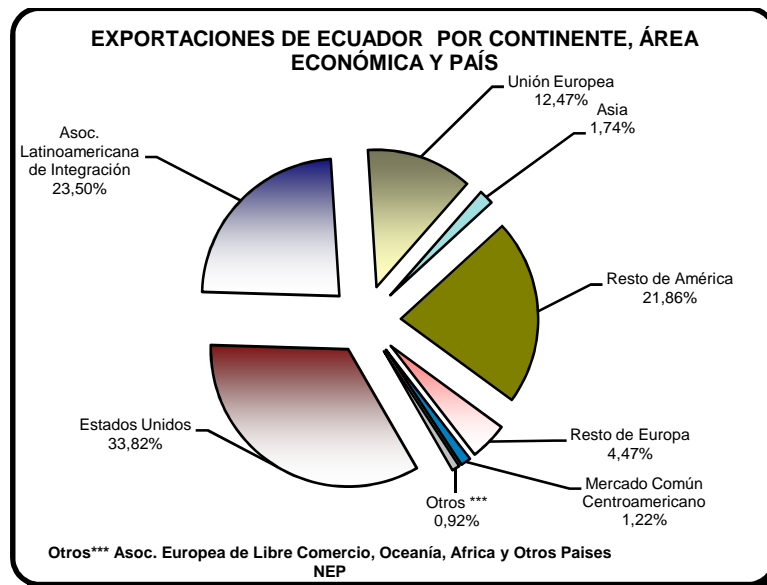
De los 52 países que se encuentran ubicados en África, el Ecuador mantiene relaciones comerciales relativamente constantes, durante los dos últimos años con 18 de ellos.

Entre los cuáles constan: Argelia, Botswana, Costa de Marfil, Congo, Egipto, Ghana, Guinea, Guinea Ecuatorial, Islas Seychelles, Kenia, Libia, Madagascar, Marruecos, Malawi, Namibia, Nigeria, República Centroafricana, República de Sudáfrica.

El mercado de Egipto es considerado un mercado atractivo e interesante puesto que representa el segundo mercado más importante luego de Arabia Saudita. A pesar de que existen muy pocas relaciones comerciales con Egipto, también existen grandes oportunidades de negocios para ambos mercados.

La economía tiene un problema estructural que no permite al Ecuador tener la capacidad de generar excedentes para el mercado internacional.

La Balanza Comercial entre Ecuador y Egipto se ha caracterizado por ser negativa para nuestro país en los últimos diez años, exceptuando el 2003 y 2004, lo que implica que continuamente se ha importado más de lo que ha exportado. Es importante recalcar que el volumen de intercambio comercial existente es considerable si se toma en cuenta la distancia que existe entre el Ecuador y Egipto, y las dificultades que presenta la movilización de los productos en El Cairo, dados los problemas de falta de infraestructura básica en estos países.



Las empresas no han mejorado sus eslabones de producción y por eso no pueden aumentar sus ventas. No hay una oportunidad en esa relación de estructura porque estamos siempre al inicio de la cadena como generadores de materia prima. Eso dificulta a la hora de poner un producto en el mercado final.

4.6.1 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A EGIPTO

Se destaca el envío de productos como flores, palmito, balsa, mango, camarón, cacao, extracto de esencias, sardina, pañales para bebés y el cardamomo (semilla que los árabes mezclan con café) son productos potenciales de venta. Ecuador puede aprovechar las posibilidades de cooperación técnica en petróleos y ampliar el comercio con el ingreso de productos como aluminio, algodón, dátiles, artesanías y prendas de vestir.

PRODUCTOS EXPORTADOS A EGIPTO
(Toneladas y miles de dólares)

AÑOS 2003 - 2010*

PAIS	SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	TONELADAS	FOB (MILES DE USD)	% / TOTAL FOB - DOLAR
EGIPTO	1511100000	ACEITE EN BRUTO	4,949.47	3,048.88	26.96
	0306139100	CAMARONES	578.19	2,853.94	25.24
	9406000000	CONSTRUCCIONES PREFABRICADAS.	421.89	793.45	7.02
	2101110000	EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS	83.25	423.03	3.74
	8207500000	UTILES DE TALADRAR	0.37	68.59	0.61
	8431430000	DE MÁQUINAS DE SONDEO O PERFORACIÓN DE LAS SUBPARTIDAS 8430.41 U 8430.49	1.53	59.45	0.53
	0303740000	CABALLAS (SCOMBER SCOMBRUS, SCOMBER AUSTRALASICUS, SCOMBER JAPONICUS)	77.16	48.23	0.43
	2101120000	PREPARACIONES A BASE DE EXTRACTOS, ESENCIAS O CONCENTRADOS O A BASE DE CAFÉ	13.15	46.66	0.42
	8207192100	DIAMANTADAS	0.12	28.80	0.26
	4016930000	JUNTAS O EMPAQUETADURAS	0.30	18.21	0.17
	4409101000	TABLILLAS Y FRISOS PARA PARQUÉS, SIN ENSAMBLAR	8.24	15.96	0.15
	2007999100	CONFITURAS, JALEAS Y MERMELADAS	4.48	10.68	0.10
	4818401000	PAÑALES PARA BEBÉS	9.86	6.25	0.06
	2008910000	PALMITOS	2.43	5.78	0.06
	2103200000	«KETCHUP» Y DEMÁS SALSAS DE TOMATE	1.02	2.42	0.03
	1701111000	CHANCACA (PANELA, RASPADURA)	1.01	2.40	0.03
	0603104000	ROSAS	0.49	1.65	0.02
	3917210000	DE POLÍMEROS DE ETILENO	0.02	1.61	0.02
	8201100000	LAYAS Y PALAS	0.65	1.45	0.02
	2103100000	SALSA DE SOJA (SOYA)	0.39	0.92	0.01
	2005800000	MAÍZ DULCE (ZEA MAYS VAR. SACCHARATA)	0.28	0.65	0.01
TOTAL GENERAL:		# de Partidas: 47	21,408.70	11,311.32	100.00

Fuente: Banco Central del Ecuador (BC)

Elaborado por: Fernanda Espín

* Datos provisionales Enero- Abril.

4.7 BALANZA COMERCIAL TOTAL ECUADOR - EGIPTO

Las exportaciones Ecuatorianas hacia Egipto en el 2008, el valor de las exportaciones dirigidas a Egipto fue de 96.31 millones de dólares de un total de 6 partidas con un arancel medio a nuestras exportaciones muy alto de 25.9 %. En el periodo 2003 - 2010 las exportaciones hacia Egipto representaron el 0.01% del total de las exportaciones ecuatorianas.

Según datos del Banco Central del Ecuador (BCE), en 2009, el total de exportaciones directas del Ecuador con los países árabes sumó \$ 2,476 millones.

Confiamos que las relaciones económicas y comerciales entre Egipto y Ecuador serán cada día más estrechas y sólidas gracias a los esfuerzos mancomunados hechos por los dos pueblos.

BALANZA COMERCIAL

ECUADOR - EGIPTO

PERIODO : ENERO/DICIEMBRE 2003 - ENERO/ABRIL 2010
PRODUCTOS : SECTOR NO PETROLERO

ACTIVIDAD	2003 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2004 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2005 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2006 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2007 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2008 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2009 (ENERO / DICIEMBRE) VALOR FOB (MILES USD)	2010* (ENERO / ABRIL)* VALOR FOB (MILES USD)	TOTAL
EXPORTACIONES	1,928.36	79.96	96.54	270.86	5,389.50	96.31	2,476.06	763.24	11,100.83
IMPORTACIONES	209.44	360.73	806.27	502.86	758.03	1,058.78	918.19	589.41	5,203.71
BALANZA COMERCIAL	1,718.92	-280.77	-709.73	-232.00	4,631.47	-962.47	1,557.87	173,83	5,897.12

* Datos provisionales Enero - Abril 2010

FUENTE: Banco Central del Ecuador al 21/ ABRIL/2010

Elaborado por: Fernanda Espín

4.8 ANÁLISIS DE LA OFERTA Y DEMANDA NACIONAL DE CARDAMOMO.

4.8.1 ANÁLISIS DE LA OFERTA NACIONAL DE CARDAMOMO

La estacionalidad depende del producto; pero en principio la mayoría de las semillas de cardamomo se dan durante todo el año.

Debido a la falta de datos estadísticos locales que nos proporcionen información acerca de la producción de cardamomo, se ha determinado realizar una investigación de campo que nos permita conocer la capacidad de producción.

**OFERTA DE CARDAMOMO
NACIONAL
2003 -2009**

AÑO	TM
2003	0
2004	30
2005	48
2006	46
2007	67
2008	80
2009	90

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Fernanda Espín

4.8.1.1 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Los valores a proyectar tanto de la oferta como de la demanda se expresaran en Toneladas (TM).

El Modelo de proyección para realizar este proyecto de investigación será el método de regresión lineal simple, el mismo que es sustentado en base a información histórica ya la correlación de las

variables, es decir, la variable dependiente está en función de la variable independiente.

$$Y = a + b(n)$$

En el caso del proyecto **Y** es equivalente a los años estimados a futuro y está en función de un valor que se obtendrá de la variable independiente **X1**; **a** es el punto de intersección de la **línea** de regresión con el eje **X2**, y finalmente **b** es la pendiente de la línea de regresión.

Para realizar las proyecciones utilizaremos el método de los Mínimos Cuadrados que, "se basa en calcular la ecuación de una curva para una serie de puntos dispersos sobre una grafica, curva que se considera el mejor ajuste, entendiéndose por tal, cuando la suma algebraica de los valores individuales respecto a la media es cero y cuando la suma del cuadrado de las desviaciones de los puntos individuales respecto a la media es mínima".¹⁵

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

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

¹⁵ BACA U, Evaluación de Proyectos; Editorial Mc Graw Hill, Quinta Edición, México pág. 21.

A continuación se muestra la proyección de la oferta para los próximos 10 años.

**PRODUCCIÓN DE CARDAMOMO EN TM
2003- 2009**

AÑO	Y	X	X ²	X.Y
2003	0	-3	9	0
2004	30	-2	4	-60
2005	48	-1	1	-48
2006	46	0	0	0
2007	67	1	1	67
2008	80	2	4	160
2009	90	3	9	270
Σ	361		28	389

Elaborado por: Fernanda Espín

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

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

$$a = \frac{361}{7}$$

$$b = \frac{389}{28}$$

$$a = 51,57142857$$

$$b = 13,89285714$$

$$Y = a + b(n)$$

$$Y(2010) = 51,57142857 + 13,89285714 (10)$$

$$Y(2010) = 190,5$$

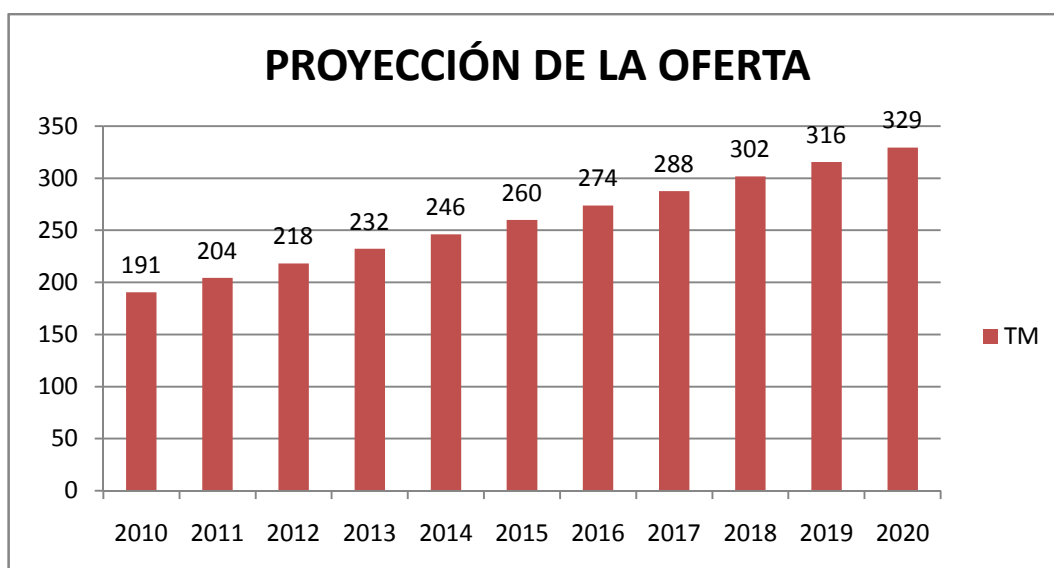
$$Y(2011) = 204,3928571$$

$$Y(2012) = 218$$

PROYECCIÓN DE LA OFERTA 2010-2020

AÑO	TM	TASA DE CRECIMIENTO
2010	191	0
2011	204	6,80%
2012	218	6,86%
2013	232	6,42%
2014	246	6,03%
2015	260	5,69%
2016	274	5,38%
2017	288	5,10%
2018	302	4,86%
2019	316	4,63%
2020	329	4,11%

Elaborado por: Fernanda Espín



Elaborado por: Fernanda Espín

Como se puede observar según los datos proyectados en base a la oferta del producto, la producción de cardamomo, tiende a incrementar ; para el año 2010 será de 191 toneladas, cifra que va aumentando hasta llegar a 329 toneladas para el año 2020, con una tasa de crecimiento de 5.60% en los años 2010 - 2020.

4.8.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA NACIONAL DE CARDAMOMO

No existen datos o estudios que logren cuantificar las exportaciones del cardamomo en el país. Sin embargo se estima que un 80% del total de la producción anual de semillas de cardamomo se comercializa hacia el mercado exterior.

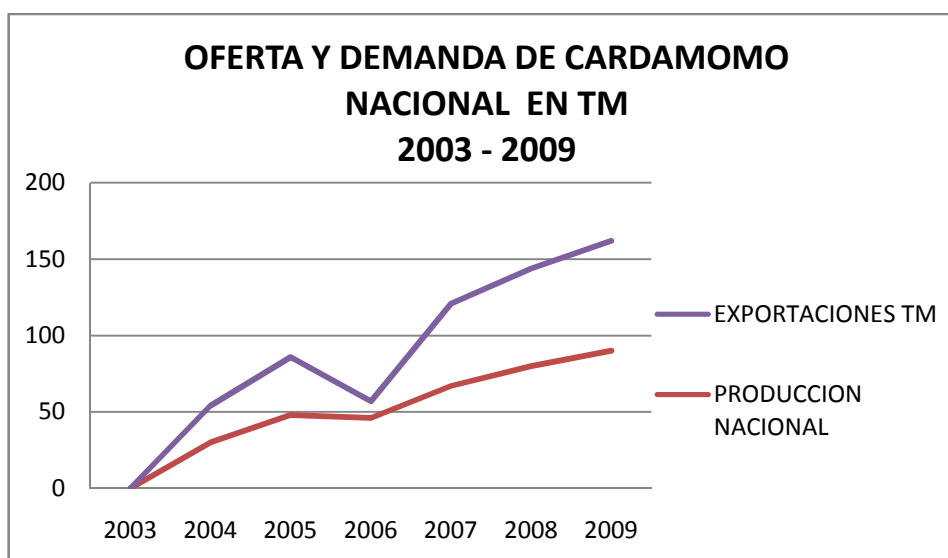
El presente análisis será detallado en toneladas métricas y no en precio para poder analizar los volúmenes de exportación adecuados para el presente proyecto.

OFERTA Y DEMANDA DE CARDAMOMO 2003 -2009

AÑO	TM	80%	EXPORTACIONES TM
2003	0	0%	0
2004	30	24%	24
2005	48	38,40%	38
2006	46	11,04%	11
2007	67	53,60%	54
2008	80	64%	64
2009	90	72%	72

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Fernanda Espín



Elaborado por: Fernanda Espín

4.8.2.1 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Los datos de la proyección de la demanda se expresaran en Toneladas, y se considerará el periodo 2010-2020.

PRODUCCIÓN DE CARDAMOMO EN TM 2003- 2009

AÑO	Y	X	X ²	X.Y
2003	0	-3	9	0
2004	24	-2	4	-48
2005	38	-1	1	-38
2006	11	0	0	0
2007	54	1	1	54
2008	64	2	4	128
2009	72	3	9	216
Σ	263		28	312

Elaborado por: Fernanda Espín

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

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$a = \frac{263}{7}$$

$$b = \frac{312}{28}$$

$$a = 37,57142857$$

$$b = 11,14285714$$

$$Y = a + b(n)$$

$$Y(2010) = 37,57142857 + 11,14285714(10)$$

$$Y(2010) = 149$$

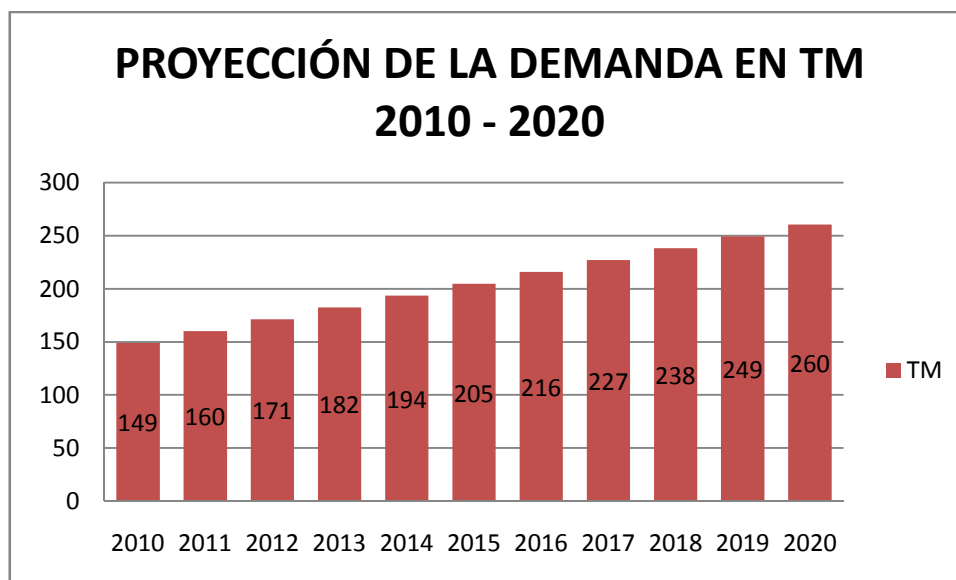
$$Y(2011) = 160$$

$$Y(2012) = 171$$

**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA
2010-2020**

AÑO	TM	TASA DE CRECIMIENTO
2010	149	0
2011	160	7,38%
2012	171	6,87%
2013	182	6,43%
2014	194	6,59%
2015	205	5,67%
2016	216	5,36%
2017	227	5,09%
2018	238	4,84%
2019	249	4,62%
2020	260	4,41%

Elaborado por: Fernanda Espín



Elaborado por: Fernanda Espín

Como se puede observar según los datos proyectados a la demanda del producto, esta tiende a incrementar. Para el año 2010 será de 149 Toneladas, cifra que va aumentando hasta llegar a 260 Toneladas en el año 2020, con una tasa de crecimiento promedio de 5.19% en los años 2010 - 2020.

La situación económica del país, hace que resulte necesario e indispensable ofertar estos productos a bajo precio para satisfacer la demanda.

Además hay que tener en cuenta el problema de superpoblación que hay en Egipto continua creciendo sin cesar y que exige una alta producción de este tipo de producto que pueda abastecer los niveles de demanda existentes en el mercado

4.9 ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES DE CARDAMOMO EN EGIPTO

A causa del rápido crecimiento de la población, el país se ha hecho cada vez más dependiente de las importaciones. Egipto se ha visto obligado a importar cardamomo debido a la gran demanda que existe y la falta de producción de esta planta.

IMPORTACIONES DE CARDAMOMO - EGIPTO

AÑO	TM
2003	37
2004	42
2005	56
2006	103
2007	268
2008	334
2009	358

Fuente: www.fao.org/docrep/fao/007/y5574s/y5574s04.pdf

Elaborado por: Fernanda Espín

4.9.1 PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES

A continuación se muestra la proyección de las importaciones para los próximos 10 años.

AÑO	Y	X	X ²	X.Y
2003	37	-3	9	-111,7
2004	42	-2	4	-84,6
2005	56	-1	1	-56,5
2006	103	0	0	0
2007	268	1	1	268
2008	334	2	4	668
2009	358	3	9	1074
Σ	1198		28	1757,2

Elaborado por: Fernanda Espín

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

$$a = \frac{1198}{7}$$

$$a = 171,1428571$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$b = \frac{1757,2}{28}$$

$$b = 62,75714286$$

$$Y = a + b(n)$$

$$Y(2010) = 171,1428571 + 62,75714286 (10)$$

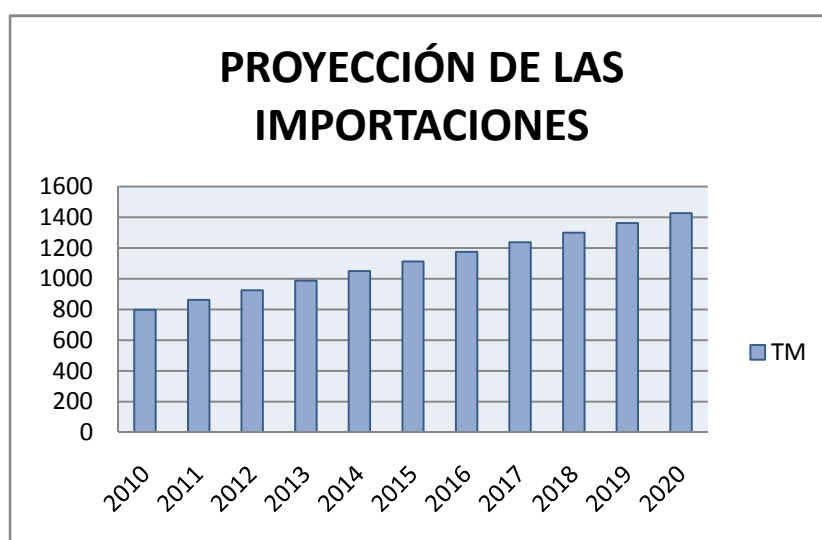
$$Y(2010) = 798,7142857$$

$$Y(2011) = 861,4714286$$

**PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES
2009-2018**

AÑO	TM	MILES DE USD
2010	799	\$ 39.385,00
2011	861	\$ 39.680,00
2012	924	\$ 46.360,00
2013	987	\$ 49.320,00
2014	1050	\$ 52.420,00
2015	1113	\$ 57.710,00
2016	1175	\$ 64.913,00
2017	1238	\$ 68.440,00
2018	1301	\$ 70.370,00
2019	1364	\$ 79.830,00
2020	1426	\$ 92.095,00

Elaborado por: Fernanda Espín



Elaborado por: Fernanda Espín

La evolución de las importaciones de acuerdo a los datos proyectados crece considerablemente en cada año, de tal manera para el año 2020 se pronostica cantidad importada de 1426,285714 TM lo que quiere decir que existe una buena oportunidad de negocios.

4.10 ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE CARDAMOMO A EGIPTO.

De acuerdo a las fuentes investigadas Egipto no registra exportaciones de cardamomo esto se debe a que no existe producción de cardamomo en ese país y las importaciones son utilizadas para consumo interno, a las ciudades de El Cairo su principal comprador, Alejandría, Asyout, Aswan y Luxor.

4.11 PRECIOS

La competencia de precios es el problema más grave que enfrentará nuestra empresa **"VERDE ORGANIC HOUSE CIA. LTDA."** para la exportación de nuestro producto ya que debe ser asequible para que tenga una ventaja competitiva sobre los posibles ofertantes internacionales que trabajan en el mercado que queremos explotar o introducir el cardamomo.

Después de analizar la información encontrada, se pudo determinar los rangos de precios que existen. Las semillas de cardamomo dependen de la calidad y el uso de las mismas en los mercados, así pues los precios son los siguientes como se muestran en el presente cuadro:

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO (USD)	PRECIO (USD)
CARDAMOMO EN SEMILLAS	1 kg	\$6,50	\$6,50
CARDAMOMO EN PERGAMINO (SEMILLAS EMPACADO)	1kg	\$7,50	\$7,50
CARDAMOMO EN POLVO	1kg	\$9,00	\$9,00

Fuente: www.fao.org.org

Elaborado por: Fernanda Espín

4.12 DISTRIBUCIÓN

4.12.1 DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN EN EGIPTO

Egipto, debido a sus condiciones geográficas, ofrece muy pocas tierras cultivables y por tanto el precio de las mismas es bastante alto. De ahí que a las empresas les sea más rentable mejor importar sus productos del extranjero.

Este mercado está formado por miles de distribuidores de diferentes tamaños repartidos por todo el territorio egipcio. La cadena de distribución comercial por lo general es bastante sencilla: mayoristas, minoristas. Los importadores casi siempre actúan como mayoristas y tienen sus propios almacenes y establecimientos, en algunos casos incluso con venta directa al público (Showrooms).

En Egipto el cardamomo es vendido en bolsas sueltas de celofán, cuyos consumidores, lo compran normalmente en grandes cantidades; de 500g, 5 kg.

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.

Las leyes comerciales en Egipto han propiciado el desarrollo de comercios individuales. Los importadores tienen sus propios clientes, como tiendas mayoristas y almacenes. Aproximadamente el 75% de las importaciones

de cardamomo se distribuyen de esta manera. El 20% restante se distribuye por medio de los agentes locales, los cuales reciben una comisión de 1 % de los minoristas que adquieren el cardamomo a través de ellos.

Es frecuente que los importadores cuenten con la figura de un agente de compras establecido en Europa o en los principales países proveedores que es quien lleva a cabo la consolidación de los pedidos y la gestión financiera.

De esta forma nos encontramos ante un mercado en el cual los canales de distribución forman entre si un entrelazado tejido que abarca todas las zonas geográficas del país en sus diferentes niveles o tipos de demanda.

Existen 7 compañías multinacionales que han entrado en Egipto, sin ningún tipo de alianza con ninguna empresa local y estas se han implementado a través de una filial. En el caso de empresas más pequeñas, estas optan el representante o agente o la joint-venture (entre estas están franquicias, grandes cadenas, centros comerciales, tiendas de descuento, hipermercados, etc.) (Ver Apéndice N°1).

4.13 TRANSPORTES COMERCIALES E INTERNACIONALES EN EGIPTO.

Egipto es un país de inmensas proporciones cuyo eje vital se encuentra alrededor del río Nilo. Podemos elegir entre diversos transportes para entrar al país.

ACCESO POR VIA AEREA

La ubicación estratégica de Egipto entre Asia y África en la ruta entre la cuenca del Mediterráneo y la India y China hizo un centro importante del comercio internacional.

La ambición de Egipto es el desarrollo de su sector de carga aérea en una industria más grande y más rentable que actúa como un HUB de carga internacional con éxito. El principal objetivo de la estrategia nacional para la carga aérea es estimular y desarrollar una industria de carga aérea y financiera sana en Egipto en el largo plazo.

Mirando hacia el sector del transporte aéreo de carga en Egipto, su potencial de crecimiento, así como las instalaciones de carga actual, se convirtió en vital importancia para la economía, la vía aérea más importante es el Aeropuerto Internacional de El Cairo, (يلودلة اة ره اقل ا راطم).

Este aeropuerto desarrolló una nueva instalación de carga (El Cairo Cargo City "CCC"). Su objetivo es proporcionar el estado de las instalaciones de última generación para apoyar el crecimiento en el tráfico de carga que llegó a 285.677 toneladas, con cifras de tránsito en 2008.

En Egipto además de El Cairo, existen aeropuertos internacionales como el de Alejandría, Luxor, Asuán, Hurghada y Sharm El Sheikh.

Aeropuerto Internacional de El Cairo (قراة اقلا راطم) (يلودلا)



Ubicación

El Aeropuerto Internacional de El Cairo, se ubica a 22km (14 millas) al noreste de la ciudad, es el más activo de todo el Oriente Medio y por su ubicación geográfica distinguida son considerados el centro favorable para todos los transbordos aéreos y las exportaciones e importaciones de Egipto.

Código IATA: CAI: Es administrado por Cairo Airport Authority (CAA).

Terminales: Cuentan con 3 terminales que se conectan entre sí mediante un autobús gratuito.

VUELOS: Alrededor de 210.000 vuelos con más de 14.36 millones de pasajeros lo circularon en 2008, por medio de varias compañías aéreas de todo el mundo.

ACCESO MARITIMO

La razón del tránsito marítimo que se ha desarrollado radica en las crecientes necesidades de la humanidad, tanto comerciales como turísticas e industriales. Las rutas marítimas, para ser consideradas como tales, requieren tener permanencia, y representan vías por

donde fluye una corriente continua de viajeros y de mercancías, significando un medio de servicio a la economía.

Los puertos comerciales internacionales de Egipto constituye el medio de transporte de mercancías más importante con Europa, hay ocho puertos con tráfico internacional, siendo el de Alejandría el principal, junto a los de Damietta, Port Said, Suez y algunos otros en el Mar Rojo.

Por las aguas del río Nilo navegan no menos de 60 barcos. Aparte de los cruceros-restaurantes, (entre Luxor y Assuán a través del lago Nasser). Y su principal atracción las Falucas.¹⁶

CANAL DE SUEZ

El **canal de Suez** es una vía artificial de navegación que une el Mar Mediterráneo con el Mar Rojo, entre África y Asia, a través del istmo de Suez, de la península del Sinaí. El canal se encuentra en territorio de Egipto.



Su longitud es de 163 km entre Puerto Bur Saíd (Port Fouad, Muhafazat Bur (en la ribera mediterránea y Suez

¹⁶ Barco de vela pequeño.

(en la costa del mar Rojo), tiene 13 metros de profundidad y de 60 a 100 metros de ancho en su base, es uno de los centros nerviosos más sensibles del tráfico mundial. Lo cruzan cada día 72 barcos, por lo que resulta la vía comercial marítima más utilizada del mundo.

Este canal permitió acortar la ruta del comercio marítimo entre Europa y el sur de Asia, pues evitaba tener que rodear el continente africano.

El Canal de Suez no sólo ha reducido el camino de Europa a la India en 5,000 kilómetros, también ha sido motivo de numerosos enfrentamientos entre potencias que buscaban controlar la tan codiciada ruta. Constituye otra fuente importante de divisas, en el 2008/ 2009 se incrementó un 7.6% del PIB.

Los ingresos del Canal de Suez comenzaron a aumentar, de forma que en el 2005/2006 dichos ingresos se vieron incrementados en un 5.6% con respecto al año precedente, resultado del aumento del tráfico de buques y de la carga transportada

CAPITULO V

ESTUDIO TÉCNICO

5.1 INTRODUCCIÓN

Los aspectos relacionados con el estudio técnico son probablemente los que tienen mayor incidencia sobre la magnitud de los costos e inversiones que deberán efectuarse si se implementa el proyecto.

El estudio técnico es uno de los aspectos que requiere mayor atención ya que se supone el análisis de una serie de factores determinantes para el proyecto. Por tanto, en este capítulo se expone las bases principales de origen técnico que provee la información económica, así como la recopilación de información relevante de inversiones y costos que puedan extraerse del estudio técnico, lo que nos servirá para la toma de decisiones.

5.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO

- Determinación del tamaño y de la localización óptima del proyecto.
- Análisis de la disponibilidad, costo, de los suministros, recursos o insumos a utilizar en el desarrollo del proyecto.
- Identificación y descripción del proceso y logística de exportación del producto hacia el mercado elegido.

- Determinación de la organización humana y jurídica que se requiere para la correcta operación del proyecto.

5.3 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO

“El tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto”¹⁷

5.4 FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

Para definir la magnitud del proyecto es preciso adelantar algunas consideraciones que serán determinantes, las mismas que se basaran en la información disponible en torno al mercado, insumos, entre otros factores que serán considerados relevantes para el presente proyecto.

A continuación se analizará los factores determinantes del proyecto para el tamaño de un proyecto es:

La Demanda.- El análisis de este factor es uno de los más importantes para limitar el tamaño, ya que es una forma de justificar la viabilidad del proyecto. Por lo tanto, al realizar el Estudio de Mercado se determino la existencia de una demanda insatisfecha de cardamomo considerable en el mercado egipcio y tomando en cuenta que no existe suficiente producción de cardamomo en nuestro país se pretende iniciar exportando 28.000kg, dos exportaciones por cada año de 14.000 Kg, hasta llegar a 44.000kg en el año 2020 para garantizar la satisfacción de una parte de la gran demanda insatisfecha de semillas de cardamomo en Egipto.

¹⁷ MIRANDA, Juan José; Gestión de Proyectos, Quinta Edición MM editores, 2005, pág. 118.

Disponibilidad de Producto.- Nosotros hemos firmado una alianza estratégica con la empresa Agro Trading, la cual consiste en que ellos garantizan la venta de su producción, la cual consiste en la entrega de semillas de cardamomo en pergamino¹⁸ y nosotros garantizamos la disponibilidad el producto para satisfacer la oferta del proyecto. Esta oferta está basada sobre el 70% de la capacidad productiva de Agro Trading, puesto que el 30% restante lo tenemos para ventas en el Ecuador, servirá también como respaldo ante cualquier eventualidad que se presente, o se incrementaría a la oferta exportable.

Financiamiento.- Es muy importante decidir la inversión total necesaria para el proyecto, normalmente no se encuentra problemas en relación con el mercado o la tecnología disponible que se implementará en la fabricación del producto por lo tanto la decisión de inversión casi siempre recae en la evaluación económica. Ahí radica su importancia. En nuestro estudio de mercado se deben establecer requerimientos que son de vital importancia para nuestro proyecto, estos son los recursos que contamos para poder financiarnos de mejor manera. El financiamiento de este proyecto será proveniente de recursos propios de los socios ya sea en efectivo o en especies y de fuentes externas como la Corporación Financiera Nacional del Ecuador ¹⁹ o el Banco Nacional de Fomento, u otras entidades que acuerden los socios para llevar a cabo la exportación, adquisición de activos y otros gastos.

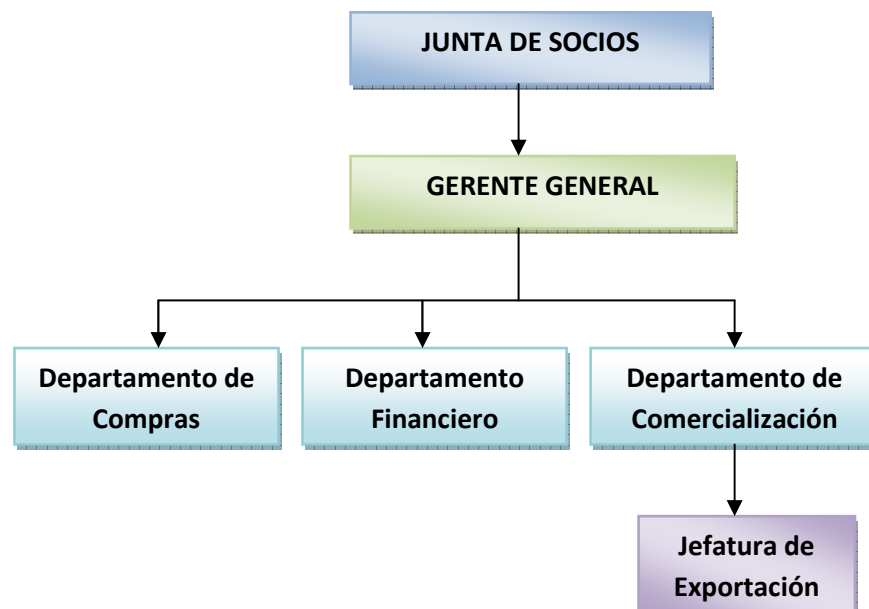
¹⁸ Pergamino es el nombre que adquiere las capsulas o semillas de cardamomo, después de su transformación.

¹⁹ www.cfn.fin.ec

La Organización.- Es necesario analizar este factor ya que se debe determinar la estructura orgánica administrativa que tendrá la empresa **"VERDE ORGANIC HOUSE CIA.LTDA"**, para un desempeño normal. Una vez que se haya determinado el tamaño más apropiado del proyecto es imprescindible contar con el personal suficiente capacitado para desempeñar los cargos de la empresa y así lograr el buen funcionamiento del proyecto. Así pues, este tampoco sería un factor limitante ya que, tanto el personal técnico como el administrativo no sería difícil de conseguir pues existe suficiente mano de obra calificada en nuestro país con la que se podría contar.

5.4.1 ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL

La empresa **"VERDE ORGANIC HOUSE CIA.LTDA"** contará con el siguiente organigrama estructural.



Elaborado por: Fernanda Espín

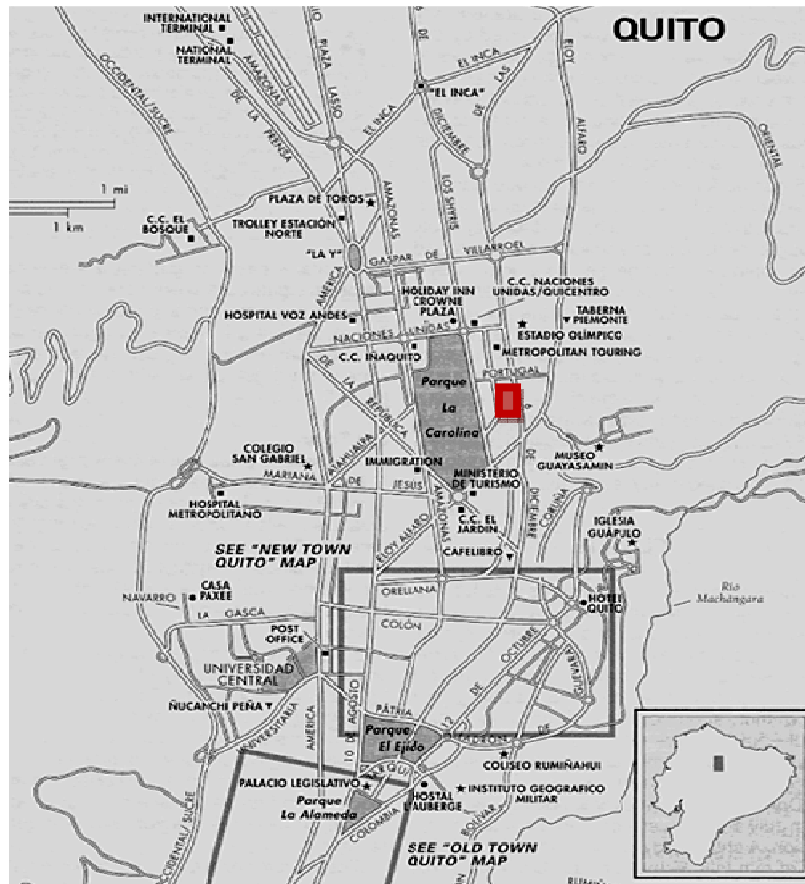
5.5 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La ubicación del proyecto es de vital importancia, ya que influye directamente en el costo de operación del mismo, por lo que deben considerar aspectos como los siguientes:

- Disponibilidad de costo y mano de obra.
- Disponibilidad y costo de la infraestructura
- Disponibilidad y costo de servicios básicos y medios de transporte.
- Disponibilidad y cercanía a lugares o medios de embarque.

El desarrollo de este proyecto se ha escogido la provincia de Pichincha, cantón Quito en el sector norte de la ciudad. La oficina y área de venta donde se encuentra nuestro local, es en la Avenida Naciones Unidas y Portugal, N 45- 87 edificio Plaza Girón.

La oficina, es de propiedad de uno de nuestros participantes y se ha analizado que es adecuada ya que se encuentran cerca de una área muy concurrida y comercial, lo que nos facilita nuestro comercio y ayuda a la movilización de venta de nuestro producto.



5.6 INGENIERIA DEL PROYECTO

El estudio de Ingeniería está orientado a buscar una función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la elaboración de un bien o en la prestación de un servicio.

5.7 EMPAQUE Y ETIQUETADO DE SEMILLAS DE CARDAMOMO

Las actividades de empaque (semillas de cardamomo en pergamino) y el etiquetado se las realizará directamente en las instalaciones de Agro Trading. El proceso de empaque se realiza en forma manual, ya que el producto es bien delicado, debe ser bien empaclado para que no pierda su aroma y no se mezcle con ningún otro producto.

Para el efecto, nosotros vamos a proveer a la empresa productora, las fundas de celofán la información nutricional la que se especificará en letras en el idioma árabe y demás datos que son exigidos internacionalmente.

5.7.1 EMPACADO

Una vez que las semillas están bien secas se las empacará en bolsas de celofán que contendrán 5 Kg de semillas de cardamomo cada bolsa, se cerrara con un sellador de bolsas plásticas. Estas bolsas se colocan en una caja pequeña de cartón corrugado de 5 kg. Cuando las bolsas de celofán se encuentran dentro de su respectiva caja, 8 de estas, se introducen dentro de una caja "master" o caja principal de 40 kg. Cada una. (Ver anexo 2).

5.7.1.1 CARACTERISTICAS DE EMPAQUE

TIPO: Bolsas de Polipropileno (Celofán)

CAPACIDAD: 5 Kg

DIMENSIONES: **Fondo:** 15 cm

Altura: 25 cm

Ancho: 5 cm

TIPO: Cajas de Cartón Corrugado (pequeño)

CAPACIDAD: 5 Kg

DIMENSIONES: **Fondo:** 18 cm

Altura: 27 cm

Ancho: 6 cm

TIPO: Cajas de Cartón Corrugado (Máster)

CAPACIDAD: 40 Kg

DIMENSIONES: **Largo:** 76.8 cm

Ancho: 48 cm

Altura: 20.7 cm

Peso: 3.290 kg

Capacidad de carga: 40 kg

5.7.2 CONTENEDORIZACIÓN

Cuando el cardamomo se encuentra empacado en cajas máster, es cargado en contenedores, se escogió el siguiente tipo de contenedor:

Tipo de contenedor: Contenedor de Carga Seca de 20´

Peso máximo de carga: 20,000 kg

Tara del contenedor: 2300kg

Dimensiones: **Largo:** 5898 mm / 19´4"

Ancho: 2352 mm / 7´9"

Altura: 2393 mm / 7´10"

Conforme a los cálculos realizados y a la oferta exportable, se tiene proyectado que el primer año de actividades, la empresa enviara 28 toneladas de semilla de cardamomo en pergamino, en dos envíos de 14 toneladas por semestre, y para los siguientes años aumentará progresivamente el número de contenedores debido al aumento en el volumen de las exportaciones, hasta llegar a enviar 44 toneladas anuales.

De acuerdo a la oferta exportable que se determino en el estudio de mercado, cada contenedor será cargado con un total de 350 cajas máster de 40 kg cada una, 350 cajas pequeñas de 5 kg cada una y 350 bolsas de celofán de 5kg que contienen semillas de cardamomo en pergamino.

5.7.3 ALMACENAMIENTOS DE CAJAS

La empresa **"VERDE ORGANIC HOUSE CIA LTDA."**, deberá construir una bodega o un galpón que tenga una adecuada ventilación e iluminación, en el mismo se colocara las cajas de semilla de cardamomo evitando apilarlas demasiado. El galpón debe tener las siguientes características:

Deberá construirse con palos de madera, con techo a dos aguas y deberá tener como mínimo 2.5 mts en la parte baja y 3.0 mts en la parte alta.

El techo será de 2 aguas y podrá ser perfectamente de zinc. Es necesario construir un sistema de drenaje alrededor para desaguar el exceso de lluvia, alrededor del galpón que no permita el ingreso de agua al interior e instalar un sistema de ventilación adecuado para mantener frescas las cajas de semilla de cardamomo.

5.7.4 DESPACHO

Para el despacho de las cajas listas para la exportación se requerirá de 1 trabajador de nuestra empresa, el mismo que será el encargado de controlar y verificar que la carga sea empacada y despachada correctamente, tanto en peso como en cajas.

CAPITULO VI

COMERCIO EXTERIOR

6.1 INTRODUCCIÓN

El capítulo de Comercio Exterior debido al tema escogido para la presente tesis es una de las trascendentales, ya que con todos los datos recogidos en los anteriores capítulos, hemos analizado que los exportadores ecuatorianos tienen la ventaja de proporcionar al mercado internacional cardamomo de calidad.

Para llevar a cabo un adecuado proceso, ha sido importante realizar una exhaustiva investigación tanto de las condiciones ecuatorianas como exigencias del mercado de Egipto, pues ha sido necesario adecuar la exportación a todas estas consideraciones.

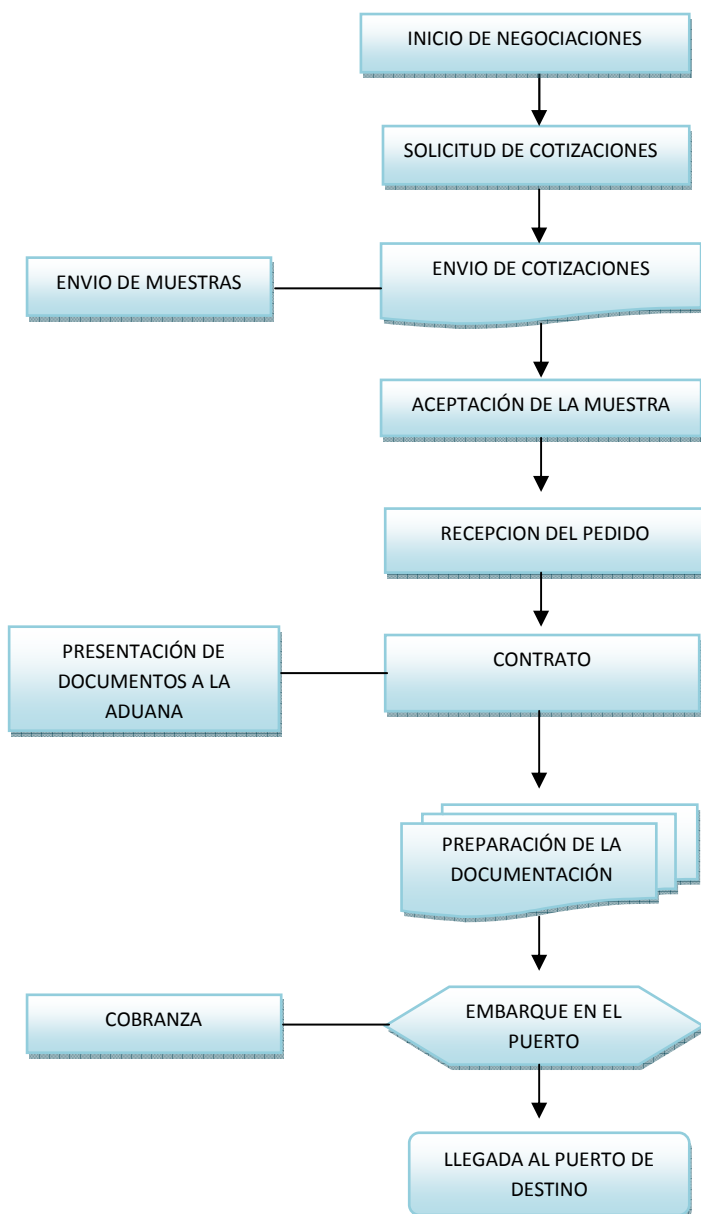
Este capítulo reúne todos los conocimientos de Comercio Exterior adquiridos aplicados al producto motivo de estudio de esta tesis, el mismo que un producto no-tradicional pero que permite aprovechar los recursos que posee nuestro país.

6.2 FICHA TECNICA DE LA SEMILLA DE CARDAMOMO

CUADRO: 6.2 FICHA TECNICA DE CARDAMOMO	
PRODUCTO:	SEMILLAS DE CARDAMOMO EN PERGAMINO
SUBPARTIDA ARANCELARIA:	0908300000
PAIS EXPORTADOR:	ECUADOR
PAIS IMPORTADOR:	EGIPTO
EMPRESA EXPORTADORA:	VERDE ORGANIC HOUSE CIA LTDA.
CANTIDAD DE CAJAS ENVIADOS:	350
PESO DE VENTA POR KILOGRAMO:	\$7.50
VIA DE TRANSPORTE:	MARITIMO
PUERTO DE EMBARQUE:	PUERTO DE GUAYAQUIL
PUERTO DE DESEMBARQUE:	PUERTO DAMIETTA

Elaborado por: Fernanda Espín

6.3 FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN



Elaborado por: Fernanda Espín

El proceso de negociación da inicio con el envío de las muestras al importador. Dichas muestras se envían por medio de DHL o similar (Ver Anexo 3). Con el envío de muestras, el exportador está influyendo en el cliente extranjero, para que conozca las calidades que la empresa exportadora comercializa para que se identifique con el producto y para que por último ordene su pedido.

Luego del proceso de empaque y el envío del producto al puerto del embarque que se especificará, la empresa exportadora solicita a la naviera el documento de "conocimiento de embarque" (Bill of Loading o B/L), donde se especifica el puerto de embarque, el transbordo, el número de contenedor y el puerto de destino.

6.4 CONDICIONES Y TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

En toda negociación internacional debe establecerse previamente todas las condiciones necesarias para llevar a cabo un intercambio comercial exitoso.

A continuación se detallan las principales consideraciones en la negociación internacional:

6.4.1 INCOTERMS²⁰

Los **incoterms** son términos acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

El importador egipcio utiliza comúnmente para sus compras del extranjero los términos CIF.

CIF (Cost, Insurance and Freight) - Costo, Seguro y Flete (puerto de destino convenido)

Significa que el vendedor entrega la mercadería cuando esta sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

²⁰ <http://es.wikipedia.org/wiki/Incoterm>

El vendedor debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino convenido.

En condiciones CIF el vendedor debe también contratar un seguro y pagar la prima correspondiente, a fin de cubrir los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercadería durante el transporte.

El término CIF exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Obligaciones del Vendedor.

- Entregar la mercadería y documentos necesarios empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)

Obligaciones del Comprador.

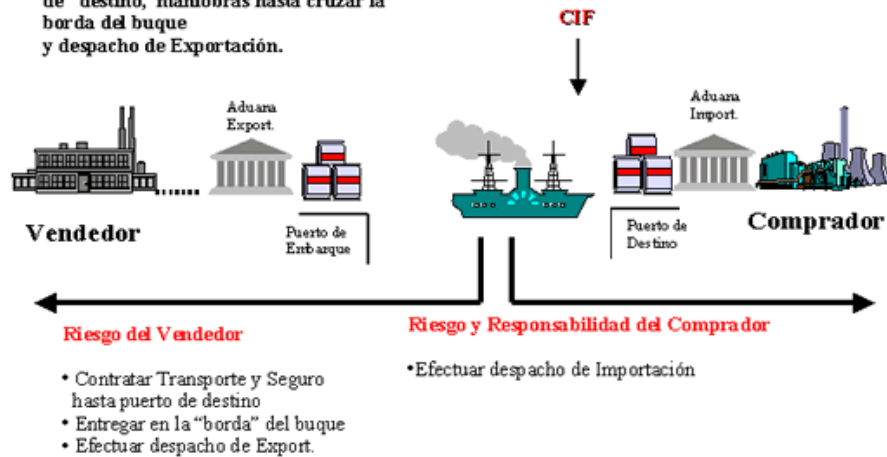
- Pago de la mercadería
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete y seguro (lugar de importación a planta)

CIF

TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD

Precio Mercancía:

Incluye Fletes y Seguro hasta puerto de destino, maniobras hasta cruzar la borda del buque y despacho de Exportación.



La empresa ecuatoriana **"VERDE ORGANIC HOUSE CIA LTDA."**, convertirá con el importador árabe la entrega de semillas de cardamomo en pergamino vía marítima en términos CIF, lo que significa, que **"VERDE ORGANIC HOUSE CIA LTDA."**, deberá entregar la mercadería cuando sobrepase la borda del buque en el puerto de Bud Said. El tiempo de transito al lugar de destino en Egipto es de aproximadamente 45 días con un costo según la empresa de transporte internacional Hamburg Süd Ecuador S.A de USD 3,090.00/ contenedor de 20'. (Ver Anexo 4).

6.4.2 EMBALAJES ²¹

"El embalaje del producto destinado a la exportación se lo debe hacer de forma que permita: reconocerlo, medirlo, pesarlo y liberarlo sin demora"

En cuanto al embalaje este de acuerdo a las exigencias del país importador en nuestro caso se embalara las semillas de cardamomo en pergamino en bolsas de celofán de 5kg cada uno, sellada cada funda, una caja pequeña de cartón corrugado dentro de estas se incluirá las

²¹ MIRANDA, Juan José; Gestión de Proyectos, Quinta, MM editores 2005

bolsas llenas de semillas de cardamomo en pergamino que tendrá la capacidad para 5 kg, y una caja máster que contendrá 8 cajas pequeñas de 5 kg llenas del producto con una capacidad máxima de 40 kg por cada caja máster, esto nos ayudara para evitar daño durante el viaje y un mejor manipuleo.

6.4.3 CONDICIONES DE PAGO

Por esta razón la forma de pago acordada por las dos empresas "VERDE ORGANIC HOUSE CIA LTDA."(Ecuatoriana), y "APMAC HERBS, SPICES AND SEEDS" (Egipcia), para la transacción con nuestro comprador árabe es la siguiente:

Se realizó un contrato de aprovisionamiento y el sistema de pago se lo realizará mediante una carta de crédito confirmada e irrevocable, contra documentos de embarque.

6.5 TRÁMITES DE EXPORTACIÓN EN ECUADOR

A continuación se especifica los trámites a seguir en una exportación:

➤ Calificarse como exportador

Para calificarse como exportador se necesita los siguientes requisitos:

- Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Registrarse en la Página Web (www.aduana.gov.ec) de la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE). Llenando el formulario electrónico previsto para el caso; la CAE le asigna una clave y nombre del usuario.

Adicionalmente, tenemos que hacer llegar físicamente documentos a la CAE, que se detallan a continuación:

- Registro de la firma del representante Legal o Apoderado
- Copia del RUC notariado. (persona natural o jurídica).
- Copia del Nombramiento del Representante Legal Notariado (en caso de que sea una persona jurídica).
- Elaborar la Factura Comercial y Packing List.- La misma que será elaborada por **VERDE ORGANIC HOUSE CIA LTDA.**

LISTA DE EMPAQUE

Este documento es emitido por el exportador a nombre del importador y aunque no es obligatorio es necesario para llevar el inventario de la cantidad exportada. Para la obtención de la lista de empaque se debe adjuntar documentos adicionales tales como:

Obtención del conocimiento de embarque: Marítimo, aéreo y terrestre.- en nuestro caso se obtendrá el conocimiento de embarque emitido por la naviera.

Obtención de otros documentos: De acuerdo al tipo de mercadería a exportar se debe obtener los siguientes documentos:

- Certificados de Agrocalidad (MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERIA, ACUACULTURA Y PESCA (MAGAP))
- Normalización (Instituto Nacional Ecuatoriano de Normalización (INEN))

Así también se debe adjuntar las facturas consulares, packing list, licencias, tasas, contribuciones entre otros. Todos los documentos deben estar listos antes de embarcar las mercancías.

6.6 DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN.

Todas las exportaciones deben presentarse la Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarlo según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones en el distrito de salida de la mercancía.

Documentos a presentar.

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC del exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través de la página Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.
- Documento de Transporte.
- Lista de Empaque.

Trámite.

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

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.

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.

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.

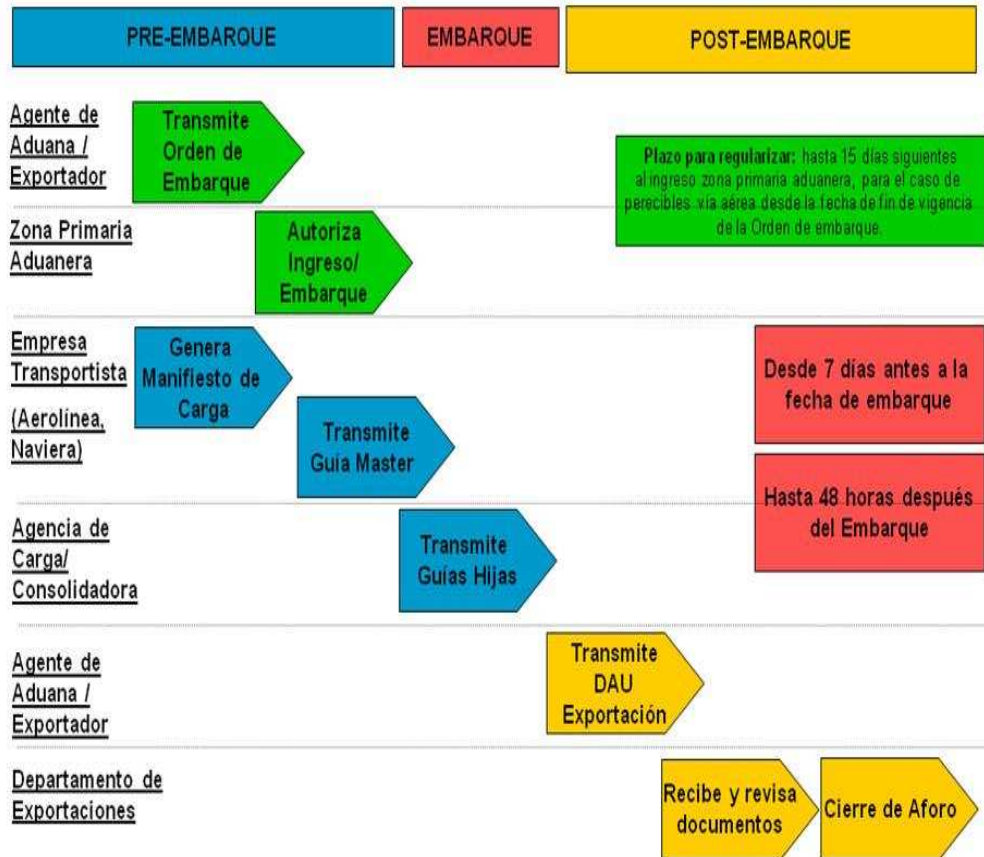
Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentará ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAU impresa.
- Orden de Embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).
- Lista de Empaque.
- CORPEI (aporte).

Cabe recalcar, que las mercancías entregadas para la exportación pasan por una inspección aleatoria por parte de la Policía Nacional de Antinarcóticos.

En el caso, de que, nuestra carga sea considerada para esta inspección, el departamento antinarcóticos del puerto informara al shipper (proveedor) mediante una vía escrita; para lo cual se requiere la presencia de un representante del dueño de la carga (alguien de la empresa o agente afianzado).

Procedimiento Exportaciones



6.7 GASTOS DE EXPORTACIÓN

Para realizar la exportación de semillas de cardamomo en pergamino hacia el mercado de Egipto se incurrirá en varios gastos tanto en ventas como aduaneros, los mismos que deben ser considerados para poder fijar el precio CIF con el cual se procederá a la exportación.

6.7.1 CERTIFICADO FITOSANITARIO

Este documento permite garantizar que el producto se encuentra libre de cualquier agente extraño de haber realizado un análisis al producto agrícola y que puede ser enviado al exterior. Este certificado es emitido por la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD) que forma parte del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) y se

utiliza un certificado por cada embarque se detalla el valor del certificado fitosanitario:

CUADRO Nº 6.2 CERTIFICADO FITOSANITARIO		
DESCRIPCION	VALOR ENVIO/ USD	VALOR ANUAL USD.
CERTIFICADO FITOSANITARIO	\$ 4,00	\$ 8,00
VISITA INSPECTORES	\$ 50,00	\$ 100,00
TOTAL	\$ 54,00	\$ 108,00

6.7.2 TRANSPORTE HACIA EL PUERTO DE EMBARQUE

Al mencionar el transporte de embarque internacional, se refiere al traslado de las cajas de semillas de cardamomo en pergamino, desde las bodegas en "VERDE ORGANIC HOUSE" hasta el puerto de Guayaquil. Para el presente proyecto se trabajara con el Hamburg Süd Ecuador S.A, empresa que se encargará del transporte interno mencionado; así como también del posterior transporte marítimo como se puede observar en la cotización. (Ver Anexo 4).

Hamburg Süd Ecuador S.A se encargara del manejo de la carga en la bodega del exportador.

El seguro de la carga durante el trayecto desde la bodega del exportador hasta el puerto de embarque, ya se encuentra en la tarifa del transporte interno.

CUADRO Nº 6.3 TRANSPORTE INTERNO		
DESCRIPCION	VALOR ENVIO/ USD.	VALOR ANUAL USD.
TRANSPORTE INTERNO (VERDE ORGANIC HOUSE- PTO MARITIMO DE GUAYAQUIL)	\$ 250,00	\$ 500,00
MANEJO DE CARGA	\$ 100,00	\$ 200,00
TOTAL	\$ 350,00	\$ 700,00

6.7.3 EMISIÓN DEL SEGURO

Hamburg Süd Ecuador S.A, por la emisión del seguro nacional e internacional, nos realiza un cobro por el servicio prestado por cada embarque:

CUADRO Nº 6.4 EMISIÓN DEL SEGURO		
DESCRIPCION	VALOR ENVIO/ USD.	VALOR ANUAL USD.
EMISION DEL SEGURO	\$ 25,00	\$ 50,00
TOTAL	\$ 25,00	\$ 50,00

6.7.4 TASA DE ALMACENAJE

La tasa de almacenaje se aplicará sobre las mercancías y unidades o carga que se encuentran en almacenes temporales autorizados o sean almacenadas en bodegas o patios de la aduana para remate, procedimientos administrativos o judiciales.

En CONTECON las tarifas de almacenaje incluyen 5 días libres para exportación y 3 días libres para importaciones. A partir de estos días de gracia, se aplica un tarifario de acuerdo al tipo de carga y su estado, es decir, si esta contenedorizada, unitarizada o como carga seca en general, etc. Para lo cual se adjunta tarifario. (Ver Anexo 5).

En nuestro caso, nuestra empresa no incurrirá en un costo de almacenaje puesto que se estima que la carga pase máximo de 2 a 3 días en las bodegas del puerto gracias a la correcta coordinación con el booking y el Agente de Aduanas.

6.7.5 TRÁMITES ADUANEROS

Para practicar la exportación, se requiere del Agente Afianzado que se encargara de obtener la orden de embarque (REGIMEN 15) y del cierre de la exportación (REGIMEN 40).

CUADRO Nº 6.5 AGENTE AFIANZADO		
DESCRIPCION	VALOR ENVIO/ USD.	VALOR ANUAL USD.
AGENTE AFIANZADO	\$ 150,00	\$ 300,00
TOTAL	\$ 150,00	\$ 300,00

6.7.6 DOCUMENTOS DE TRANSPORTE

Para realizar la exportación un requisito obligatorio es contar con un conocimiento de Embarque Marítimo, o Bill of Lading (B/L). "Es el documento mediante el cual la compañía naviera reconoce que ha recibido la mercadería para su transporte hasta el puerto de destino, es un contrato de transporte y titulo de propiedad".

CUADRO Nº 6.7 DOCUMENTOS DE TRANSPORTE		
DESCRIPCION	VALOR ENVIO/ USD.	VALOR ANUAL USD.
DOCUMENTOS DE TRANSPORTE B/L	\$ 30,00	\$ 60,00
TOTAL	\$ 30,00	\$ 60,00

6.7.7 CORPEI

Por concepto de la Aduana se debe realizar la aportación al CORPEI, el mismo que se debe tomar en cuenta el 1.5 por mil sobre el valor FOB de las exportaciones del sector privado. El valor mínimo a cancelar es de 5.00 USD, siempre y cuando el valor FOB no exceda los 3,333.00 USD. A continuación se detalla el cálculo del CORPEI sobre el valor FOB.

$$(VALOR FOB) * \left(\frac{1.5}{1000}\right) = PAGO CORPEI$$

CUADRO N° 6.9 CORPEI		
DESCRIPCION	VALOR USD	VALOR ANUAL USD
CORPEI	\$ 308,30	\$ 616,61
TOTAL	\$ 308,30	\$ 616,61

6.7.8 TRANSPORTE MARITIMO DESDE EL PUERTO DE EMBARQUE HASTA EL LUGAR DE DESTINO

La empresa internacional con la que trabajaremos es Hamburg Süd Ecuador S.A, la misma que se encargara de transportar la carga desde el puerto de embarque (Guayaquil) hasta el puerto de desembarque (Damietta), en un tránsito de 45 días. (Ver Anexo 4).

CUADRO N° 6.9 TRANSPORTE INTERNACIONAL		
DESCRIPCION	VALOR ENVIO/ USD.	VALOR ANUAL USD.
TRANSPORTE INTERNACIONAL	\$ 3.090,00	\$ 6.180,00
TOTAL	\$ 3.090,00	\$ 6.180,00

6.7.8.1 COBERTURA DE SEGURO INTERNACIONAL

El seguro internacional correrá por cuenta de la naviera ya que esta dentro de la cotización de KN, puesto que esta cuenta con alianzas con empresas de seguros, y se cobrara una tasa del 0.35% del valor CFR de cada envío, el seguro será de cobertura máxima y cubrirá desde el puerto de Guayaquil hasta el puerto de Damietta.

CUADRO N° 6.10 PÓLIZA DE SEGURO		
DESCRIPCION	VALOR ENVIO/ USD.	VALOR ANUAL USD.
PÓLIZA DE SEGURO	\$ 227,38	\$ 454,77
TOTAL	\$ 227,38	\$ 454,77

CAPITULO VII

INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

7.1 INTRODUCCIÓN

El objetivo fundamental de este capítulo es determinar la cuantía de las inversiones requeridas para la puesta en marcha del proyecto, así como la forma de financiamiento del mismo.

La inversión es la aplicación de recursos financieros destinados a incrementar los activos fijos o financieros de una entidad.²² Implica el sacrificio de consumo actual para aumentar el consumo futuro.

7.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

- Sistematizar y ordenar la información de carácter monetario.
- Elaborar cuadros analíticos sobre inversiones, costos, gastos que son necesarios para la evaluación del proyecto.
- Determinar la forma del financiamiento y establecer cómo se va a financiar las inversiones del proyecto.

7.3 INVERSIONES DEL PROYECTO

Para que las inversiones del proyecto puedan iniciar sus operaciones en el periodo de instalación son las siguientes:

²² www.definicion.org

- Activos fijos tangibles
- Activos fijos intangibles
- Capital de trabajo

A continuación se detallan todas las inversiones que se deben realizar para llevar a cabo el presente proyecto:

CUADRO Nº 7.1 INVERSION TOTAL	
DESCRIPCION	VALOR ENVIO/ USD.
ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	\$ 32.974,76
ACTIVOS INTANGIBLES	\$ 1.696,26
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 99.132,48
INVERSION TOTAL	\$ 133.803,51

7.3.1 ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

Los activos fijos denominados tangibles, comprenden bienes que son adquiridos por la empresa exclusivamente para el uso o servicio de sus actividades operativas durante la etapa de instalación del proyecto, los cuales se utilizan a lo largo de su vida útil (el concepto de vida útil va relacionado con los plazos de depreciación) estos bienes no se destinarán a la venta y se consumen en largos periodos de tiempo.

Entre los activos fijos tangibles tenemos:

CUADRO Nº 7.2 ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	
DESCRIPCION	VALOR TOTAL
VEHICULO	\$ 25.498,98
EQUIPO DE OFICINA	\$ 188,70
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 4.464,54
MUEBLES Y ENSERES	\$ 2.822,54
TOTAL	\$ 32.974,76

7.3.1.1 VEHÍCULO

Sera necesaria la adquisición de un vehículo que servirá para la movilización del personal de la empresa y será de uso exclusivo de la misma. Cabe destacar que este vehículo será utilizado por el personal para todos los asuntos referentes a la empresa y para transportar insumos o materiales necesario para cualquier proceso.

CUADRO Nº 7.3 VEHÍCULO			
DESCRIPCION	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ANUAL
CAMIONETA LUV D MAX	UN	\$ 21.366,66	\$ 21.366,66
SEGURO	UN	\$ 3.632,33	\$ 3.632,33
		Subtotal	\$ 24.999
		Imprevistos 2%	\$ 499,98
		TOTAL	\$ 25.498,98

7.3.1.2 EQUIPOS DE OFICINA

Tomando en cuenta la actividad comercial y la distribución administrativa de nuestra empresa **VERDE ORGANIC HOUSE CIA LTDA.**, se adquirieron los equipos de oficina necesarios para el trabajo diario del personal que labora internamente.

CUADRO Nº 7.4 EQUIPOS DE OFICINA				
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ANUAL
TELEFONOS COVENCIONALES	UN	5,00	\$ 16,00	\$ 80,00
SUMADORA	UN	5,00	\$ 21,00	\$ 105,00
			Subtotal	\$ 185,00
			Imprevistos 2%	\$ 3,70
			TOTAL	\$ 188,70

7.3.1.3 EQUIPO DE COMPUTACIÓN

Las inversiones en equipos de computación también se consideraron tomando en cuenta el diseño de la organización y las necesidades del personal de **VERDE ORGANIC HOUSE CIA LTDA.**, de igual forma para que puedan cumplir con sus actividades sin ningún inconveniente.

CUADRO Nº 7.5 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ANUAL
LAPTOP TOSHIBA	UN	1,00	\$ 1.020,00	\$ 1.020,00
COMPUTADOR APEX	UN	4,00	\$ 762,00	\$ 3.048,00
IMPRESORA/ COPIADORA HP LASER COLOR	UN	1,00	\$ 309,00	\$ 309,00
Subtotal				\$ 4.377,00
Imprevistos 2%				\$ 87,54
TOTAL				\$ 4.464,54

7.3.1.4 MUEBLES Y ENSERES

La cuenta Muebles y Enseres, también denominada Mobiliario, la emplearemos para controlar las mesas, sillas, archivos, etc., para adecuar las oficinas y aéreas administrativas previstas en la estructura del proyecto, también se tomo en cuenta la organización administrativa de la empresa **VERDE ORGANIC HOUSE CIA LTDA.**, de tal manera que el personal administrativo cuente con las instalaciones adecuadas para realizar sus actividades.

CUADRO Nº 7.6 MUEBLES Y ENSERES				
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ANUAL
ESCRITORIO GERENCIAL	UN	1,00	\$ 190,00	\$ 190,00
SILLON GERENCIAL	UN	1,00	\$ 157,00	\$ 157,00
SILLAS FIJAS	UN	8,00	\$ 35,00	\$ 280,00
ESTACIONES DE TRABAJO	UN	3,00	\$ 269,00	\$ 807,00
SILLA SECRETARIA	UN	4,00	\$ 82,30	\$ 329,20
COUNTER SECRETARIA	UN	1,00	\$ 176,00	\$ 176,00
ARCHIVADORES 3 GAVETAS	UN	3,00	\$ 140,00	\$ 420,00
SOFA PERSONAL SALA DE ESPERA	UN	2,00	\$ 204,00	\$ 408,00
Subtotal				\$ 2.767,20
Imprevistos 2%				\$ 55,34
TOTAL				\$ 2.822,54

7.4 ACTIVOS INTANGIBLES

“Las inversiones en activos intangibles son aquellos que se consideran necesarios para el funcionamiento de una empresa que se realizan en servicios y derechos adquiridos pero no tienen valor de realización en el mercado.”²³

Este tipo de inversiones son sujetas de amortización, ya que los activos fijos tangibles tienen pérdida de valor contable en el tiempo. Se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

En el siguiente cuadro se puede observar todas las inversiones en activos intangibles en las que se incurrió para poner en marcha el proyecto:

7.4.1 GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Son todos los gastos en los cuales incurre la empresa para constituirse legalmente. Entre los que se toman en cuenta la certificación municipal, el registro mercantil, la obtención del RUC, patentes, etc.

CUADRO Nº 7.7 ACTIVOS INTANGIBLES	
DESCRIPCION	VALOR TOTAL
CONSTITUCION LEGAL	\$ 1.400,00
GASTOS DE INVESTIGACION	\$ 263,00
SUBTOTAL	\$ 1.663,00
IMPREVISTOS 2%	\$ 33,26
TOTAL	\$ 1.696,26

²³ SAPAG CHAIN, Nassir; SAPAG CHAIN, Reinaldo; “Preparación y evaluación de Proyectos”; 4ta Edición; Mc Graw Hill, México 2003; Pag. 233

7.4.2 CAPITAL DE TRABAJO

"El capital de trabajo es el conjunto de recursos necesarios en la forma de activos corrientes que deberá disponer el inversionista, para la operación normal del proyecto, hasta que los ingresos generados por el propio proyecto cubran los gastos de operación, durante un ciclo productivo, para capacidad y tamaño determinados."²⁴

El capital de operación constituye todos aquellos recursos disponibles en una empresa para la normal operación hasta que el proyecto genere ingresos.

Este, forma parte de los activos corrientes. El capital cubrirá los gastos en que incurre la empresa, como en la compra de materia prima, materiales directos, pago de mano de obra, además podrá cubrir los gastos de administración y ventas.

CUADRO Nº 7.8 CAPITAL DE TRABAJO			
DESCRIPCION	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL	VALOR SEMESTRAL
MATERIALES DIRECTOS	\$ 7.140,00	\$ 85.680,00	\$ 42.840,00
MANO DE OBRA INDIRECTA	\$ 48,11	\$ 577,32	\$ 288,66
MATERIALES INDIRECTOS	\$ 686,04	\$ 8.232,42	\$ 4.116,21
REPARACION Y MANTENIMIENTO	\$ 105,76	\$ 1.269,12	\$ 634,56
SEGUROS	\$ 131,39	\$ 1.576,67	\$ 788,34
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 2.837,85	\$ 34.054,24	\$ 17.027,12
GASTOS GENERALES	\$ 1.367,54	\$ 16.410,48	\$ 8.205,24
GASTOS DE VENTAS	\$ 13.101,67	\$ 50.464,72	\$ 25.232,36
TOTAL	\$ 25.418,36	\$ 198.264,97	\$ 99.132,48

²⁴ Manual de formulación y Evaluación de Proyectos, BARRENO luís

7.4.3 FINANCIAMIENTO DE LA DEUDA

Una vez que se ha determinado todas las inversiones en las que se incurrirá en el proyecto es necesario establecer como se va financiar la deuda adquirida.

Para efectos del presente proyecto el monto total de la inversión asciende a la cantidad de 133.803,51 USD, monto que será financiado el 33.30% con recursos propios y el 66.70% con recursos ajenos.

Luego de analizar las mejores alternativas para obtener los recursos ajenos en las entidades financieras, se escogió realizar un crédito directo en la Corporación Financiera Nacional (CFN), instituto que financia hasta el 70% de proyectos nuevos con un plazo máximo de 3 años facilitando el pago del préstamo, la tasa de interés máxima de la CFN es de 10.5% para el Capital de trabajo. (Ver anexo 6).

7.4.4 ESTRUCTURA DE LA DEUDA

Para establecer una estructura de la deuda adecuada para el proyecto se utiliza el cuadro de fuentes y usos, en el cual se distribuye la inversión total entre los recursos propios y los ajenos.

"El criterio para escoger la fuente de financiamiento de cada grupo de activo debe estar de acuerdo a las exigencias de las entidades financieras y se propone financiar con recursos ajenos los activos que pueden estar sujetas a prenda o hipoteca y los restantes financiar con recursos propios."²⁵

²⁵ BARRENO, Luis; Manual de Formulación de Proyectos"; 1ra. Edición, Quito 2005.

Por lo tanto como se menciona anteriormente la inversión total es de 133.803,51 USD, cantidad que será financiada por la Corporación Financiera Nacional (CFN), cuyas condiciones se pueden observar en el Anexo N°6, el 66.70% del valor de la deuda con un préstamo cuyo valor equivale a 89.219,24 USD y el 33.30% restante será financiado con recursos propios de los socios de la compañía, siendo este un valor que asciende a 44.584,27 USD.

A continuación se muestra un cuadro de fuentes y usos en el que se estableció los porcentajes de recursos propios y ajenos, lo cual nos ayudará para el cálculo de la amortización de la deuda:

CUADRO N° 7.9 FUENTES Y USOS					
DESCRIPCION	VALOR	PRESTAMO		RECURSOS PROPIOS	
		%	VALOR	%	VALOR
VEHICULO	\$ 25.498,98	0%	-	100%	\$ 25.498,98
EQUIPO DE OFICINA	\$ 188,70	0%	-	100%	\$ 188,70
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 4.464,54	0%	-	100%	\$ 4.464,54
MUEBLES Y ENSERES	\$ 2.822,54	0%	-	100%	\$ 2.822,54
ACTIJOS FIJOS INTANGIBLES	\$ 1.696,26	0%	-	100%	\$ 1.696,26
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 99.132,48	90%	\$ 89.219,24	10%	\$ 9.913,25
TOTAL	\$ 133.803,51	66,70%	\$ 89.219,24	33,30%	\$ 44.584,27

7.4.5 AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

La tabla de amortización se calculó anualmente sobre el monto total de la deuda que asciende a 89.219,24 USD, a un plazo de tres años y con un interés promedio del 10.5%. Los desembolsos se realizarán anualmente, con cuotas por año de 36.192,60 USD.

Para calcular los pagos periódicos que la empresa deberá pagar anualmente se utilizó la siguiente fórmula:

$$Dividendos = \frac{Prestamo * (Tasa Activa * (1 + Tasa Activa))^{prestamo}}{(1 + Tasa Activa)^3 Plazo - 1}$$

$$Dividendos = \frac{89.219,24 * (10.5\%) * (1 + 10.5\%)^3}{x(1 + 10.5\%)^3 - 1}$$

$$Dividendos = 36.192,60$$

En el siguiente cuadro se puede observar la tabla de amortización del préstamo calculado para un periodo de 3 años.

CUADRO N° 7.10 AMORTIZACIÓN DEUDA				
AÑO PERIODO	SALDO	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	PAGOS ANUAL
0	\$ 89.219,24	-	-	-
1	\$ 62.364,25	\$ 9.337,61	\$ 26.854,99	\$ 36.192,60
2	\$ 32.743,46	\$ 6.571,82	\$ 29.620,79	\$ 36.192,60
3	-	\$ 3.449,14	\$ 32.743,46	\$ 36.192,60

CAPITULO VIII

COSTOS, GASTOS E INGRESOS

8.1 INTRODUCCIÓN

Esta parte del presente capítulo es muy importante para establecer cuanto nos va a costar producir lo planificado en el proyecto durante el periodo de operación, así como también por otro lado determinar los siguientes ingresos que se obtendrán como compensación a los recursos invertidos en el proyecto.

8.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE COSTOS, GASTOS E INGRESOS

- Determinar la cantidad de ingresos que el inversionista recibirá como compensación a los recursos productivos invertidos en el proyecto.

- Evaluar todos los costos y gastos en los que se incurrirá durante el periodo productivo del proyecto, tomando como base los estudios anteriores.

- Aportar con toda la información necesaria para llevar a cabo posteriormente la evaluación financiera del proyecto.

8.3 COSTOS DEL PROYECTO

Para evaluar el rendimiento que el proyecto genera es necesario hacer un análisis de los costos e ingresos del mismo.

“El costo se define como un desembolso en efectivo o en especie que se registra en su totalidad como un activo y se convierte en gasto cuando rinde sus beneficios en el futuro. Es considerado como la acumulación de esfuerzos y recursos que se han invertido para producir algo útil.”²⁶

Este proyecto no posee costos de producción ya que su funcionamiento es únicamente comercializar el producto, se puede identificar las siguientes clases de costos y gastos: costos de producción (costos directos y gastos de fabricación), gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros.

8.3.1 MATERIALES DIRECTOS

Nuestra empresa no es productora como se ha mencionado a lo largo del desarrollo del presente proyecto; es decir, somos una empresa comercializadora, por lo cual nuestro material directo o también denominado producto, que será comercializado a EGIPTO, lo compramos a la plantación AGRO Trading conforme se detalla a continuación:

CUADRO Nº 8.1 MATERIALES DIRECTOS				
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ANUAL
SEMILLAS DE CARDAMOMO EN PERGAMINO	kilogramos	28000,00	\$ 3,00	\$ 84.000,00
			Subtotal	\$ 84.000,00
			Imprevistos 2%	\$ 1.680,00
			TOTAL	\$ 85.680,00

²⁶ BACA U, Gabriel; Evaluación de Proyecto; editorial Mc Graw Hill, 5ta. Edición, México.

8.3.2 MATERIALES INDIRECTOS

Los materiales indirectos aunque no forman parte del producto en sí, son utilizados para la presentación formal del producto y están conformados básicamente por el embalaje y envase del producto.

Para este proyecto como se mencionó anteriormente el envase de las semillas de cardamomo en pergamino se realizara en bolsas de celofán bien sellados, se incluirá cajas individuales para cada bolsa y se empacara 8 cajas pequeñas de 5 kg cada una, dentro de cajas máster con capacidad hasta los 40 kg estas últimas serán el embalaje del producto.

En cuanto a los materiales indirectos se muestra todos en los que se incurrirá:

CUADRO Nº 8.2 MATERIALES INDIRECTOS				
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ANUAL
BOLSAS DE CELOFÁN	UN	2800,00	\$ 0,86	\$ 4.816,00
CAJAS PEQUEÑAS DE CARTON CORRUGADO (5Kg)	UN	2800,00	\$ 0,50	\$ 2.800,00
CAJAS GRANDE DE CARTON CORRUGADO CON TAPA(40 Kg)	UN	350,00	\$ 0,45	\$ 315,00
CARTON CORRIENTE IMPRESIÓN 1 COLOR (2 CARAS)	UN	350,00	\$ 0,20	\$ 140,00
			Subtotal	\$ 8.071,00
			Imprevistos 2%	\$ 161,42
			TOTAL	\$ 8.232,42

8.3.3 MANO DE OBRA INDIRECTA

Como mano de obra indirecta dentro de la distribución del producto se contratará: un despachador que será el encargado de supervisar que se carguen en el contenedor las cajas completas.

CUADRO Nº 8.3 MANO DE OBRA INDIRECTA				
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL ANUAL
DESPACHADOR	SEMESTRAL	1,00	\$ 283,00	\$ 566,00
Subtotal				\$ 566,00
Imprevistos 2%				\$ 11,32
TOTAL				\$ 577,32

8.3.4 MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN

Este rubro de mantenimiento y reparación corresponde a los desembolsos de dinero ocasionados por la acción de mantener los activos de la compañía, de forma preventiva y correcta. "Para fines de evaluación, en general se considera un porcentaje del costo de adquisición de los equipos."²⁷

Por lo tanto, a continuación se puede observar los porcentajes y costos por razón de mantenimiento y reparación de los activos:

CUADRO Nº 8.4 MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN					
DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	%	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL MENSUAL	VALOR TOTAL ANUAL
VEHICULO	\$ 25.498,98	0,04	\$ 1.019,96	\$ 85,00	\$ 1.019,96
EQUIPO DE OFICINA	\$ 188,70	0,03	\$ 5,66	\$ 11,32	\$ 5,66
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 4.464,54	0,03	\$ 133,94	\$ 267,87	\$ 133,94
MUEBLES Y ENSERES	\$ 2.822,54	0,03	\$ 84,68	\$ 169,35	\$ 84,68
Subtotal					\$ 1.244,23
Imprevistos 2%					\$ 24,88
TOTAL					\$ 1.269,12

²⁷ BARRENO, Luis; "Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos"; 1ra. Edición; Quito 2005, Pág. 99

8.3.5 SEGUROS

Los seguros comprenden los pagos de las pólizas anuales de protección de las instalaciones y equipos.

Por esta razón, la compañía **VERDE ORGANIC HOUSE CIA. LTDA.**, a manera de prevención asegurara sus bienes tangibles contra algún siniestro que pudiese ocurrir, cabe recalcar que los porcentajes utilizados para el cálculo de los seguros son un promedio de los porcentajes sugeridos por las aseguradoras. Así se puede observar en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 8.5 SEGUROS					
DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	%	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL MENSUAL	VALOR TOTAL ANUAL
VEHÍCULO	\$ 25.498,98	0,05	\$ 1.274,95	\$ 106,25	\$ 1.274,95
EQUIPO DE OFICINA	\$ 188,70	0,04	\$ 7,55	\$ 15,10	\$ 7,55
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 4.464,54	0,04	\$ 178,58	\$ 357,16	\$ 178,58
MUEBLES Y ENSERES	\$ 2.822,54	0,03	\$ 84,68	\$ 169,35	\$ 84,68
				Subtotal	\$ 1.545,75
				Imprevistos 2%	\$ 30,92
				TOTAL	\$ 1.576,67

En los **APENDICES N-2** podemos apreciar el cálculo del seguro para cada uno de los activos fijos de la compañía.

8.3.6 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

"Las depreciaciones y amortizaciones son rubros que corresponden a un gasto virtual, que no constituyen desembolsos reales de dinero sino mas bien asientos contables, sin embargo son muy importantes por constituir reservas que nos permitirán reponer los activos desgastados."²⁸

²⁸ BARRENO, Luis; "Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos"; 1ra. Edición; quito 2005. Pág. 99

Para llevar a cabo el cálculo de las depreciaciones de los activos tangibles es necesario basarse en los porcentajes autorizados por la Ley Tributaria del Ecuador.

Así también, para calcular las depreciaciones y amortizaciones se utilizó la fórmula en línea recta es decir:

$$DA = \frac{VALOR}{VIDA UTIL}$$

A continuación se especificaron las depreciaciones y amortizaciones de los activos tangibles de la compañía:

CUADRO N° 8.6 DEPRECIACIÓN LINEA RECTA				
DESCRIPCION	INVERSION	%	VIDA UTIL	VALOR TOTAL ANUAL
VEHICULO	\$ 25.498,98	20,00%	5	\$ 5.099,80
EQUIPO DE OFICINA	\$ 188,70	20,00%	5	\$ 37,74
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 4.464,54	33,33%	3	\$ 1.488,03
MUEBLES Y ENSERES	\$ 2.822,54	10,00%	10	\$ 282,25
TOTAL DEPRECIACIÓN				\$ 6.907,82
AMORTIZACIÓN				
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1.696,26	20,00%	5	\$ 339,25
TOTAL				\$ 7.247,07

En los APENDICES N°2 al N°5 se puede apreciar los respectivos cuadros de depreciación de cada activo fijo de nuestra compañía.

Así también, en el APENDICE N°6 y en el APENDICE N°7 se apreciarán los cuadros resumen de las depreciaciones y seguros respectivamente.

8.3.7 GASTOS ADMINISTRATIVOS

De acuerdo a la organización administrativa prevista para nuestra compañía **VERDE ORGANIC HOUSE CIA LTDA.**, se requerirá contratar personal calificado para desempeñar los respectivos cargos administrativos con sus respectivos salarios.

Dentro de este rubro se incluyen también otros gastos generales entre los que se encuentran: luz, agua, teléfono en el área administrativa, suministros de oficina y material de limpieza.

En el siguiente cuadro se muestra las respectivas remuneraciones al personal administrativo y los gastos generales:

CUADRO N° 8.7 GASTOS ADMINISTRATIVOS					
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL	VALOR TOTAL ANUAL
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
GERENTE GENERAL	MENSUAL	1	\$ 1.102,52	\$ 1.102,52	\$ 13.230,20
CONTADOR	MENSUAL	1	\$ 476,00	\$ 476,00	\$ 5.712,04
ASISTENTE DE COMERCIO EXTERIOR	MENSUAL	1	\$ 500,10	\$ 500,10	\$ 6.001,20
SECRETARIA	MENSUAL	1	\$ 439,86	\$ 439,86	\$ 5.278,30
MENSAJERO	MENSUAL	1	\$ 319,38	\$ 319,38	\$ 3.832,50
SUBTOTAL		5	\$ 2.837,85	\$ 2.837,85	\$ 34.054,24
GASTOS GENERALES					
LUZ ELÉCTRICA	MENSUAL	1	\$ 43,60	\$ 43,60	\$ 523,20
AGUA POTABLE	MENSUAL	1	\$ 27,94	\$ 27,94	\$ 335,28
TELÉFONO	MENSUAL	1	\$ 236,00	\$ 236,00	\$ 2.832,00
INTERNET	MENSUAL	1	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 720,00
ARRIENDO	MENSUAL	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
SUBTOTAL			\$ 1.367,54	\$ 1.367,54	\$ 16.410,48
				Subtotal	\$ 50.464,72
				Imprevistos 2%	\$ 1.009,29
				TOTAL	\$ 51.474,01

Ver APÉNDICE N°8 donde se detallan los cálculos de los sueldos y salarios y los respectivos beneficios de ley.

8.3.8 GASTOS DE VENTAS

Para realizar el proceso de exportación como se puede apreciar en el capítulo de Comercio Exterior se debe incurrir en varios gastos que se registran dentro de este rubro, los gastos de ventas se basan en la cantidad de exportación, es decir en el número de contenedores enviados hacia el lugar de destino, en nuestro caso Egipto; así como también, depende de las condiciones establecidas entre exportador e importador. Podemos observar más detalladamente cada uno de los rubros dentro de los gastos de ventas en el siguiente cuadro:

CUADRO Nº 8.8 GASTOS DE VENTAS					
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL	VALOR TOTAL ANUAL
VENDEDORES	MENSUAL	1	\$ 379,62	\$ 379,62	\$ 4.555,40
TRANSPORTE INTERNO	CONTENEDOR	2	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 400,00
EMISIÓN SEGURO	CONTENEDOR	2	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 50,00
CERTIFICADO FITOSANITARIO	DESPACHO	2	\$ 54,00	\$ 54,00	\$ 108,00
AGENTE AFIANZADO	DESPACHO	2	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 300,00
INSPECCIÓN ANTINARCOTICOS	CONTENEDOR	2	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 120,00
CORPEI	ANUAL	1	\$ 308,30	\$ 308,30	\$ 616,61
EMISIÓN B/L	DESPACHO	2	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 60,00
TRANSPORTE INTERNACIONAL	CONTENEDOR	2	\$ 3.090,00	\$ 3.090,00	\$ 6.180,00
SEGURO INTERNACIONAL	CONTENEDOR	2	\$ 227,38	\$ 227,38	\$ 454,77
				Subtotal	\$ 12.844,77
				Imprevistos 2%	\$ 256,90
				TOTAL	\$ 13.101,67

8.3.9 GASTOS FINANCIEROS

Los gastos financieros es un rubro que está constituido por varios desembolsos que se pagan a las entidades financieras tales como: comisiones bancarias, intereses, amortización de los interés, etc.

Para el presente proyecto los gastos financieros están constituidos por los pagos de interés que se efectuaran semestralmente durante los 3 años de plazo.

En el cuadro N°7.10. Que corresponde a la tabla de amortización de la deuda adquirida con la CFN podemos observar los respectivos pagos por intereses.

8.4 COSTOS TOTALES

Los costos totales del proyecto deben ser calculados a precios corrientes y a precios constantes para tener una visión real de los valores que se presentan.

8.4.1 COSTOS TOTALES DEL PROYECTO

Como podemos observar en el cuadro N°8.9. De esta sección se puede observar que los costos se calcularon con precios constantes a los cuales se incorpora los efectos de la inflación, esto nos permitirá tener una perspectiva real de la variación que podrían presentar los costos totales del proyecto durante la ejecución del proyecto.

Por esta razón, para tener una visión más amplia, los costos totales fueron calculados tomando en cuenta la inflación actual del Ecuador, la misma que según datos del Banco Central se encuentra en 3.21%

CUADRO Nº 8.9 COSTOS Y GASTOS DEL PROYECTO CON INFLACIÓN										
DESCRIPCION	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
MATERIALES DIRECTOS	\$ 85.680,00	\$ 88.430,33	\$ 91.268,94	\$ 94.198,67	\$ 97.222,45	\$ 100.343,29	\$ 103.564,31	\$ 106.888,73	\$ 110.319,85	\$ 113.861,12
MANO DE OBRA INDIRECTA	\$ 577,32	\$ 595,85	\$ 787,12	\$ 1.039,79	\$ 1.373,56	\$ 1.814,47	\$ 2.396,91	\$ 3.166,32	\$ 4.182,71	\$ 5.525,36
MATERIALES INDIRECTOS	\$ 8.232,42	\$ 8.496,68	\$ 11.224,12	\$ 14.827,06	\$ 19.586,54	\$ 25.873,82	\$ 34.179,32	\$ 45.150,88	\$ 59.644,31	\$ 78.790,13
REPARACION Y MANTENIMIENTO	\$ 1.269,12	\$ 1.309,86	\$ 1.730,32	\$ 2.285,75	\$ 3.019,48	\$ 3.988,73	\$ 5.269,11	\$ 6.960,50	\$ 9.194,82	\$ 12.146,36
SEGUROS	\$ 1.576,67	\$ 1.627,28	\$ 2.149,64	\$ 2.839,67	\$ 3.751,21	\$ 4.955,34	\$ 6.546,01	\$ 8.647,28	\$ 11.423,06	\$ 15.089,86
DEPRECIACION	\$ 6.907,82	\$ 6.907,82	\$ 6.907,82	\$ 6.907,82	\$ 6.907,82	\$ 6.907,82	\$ 6.907,82	\$ 6.907,82	\$ 6.907,82	\$ 6.907,82
AMORTIZACION	\$ 339,25	\$ 339,25	\$ 339,25	\$ 339,25	\$ 339,25					
TOTAL COSTOS	\$ 104.582,60	\$ 107.707,07	\$ 114.407,21	\$ 122.438,02	\$ 132.200,31	\$ 143.883,48	\$ 158.863,49	\$ 177.721,53	\$ 201.672,58	\$ 232.320,66
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 34.054,24	\$ 35.147,38	\$ 36.275,61	\$ 37.440,06	\$ 38.641,89	\$ 39.882,29	\$ 41.162,51	\$ 42.483,83	\$ 43.847,56	\$ 45.255,07
GASTOS GENERALES	\$ 16.410,48	\$ 16.937,26	\$ 17.480,94	\$ 18.042,08	\$ 18.621,23	\$ 19.218,97	\$ 19.835,90	\$ 20.472,63	\$ 21.129,81	\$ 21.808,07
GASTOS DE VENTAS	\$ 13.101,67	\$ 13.522,23	\$ 13.956,30	\$ 14.404,29	\$ 14.866,67	\$ 15.343,89	\$ 15.836,43	\$ 16.344,78	\$ 16.869,45	\$ 17.410,96
GASTOS FINANCIEROS	\$ 9.337,61	\$ 6.571,82	\$ 3.449,14							
TOTAL GASTOS	\$ 72.904,00	\$ 72.178,69	\$ 71.161,99	\$ 69.886,43	\$ 72.129,79	\$ 74.445,15	\$ 76.834,84	\$ 79.301,24	\$ 81.846,81	\$ 84.474,09
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$ 177.486,60	\$ 179.885,76	\$ 185.569,20	\$ 192.324,45	\$ 204.330,10	\$ 218.328,63	\$ 235.698,33	\$ 257.022,77	\$ 283.519,39	\$ 316.794,75

8.5 INGRESOS DEL PROYECTO

“En un proyecto los ingresos están representados por el dinero recibido por concepto de las ventas del producto o la prestación del servicio.”²⁹

Los ingresos del proyecto están relacionados directamente con la demanda y oferta total que se determinó en el estudio de mercado, así como con la capacidad productiva que se estableció en el estudio técnico.

Por lo tanto, la elaboración del cuadro de ingresos del proyecto está basada fundamentalmente en el volumen de exportaciones proyectadas para el periodo de evaluación del proyecto y el precio de venta, el mismo que se fijó tomando en cuenta el costo unitario del producto.

Es importante recalcar que los ingresos del proyecto están calculados con precios sin variación, esta medida de mantener congelados los precios, se ha tomado como estrategia de ventas puesto que nos mantendremos con precios competitivos en el mercado internacional.

Adicionalmente, de acuerdo a los cuadros de costos y gastos, e ingresos, no nos afecta mayormente el mantener el precio sin variaciones.

A continuación podemos observar el cuadro que muestra los ingresos proyectados para los 10 años de evaluación del proyecto:

²⁹ MIRANDA, Juan José; Gestión de Proyectos, quinta Edición, Bogotá, MM Editores, 2005 Pág. 191

INGRESOS DEL PROYECTO

CUADRO Nº 8.10 INGRESOS DEL PROYECTO

PRODUCTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS TOTALES	\$ 177.486,60	\$ 179.885,76	\$ 185.569,20	\$ 192.324,45	\$ 204.330,10	\$ 218.328,63	\$ 235.698,33	\$ 257.022,77	\$ 283.519,39	\$ 316.794,75
KILOGRAMOS	28.000	28.000	30.000	32.000	34.000	36.000	38.000	40.000	42.000	44.000
COSTO UNITARIO (USD)	\$ 4,05	\$ 4,00	\$ 3,99	\$ 3,80	\$ 3,75	\$ 3,50	\$ 3,60	\$ 3,42	\$ 3,30	\$ 3,20
MARGEN DE UTILIDAD	\$ 3,45	\$ 3,50	\$ 3,51	\$ 3,70	\$ 3,75	\$ 4,00	\$ 3,90	\$ 4,08	\$ 4,20	\$ 4,30
PRECIO DE VENTA (USD)	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 7,50
TOTAL VENTAS	\$ 210.000,00	\$ 210.000,00	\$ 225.000,00	\$ 240.000,00	\$ 255.000,00	\$ 270.000,00	\$ 285.000,00	\$ 300.000,00	\$ 315.000,00	\$ 330.000,00

CAPITULO IX

EVALUACIÓN DEL PROYECTO

9.1 INTRODUCCIÓN

Este capítulo será dedicado a presentar criterios de evaluación financiera a partir de las inversiones, costos e ingresos del proyecto, con el fin de componer indicadores que sirvan de base estable firme y confiable para la toma de decisiones del inversionista.

La evaluación consiste en medir objetivamente ciertas magnitudes con el fin de obtener indicadores útiles para medir los beneficios financieros y económicos del proyecto.

Podemos realizar dos tipos de evaluaciones: la económica social, que es aquella que dirige su accionar a la inversión social en el campo macroeconómica y la financiera, es la que está directamente relacionada con el empresario privado, es decir al nivel microeconómico.

9.2 OBJETIVOS DE LA EVALUACIÓN DEL PROYECTO

- Establecer las bondades de la decisión que tomara el inversionista de asignar los recursos del proyecto.
- Elaborar los respectivos instrumentos contables y financieros tomando como base los datos obtenidos en capítulos anteriores.

9.3 ESTADO DE SITUACION INICIAL

"Muestra la naturaleza y cantidad de todos los activos poseídos, naturaleza y cantidad del pasivo, tipo y cantidad de inversión residual de los propietarios de un negocio. Tiene por objeto rendir un claro y preciso informe a las partes interesadas en la empresa sobre la situación de la misma al final de un año comercial. Se prepara con las cuentas reales de la balanza de comprobación y con el Estado de Utilidades no Distribuidas."³⁰

En esencia, el estado de situación inicial está conformado por las cuentas de activos, pasivos y patrimonio.

Con esta base, en el presente proyecto los grupos que intervienen dentro de los activos se dividen en activo corriente que está conformado por el capital de trabajo más el rubro que corresponde al arriendo mensual que es la cuenta de Caja/ Bancos con 99.132,48 USD, este valor refleja la liquidez de la compañía; también, tenemos la sumatoria del activo fijo tangible y activo intangible que asciende a 34.671,02 USD; finalmente, obtenemos el total de activos que corresponde a la suma del activo corriente y el activo fijo con un valor de 133.803,51 USD.

En la columna del pasivo se registro dentro del pasivo a largo plazo el préstamo que se debió adquirir para financiar parte de la inversión inicial, valor que equivale a 89.219,24 USD.

³⁰ http://www.wikilearning.com/monografia/el_ciclo_contable-Balance_general_o_estado_de_situacion/12950-7

Finalmente, se incluyo los recursos propios que están representados por las aportaciones de los socios de la compañía y que se registran dentro del estado en la cuenta patrimonio y este valor corresponde a 44.584,27 USD el mismo que sumado con el pasivo total da un valor de 133.803,51 USD.

CUADRO Nº 9.1 ESTADO DE SITUACION INICIAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 99.132,48	PASIVOS A CORTO PLAZO	
CAJA/BANCOS			
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 99.132,48	PASIVOS A LARGO PLAZO	\$ 89.219,24
ACTIVOS FIJOS	\$ 32.974,76	PRESTAMO	89.219,24
VEHICULO	\$ 25.498,98		
EQUIPO DE OFICINA	\$ 188,70	PATRIMONIO	\$ 44.584,27
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 4.464,54		
MUEBLES Y ENSERES	\$ 2.822,54		
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 1.696,26		
TOTAL ACTIVOS	\$ 133.803,51	TOTAL PASIVOS	\$ 133.803,51
_____ GERENTE GENERAL		_____ CONTADOR GENERAL	

9.4 ESTADO DE RESULTADOS

"Este se realiza con el fin de saber cuáles fueron las utilidades en un período determinado. El éxito de un negocio se juzga principalmente a través de sus ganancias, no únicamente por cuantía, sino también por la tendencia que manifiestan. Este Estado presenta el exceso de los ingresos sobre los gastos lo que da origen a la utilidad neta y al exceso de los costos y los gastos sobre los ingresos se llama pérdida neta."³¹

³¹ http://www.wikilearning.com/monografia/el_ciclo_contable-balance_general_o_estado_de_situacion/12950-7

El cálculo del Estado de Resultados se basa en los costos totales y los ingresos proyectados a los 10 años de duración del periodo de evaluación del proyecto hasta obtener la utilidad bruta, a la que se le descuenta los gastos del proyecto hasta obtener la utilidad antes de reparto. Cabe recalcar que entre los beneficiarios de la utilidad están los trabajadores de la compañía con el 15% sobre la utilidad antes de reparto y el Estado con el 25% del impuesto a la renta según la Ley de Régimen Tributario Interno sobre la utilidad antes de impuestos

Finalmente, una vez que se ha descontado todos los conceptos que se indican en el párrafo anterior, obtenemos la utilidad neta o la pérdida del ejercicio de cualquier año del proyecto en análisis, saldo que les corresponde a los socios de la compañía para su respectiva repartición.

Así pues, como podemos observar en el cuadro de Estado de Resultados, la compañía **VERDE ORGANIC HOUSE CIA. LTDA.**, en el primer año presenta una utilidad de 210.000,00 USD, la misma que va ascendiendo hasta llegar al año diez con una utilidad neta del proyecto representativo que corresponde a 330.000,00 USD, demostrando así la rentabilidad económica que tiene el presente proyecto.

CUADRO Nº 9.2 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO										
VERDE ORGANIC HOUSE CIA. LTDA.										
DESCRIPCION	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS DEL PROYECTO	\$ 210.000,00	\$ 210.000,00	\$ 225.000,00	\$ 240.000,00	\$ 255.000,00	\$ 270.000,00	\$ 285.000,00	\$ 300.000,00	\$ 315.000,00	\$ 330.000,00
COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN	\$ 104.582,60	\$ 107.707,07	\$ 114.407,21	\$ 122.438,02	\$ 132.200,31	\$ 143.883,48	\$ 158.863,49	\$ 177.721,53	\$ 201.672,58	\$ 232.320,66
UTILIDAD BRUTA	\$ 105.417,40	\$ 317.707,07	\$ 339.407,21	\$ 362.438,02	\$ 387.200,31	\$ 413.883,48	\$ 443.863,49	\$ 477.721,53	\$ 516.672,58	\$ 562.320,66
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 34.054,24	\$ 38.498,66	\$ 38.498,66	\$ 38.498,66	\$ 38.498,66	\$ 38.498,66	\$ 38.498,66	\$ 38.498,66	\$ 38.498,66	\$ 38.498,66
GASTOS GENERALES	\$ 16.410,48	\$ 16.937,26	\$ 17.480,94	\$ 18.042,08	\$ 18.621,23	\$ 19.218,97	\$ 19.835,90	\$ 20.472,63	\$ 21.129,81	\$ 21.808,07
GASTOS DE VENTAS	\$ 13.101,67	\$ 13.522,23	\$ 13.956,30	\$ 14.404,29	\$ 14.866,67	\$ 15.343,89	\$ 15.836,43	\$ 16.344,78	\$ 16.869,45	\$ 17.410,96
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 41.851,01	\$ 68.958,15	\$ 69.935,90	\$ 70.945,03	\$ 71.986,56	\$ 73.061,52	\$ 74.170,99	\$ 75.316,07	\$ 76.497,91	\$ 77.717,69
GASTOS FINANCIEROS	\$ 9.337,61	\$ 6.571,82	\$ 3.449,14	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD ANTES DEL REPARTO	\$ 32.513,40	\$ 62.386,33	\$ 66.486,75	\$ 70.945,03	\$ 71.986,56	\$ 73.061,52	\$ 74.170,99	\$ 75.316,07	\$ 76.497,91	\$ 77.717,69
15 % REPARTO TRABAJADORES	\$ 4.877,01	\$ 9.357,95	\$ 9.973,01	\$ 10.641,76	\$ 10.797,98	\$ 10.959,23	\$ 11.125,65	\$ 11.297,41	\$ 11.474,69	\$ 11.657,65
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 27.636,39	\$ 53.028,38	\$ 56.513,74	\$ 60.303,28	\$ 61.188,58	\$ 62.102,30	\$ 63.045,34	\$ 64.018,66	\$ 65.023,23	\$ 66.060,04
25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 6.909,10	\$ 13.257,10	\$ 14.128,44	\$ 15.075,82	\$ 15.297,14	\$ 15.525,57	\$ 15.761,34	\$ 16.004,67	\$ 16.255,81	\$ 16.515,01
UTILIDAD	\$ 20.727,29	\$ 39.771,29	\$ 42.385,31	\$ 45.227,46	\$ 45.891,43	\$ 46.576,72	\$ 47.284,01	\$ 48.014,00	\$ 48.767,42	\$ 49.545,03

9.5 FLUJO DE CAJA

"El flujo de caja es un esquema que presenta en forma orgánica y sistemática cada una de las erogaciones e ingresos líquidos registrados periodo por periodo durante el horizonte previsto del proyecto"³² el flujo de caja permite medir el uso racional del efectivo establecido las fechas en que se debe hacer los desembolsos y permite a su vez sincronizarlos con las entradas de efectivo. El flujo de caja es un instrumento muy importante ya que es la base fundamental para más adelante calcular los indicadores de evaluación del proyecto.

Para elaborar el flujo de caja del inversionista por el método directo partimos de la utilidad neta que obtuvimos en el Estado de Resultados, a este le sumamos las depreciaciones y amortizaciones de los activos tangibles e intangibles, de igual forma se debe sumar el valor residual de los activos que todavía tengan vida útil en el año 10 (equipo de computación), con signo positivo se debe incluir en el año 10 el capital de trabajo puesto que este tiene carácter de recuperable para el inversionista, a esto se le debe colocar como egreso en el año cero la inversión total y el reemplazo de los equipos de computación cada 3 años y en el año 6 debe colocarse un rubro por el reemplazo del vehículo y los equipos de oficina. También se debe incluir con signo positivo el total del préstamo en el año cero y finalmente se debe restar la amortización anual del capital como se muestra en la tabla de amortización de la deuda.

³² MIRANDA, Juan Jose; Gestion de Proyectos, quinta Edicion, Bogota, MM Editores, 2005, Pag. 218.

Realizando todas estas operaciones se obtiene finalmente el flujo de caja del inversionista, así se puede apreciar claramente en el cuadro que se encuentra a continuación:

CUADRO Nº 9.3 FLUJO DE CAJA (INVERSIONISTA)							
VERDE ORGANIC HOUSE CIA. LTDA.							
AÑOS	UTILIDAD NETA	DEPRECIACION Y AMORTIZACION (+)	CAPITAL DE TRABAJO (+)	INVERSION INICIAL (-)	PRESTAMO (+)	AMORTIZACION DE CAPITAL (-)	FLUJO NETO DE CAJA
0				\$ 133.803,51	\$ 89.219,24		\$ 44.584,27
1	\$ 20.727,29	\$ 7.247,07				\$ 26.854,99	\$ 1.119,37
2	\$ 39.771,29	\$ 7.247,01				\$ 29.620,79	\$ 17.397,51
3	\$ 42.385,31	\$ 7.247,01				\$ 32.743,46	\$ 16.888,86
4	\$ 45.227,46	\$ 7.247,01		\$ 4.464,54			\$ 52.474,47
5	\$ 45.891,43	\$ 7.247,01					\$ 53.138,44
6	\$ 46.576,72	\$ 6.907,82		\$ 25.687,68			\$ 53.484,54
7	\$ 47.284,01	\$ 6.907,02		\$ 4.464,54			\$ 54.191,03
8	\$ 48.014,00	\$ 6.907,02					\$ 54.921,02
9	\$ 48.767,42	\$ 6.907,02					\$ 55.674,44
10	\$ 49.545,03	\$ 6.907,02	\$ 99.132,48	\$ 4.464,54			\$ 56.452,05

9.6 INDICADORES DE RENTABILIDAD

9.6.1 COSTO DE CAPITAL

"El costo de capital es la tasa de descuento que debe utilizarse para actualizar los flujos de caja del proyecto, 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 de riesgos similares."³³

Por esta razón, es imprescindible calcular el costo del capital que es equivalente al costo de todo el financiamiento del proyecto, que en este caso está dado por recursos propios y ajenos.

³³ BARRENO; Luis; "Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos"; 1ra. Edición; Quito 2005. Pag.. 113

La fórmula que utilizaremos para el cálculo de la tasa de descuento es la siguiente:

$$Co = (TA) * (1 - t) * (\%Recursos Ajenos) + (TP) * (\%Recursos Propios) + TLR + inflacion$$

Donde,

Co= Costo ponderado del capital

TA= Tasa Activa (11%)

TP= Tasa Pasiva (5%)

TLR= Tasa Libre e Riesgos (5.5%)

T= Tasa marginal de impuestos (60%)

Inflación= 3.21%

A continuación presentamos el cálculo del costo del capital:

$$Co = (0.11) * (1 - 0.6) * (0.68) + (0.05) * (0.32) + 0.055 + 0.0321$$

$$Co = 0.1471$$

Lo que significa que la tasa de descuento o costos del capital del inversionista es del 14.71% y esta es la tasa que utilizaremos para los cálculos de los indicadores de la evaluación financiera.

9.6.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

"El valor actual neto significa traer valores de hoy los flujos futuros y se calculan sacando la diferencia entre los ingresos y los egresos o en su defecto el flujo neto de caja expresado en moneda actual a través de una tasa de descuento específica."³⁴

³⁴ BARRENO; Luis M; "Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos"; 1ra Edición, Quito 2005, Pág. 122.

Para realizar el cálculo matemático del VAN se puede utilizar la siguiente fórmula simplificada que maneja como instrumento el flujo del proyecto:

$$VAN = \Sigma \left[\frac{FNC}{(1+i)^n} \right] - I_0$$

Donde,

FNC= Flujo Neto de Caja

n= Período

i= Costo de capital

I₀= Inversión Inicial

En función de los resultados obtenidos aplicando la fórmula anterior a los flujos de caja de cada año, los criterios de decisión tomando en cuenta el valor actual neto (VAN) son los siguientes:

Si el VAN ≥ 0 se acepta el proyecto

Si el VAN = 0 indiferente

Si el VAN ≤ 0 se rechaza el proyecto

Tomando en consideración todos los aspectos a calcular el valor actual neto del presente proyecto, cabe recalcar que la tasa de descuento tomada en cuenta para el cálculo es de 14.71%.

A continuación, podemos observar el cuadro que muestra el cálculo del VAN para el proyecto:

CUADRO Nº 9.4 FLUJO DE CAJA (INVERSIONISTA)		
VERDE ORGANIC HOUSE CIA. LTDA.		
AÑOS	FLUJO NETO DE CAJA	FLUJOS OPERACIONALES ACTUALIZADOS
0	\$ 44.584,27	\$ 44.584,27
1	\$ 1.119,37	\$ 975,83
2	\$ 17.397,51	\$ 13.221,62
3	\$ 16.888,86	\$ 11.189,13
4	\$ 52.474,47	\$ 30.307,00
5	\$ 53.138,44	\$ 26.754,84
6	\$ 53.484,54	\$ 23.475,81
7	\$ 54.191,03	\$ 20.735,69
8	\$ 54.921,02	\$ 18.320,12
9	\$ 55.674,44	\$ 16.189,91
10	\$ 56.452,05	\$ 14.310,90
TOTAL		\$ 220.065,12

Así como se pudo apreciar en el cuadro anterior el VAN para el presente proyecto es de 220.065,12 USD, valor que es mayor a 0 lo que significa que el proyecto se debe aceptar pues proporciona esta cantidad como realmente por sobre lo exigido por el inversionista, es decir que se recupera el capital invertido más un beneficio adicional.

9.6.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

"La tasa interna de retorno TIR nos indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista como premio a la decisión de invertir en una alternativa de inversión seleccionada."³⁵

Para el cálculo de la TIR para el presente proyecto utilizaremos la formula de las aproximaciones sucesivas para lo cual se utilizo una tasa menor con la que se obtuvo un VAN positivo y una tasa que hace al VAN negativo.

³⁵ BARRENO; Luis M; " Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos"; 1ra Edición, Quito 2005, Pág. 123.

La fórmula es la siguiente:

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

Donde,

tm= tasa menor

TM= tasa mayor

El criterio adecuado de decisión aplicando estas formulas es mediante el establecimiento de comparación entre el TIR obtenido con la tasa de descuento del proyecto, de la siguiente forma:

Si la TIR es > i se acepta el proyecto

Si la TIR es = i indiferente

Si la TIR es < se rechaza el proyecto

Para aplicar esta fórmula al presente proyecto se utilizo una tasa menor de 101% con la cual se obtuvo un VAN positivo de 272.277,03 USD y una tasa de 102% que dio como resultado un VAN de 267.997,06 USD.

Por lo tanto,

$$TIR = 1.01 + (1.02 - 1.01) \left(\frac{272.277,03}{272.277,03 - 267.997,06} \right)$$

$$TIR = 103$$

Así pues la TIR del proyecto es del 103% lo que corresponde a un valor > a la tasa de descuento del proyecto que es 14.71% y significa que el proyecto tiene una buena rentabilidad ya que el retorno del proyecto es suficiente para compensar el costo del

capital y además produce un rendimiento adicional, por lo tanto el proyecto es aceptable.

En el siguiente cuadro podemos apreciar el cálculo de la TIR para el presente proyecto:

CUADRO N° 9.5 FLUJO DE CAJA (INVERSIONISTA)			
VERDE ORGANIC HOUSE CIA. LTDA.			
AÑOS	FLUJO NETO DE CAJA	FNCA tm 101 %	FNCA TM102 %
0	\$ 44.584,27	\$ 44.584	\$ 44.584
1	\$ 1.119,37	\$ 1.017	\$ 1.016
2	\$ 17.397,51	\$ 14.352	\$ 14.326
3	\$ 16.888,86	\$ 12.654	\$ 12.620
4	\$ 52.474,47	\$ 35.711	\$ 35.581
5	\$ 53.138,44	\$ 32.845	\$ 32.696
6	\$ 53.484,54	\$ 33.059	\$ 29.863
7	\$ 54.191,03	\$ 27.632	\$ 27.457
8	\$ 54.921,02	\$ 25.435	\$ 25.251
9	\$ 55.674,44	\$ 23.419	\$ 23.229
10	\$ 56.452,05	\$ 21.568	\$ 21.373
TOTAL		\$ 272.277,03	\$ 267.997,06

9.6.4 PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION (PRI)

"Este método es muy importante como indicador cuando el inversionista desea conocer en qué tiempo podrá recuperar el dinero invertido en una alternativa de inversión determinada."³⁶

Para el cálculo del PRI a valores actuales se debe tomar los valores de la tabla del cálculo del valor Actual Neto ya que de allí se han actualizado los flujos con la tasa de descuento.

Así pues en el cálculo del PRI para el presente proyecto se determino que la inversión total que asciende a 133.803,51 USD se recuperara en el 4 año del

³⁶ BARRENO; Luis M; " Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos"; 1ra Edición, Quito 2005, Pág. 123.

periodo de evaluación, es decir donde el flujo acumulado se hace positivo.

Este resultado es beneficioso para el proyecto puesto que es importante que la inversión total del proyecto se recupere en el menor tiempo posible.

Precisamente, a continuación se puede observar de la inversión en el siguiente cuadro:

CUADRO Nº 9.6 FLUJO DE CAJA (INVERSIONISTA)			
VERDE ORGANIC HOUSE CIA. LTDA.			
AÑOS	FLUJO NETO DE CAJA	FLUJO NETO DE CAJA ACUMULADO	FNCAA
0	\$ 44.584,27	\$ 44.584,27	\$ 44.584,27
1	\$ 1.119,37	\$ 975,83	\$ 43.608,44
2	\$ 17.397,51	\$ 13.221,62	\$ 30.386,83
3	\$ 16.888,86	\$ 11.189,13	\$ 19.197,69
4	\$ 52.474,47	\$ 30.307,00	\$ 49.504,69
5	\$ 53.138,44	\$ 26.754,84	\$ 76.259,54
6	\$ 53.484,54	\$ 23.475,81	\$ 99.735,35
7	\$ 54.191,03	\$ 20.735,69	\$ 120.471,04
8	\$ 54.921,02	\$ 18.320,12	\$ 138.791,16
9	\$ 55.674,44	\$ 16.189,91	\$ 154.981,06
10	\$ 56.452,05	\$ 14.310,90	\$ 169.291,96

9.6.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

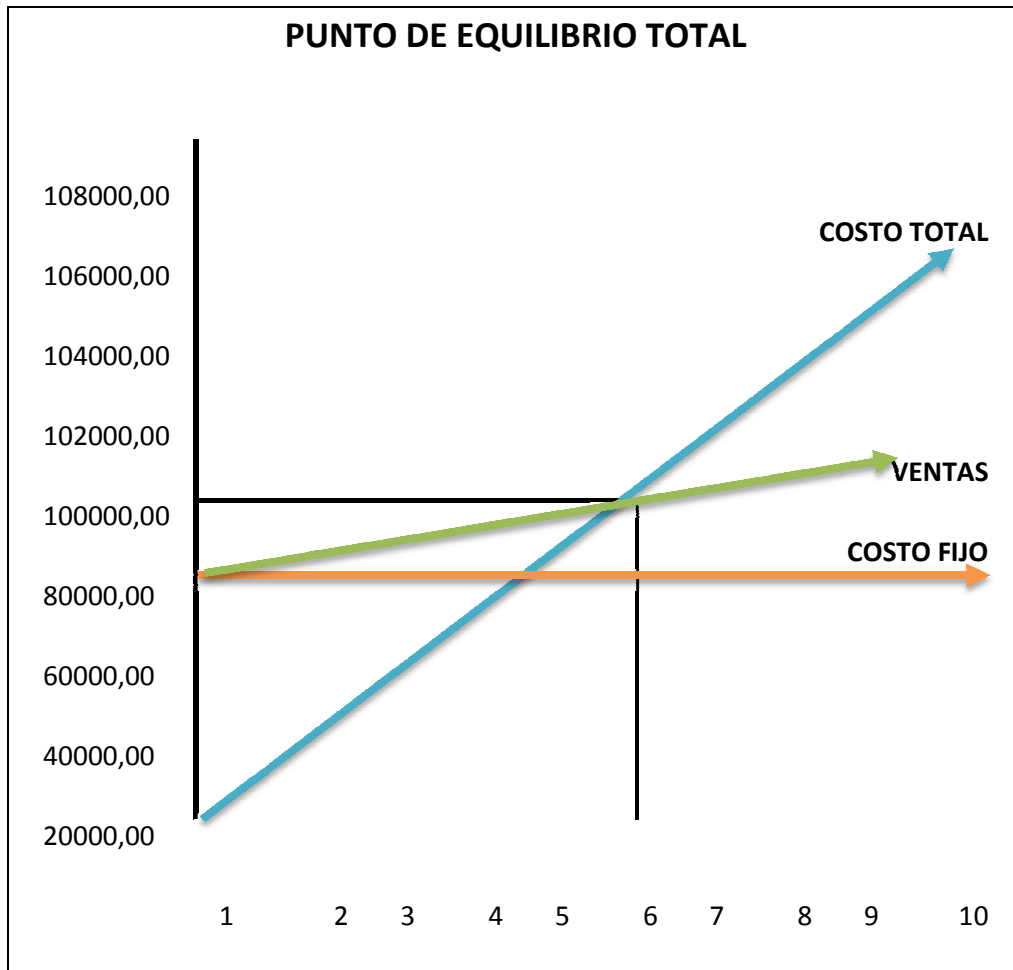
“El punto de equilibrio es aquel nivel de producción en el cual la organización ni pierde, ni gana, es decir el punto en el cual los costos fijos mas los variables se igualan a los ingresos totales.”³⁷

Para calcular el punto de equilibrio nos hemos basado en los costos fijos y los costos variables proyectados para los 10 años del periodo de evaluación.

A continuación podemos observar matemáticamente y gráficamente de equilibrio del proyecto:

³⁷ BARRENO; Luis M; “ Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos”; 1ra Edición, Quito 2005, Pág. 154

CUADRO Nº 9.7 PUNTO DE EQUILIBRIO										
VERDE ORGANIC HOUSE CIA. LTDA.										
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTOS FIJOS	83574,18	82958,75	83076,15	83298,72	87521,10	92111,52	97954,70	104983,17	113555,22	124143,50
COSTOS VARIABLES	93912,42	96927,01	102493,06	109025,73	116808,99	126217,11	137743,63	152039,61	169964,17	192651,26
COSTOS TOTALES	177486,60	179885,76	185569,20	192324,45	204330,10	218328,63	235698,33	257022,77	283519,39	316794,75
INGRESOS	210000,00	210000,00	225000,00	240000,00	255000,00	270000,00	285000,00	300000,00	315000,00	330000,00
PUNTO DE EQUILIBRIO	83573,74	82958,29	83075,69	83298,26	87520,65	92111,05	97954,22	104982,66	113554,68	124142,91
UNIDADES	28000,00	28000,00	30000,00	32000,00	34000,00	36000,00	38000,00	40000,00	42000,00	44000,00
COSTO VARIABLE UNITARIO	3,50	3,65	3,70	3,80	3,90	4,00	4,10	4,20	4,25	4,30
PRECIO DE VENTA UNITARIO	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50
PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES	20893,55	21547,73	21862,14	22513,17	24311,42	26317,58	28810,21	31813,08	34940,07	38794,84



9.7 INDICADORES FINANCIEROS

Hasta el punto de evaluación del proyecto la decisión básica de aceptar o no el proyecto ya está tomada al haber evaluado la rentabilidad económica del mismo.

Sin embargo, utilizando los estados financieros proyectados se puede evaluar las condiciones operacionales de la empresa, las mismas que se analizan con las razones financieras que tienen como finalidad señalar los puntos fuertes y sensibles de la compañía.

Existe una serie de razones financieras pero para tener una visión más clara de la liquidez y rentabilidad de la compañía se ha considerado los siguientes indicadores financieros:

9.7.1 RENTABILIDAD TOTAL (R.O.I)

Aplicando la formula de la rentabilidad total en el primer año se obtiene un 16% que representa el porcentaje de utilidad sobre la inversión total en este año.

A continuación tenemos el cálculo de esta razón financiera:

$$RENTABILIDAD\ TOTAL = \frac{UTILIDAD\ NETA}{INVERSION\ TOTAL}$$

$$RENTABILIDAD\ TOTAL = \frac{20.727,29}{133.803,51}$$

$$RENTABILIDAD\ TOTAL = 16\%$$

9.7.2 RENTABILIDAD SOBRE LOS RECURSOS PROPIOS

La rentabilidad sobre los recursos propios en el primer año es de 47%.

$$RENTABILIDAD\ SOBRE\ RECURSOS\ PROPIOS = \frac{UTILIDAD\ NETA}{RECURSOS\ PROPIOS}$$

$$RENTABILIDAD\ SOBRE\ RECURSOS\ PROPIOS = \frac{20.727,29}{44.584,27}$$

$$RENTABILIDAD\ SOBRE\ RECURSOS\ PROPIOS = 47\%$$

9.7.3 RENTABILIDAD SOBRE VENTAS

Este indicador financiero demuestra que el primer año se obtendrá un 9.87% de rentabilidad sobre las ventas totales el producto.

$$RENTABILIDAD\ SOBRE\ VENTAS = \frac{UTILIDAD\ NETA}{VENTAS\ TOTALES}$$

$$RENTABILIDAD\ SOBRE\ VENTAS = \frac{27.727,29}{210.000}$$

$$RENTABILIDAD\ SOBRE\ VENTAS = 9.87\%$$

9.7.4 INDICE DE APALANCAMIENTO

El índice de apalancamiento nos indica que la compañía tiene un 67% de endeudamiento con respecto a la inversión total, así como se aprecia a continuación:

$$INDICE\ DE\ APALANCAMIENTO = \frac{PASIVO\ LARGO\ PLAZO}{INVERSION\ TOTAL}$$

$$INDICE\ DE\ APALANCAMIENTO = \frac{89.219,24}{133.803,51}$$

$$INDICE\ DE\ APALANCAMIENTO = 67\%$$

9.7.5 INDICE DE COBERTURA

El índice de cobertura representa que la compañía tiene capacidad suficiente para cubrir el costo financiero y la amortización de la deuda en un 116%.

$$INDICE\ DE\ COBERTURA = \frac{UTILIDAD\ OPERACIONAL}{INTERES + AMORTIZACION\ DEUDA}$$

$$INDICE\ DE\ COBERTURA = \frac{41.851,01}{36.192,60}$$

$$INDICE\ DE\ COBERTURA = 116\%$$

CAPITULO X

10.1 CONCLUSIONES

En resumen se puede manifestar que existen mercados y demandas crecientes del cardamomo en el mundo. Tanto en Europa, el mercado más grande, África y los EEUU, el mercado de mayor crecimiento.

- La semilla de cardamomo en pergamino es un producto prácticamente desconocido en nuestro país, sin embargo, es un producto no tradicional que puede ser considerado altamente comercial debido a su buena rentabilidad y pocas exigencias productivas, por lo tanto debe ser aprovechado al máximo.
- El proyecto hace parte de las tendencias actuales por consumir productos bajos en calorías, naturales y que no tengan efectos nocivos para la salud por ello es perfectamente adaptable a las condiciones del mercado.
- Fue necesario crear una compañía de responsabilidad limitada bajo el nombre de **VERDE ORGANIC HOUSE CIA LTDA.**, la misma que básicamente fue creada como persona jurídica para exportar cardamomo hacia mercados internacionales.
- Se comprobó la existencia de una demanda insatisfecha dentro del consumo de cardamomo en el mercado egipcio, la misma que será satisfecha mediante oferta exportable que comercializara la compañía **VERDE ORGANIC HOUSE CIA LTDA.**

- El proceso de exportación de las semillas de cardamomo en Pergamino no presenta complicaciones durante su ejecución.
- El producto se enviara por transporte marítimo debido a que el volumen de exportación es elevado, es el medio más seguro para el transporte y además el flete marítimo es más económico para transportar el producto.
- La inversión total del proyecto es de 133.803,51 USD, valor que será financiado el 66.70% con un préstamo de la CFN y el 33.30% restante corresponderá a aportaciones de los socios de la compañía **VERDE ORGANIC HOUSE CIA. LTDA.**
- Los indicadores que se utilizo para valorar el proyecto durante el periodo de evaluación arrojaron datos positivos y demuestran que el proyecto es viable y rentable.
- El presente proyecto muestra una alta rentabilidad ya que el VAN es de 220.065,12 y la TIR es de 101% con respecto a una tasa de descuento del 14.71%. Ambos valores demuestran que el proyecto es aceptable y viable para los inversionistas.
- La inversión del proyecto será recuperada en el año así lo pudimos comprobar en el cálculo del PRI.
- Es importante recalcar que el nivel de endeudamiento de la compañía es alto sin embargo, la empresa puede hacer frente a los respectivos

pagos de la deuda adquirida, pues los ingresos del proyecto son satisfactorios y por ende la utilidad obtenida durante el periodo de evaluación.

- La presente tesis evidencia una gran oportunidad de negocios ya que las características mismas de la semilla de cardamomo en pergamino hace atractivo al proyecto para cualquier inversionista que esté interesado en proyectos nuevos e innovadores.

10.2 RECOMENDACIONES

- Fomentar los cultivos en el Ecuador con la finalidad de incrementar la oferta exportable y generar fuentes de trabajo para nuestros agricultores.
- Dar a conocer en otros mercados la existencia de la planta de cardamomo y sus propiedades para de esta manera incentivar la inversión en este cultivo en nuestro país.
- Capacitar a los agricultores (desde pequeños campesinos indígenas asociados, agricultores individuales y empresarios nuevos) que en el Ecuador, podemos constatar un marcado interés por parte de diferentes estratos del sector productivo del país, para ingresar o exportar este tipo de cultivos y productos nuevos que pueden ser rentables.
- Satisfacer las múltiples necesidades del sector y orientar a que sus esfuerzos realmente conduzcan a

una diversificación sostenible de las exportaciones no-tradicionales, se puede distinguir al menos tres necesidades:

1. Para cada estrategia es esencial hacer llegar al sector productivo la información puntualizada sobre potenciales mercados regionales e internacionales, contactos comerciales y sobre todo todos los requerimientos de acceso a estos mercados.
 2. Recopilar e investigar que especies se dan en que zonas del país con rendimientos y calidades aceptables.
 3. Además se ve la necesidad de un apoyo metodológico en la formación de grupos de exportadores o consorcios de exportación, para llegar a volúmenes de producción con estándares establecidos, un asesoramiento de toda la cadena de valor hasta la identificación y facilitación de cooperaciones empresariales y joint-ventures con compañías del exterior.
- Buscar apoyo tanto del estado como instituciones privadas para invertir en proyectos nuevos como es el caso del presente proyecto sobre la semilla del cardamomo ya que pueden generar empleo e ingresos para el país.
 - El estado debe encargarse de fomentar las relaciones con sus socios comerciales, para de esta manera incentivar el comercio exterior entre ellos utilizando como mecanismos: los acuerdos comerciales, las ferias internacionales, ventajas arancelarias y para-arancelarias, entre otros.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- BACA U, Gabriel; Evaluación de Proyectos; Editorial Mc Graw Hill, Quinta Edición.
- Barreno, Luis; Manual de Formulación de Proyectos; Primera Edición; Quito-2005.
- Código de Comercio, Disposiciones Preliminares, Artículo 1.
- Ley Orgánica de Aduanas, sección I, Capítulo I, Artículo 1.
- MIRANDA, Juan José; Gestión de Proyectos, Quinta Edición, Bogotá, MM editores, 2005.
- ADAMS, Richard H. Jr., "Remittances and Poverty in Guatemala World Bank Policy Research Working Paper 3418" EEUU(2006).
- ENCICLOPEDIA LAROUSSE , ISBN 84-320-7378-4, Planeta, Barcelona, 2002.
- SAPAG CHAIN, Nassir, SAPAG CHAIN, Reinaldo, "Preparación y evaluación de Proyectos"; Cuarta Edición; Mc Graw Hill; México 2003.

LINKS

- <http://www.indexmundi.com>
- <http://www.sib.gob.gt>
- <http://www.banguat.gob.gt>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Egipto>
- <http://www.monografias.com>
- <http://www.imf.org>
- <http://fichas.infojardin.com/condimentos/elettaria-cardamomum-cardamomo.htm>
- <http://www.ang.kfunigraz.ac.at>
- <http://www.geocities.com>
- <http://www.fao.org>
- <http://www.terra.org>

ANEXOS

ANEXO I

RECIBA UN CORDIAL SALUDO
ENCUESTA PARA PROYECTO DE FACTIBILIDAD
EXPORTACION DE CARDAMOMO ECUATORIANO A EGIPTO

Edad:

Sexo: M F

email:

País de procedencia:

Marque con una cruz (x) la respuesta elegida:

1.- Usted consume cardamomo o ha consumido?

Si

No

2.- Ha consumido o le gustaría consumir cardamomo Ecuatoriano?

Si

No

3.- Como lo utiliza al cardamomo?

En semillas molidas

En semillas enteras

En aceite

Como planta medicinal

4.- Como emplea al cardamomo?

Con café

En Infusiones

En comidas

En bebidas

5.- Cada cuanto consume cardamomo?

Una vez a la semana

Dos veces o más a la semana

Rara vez

Nunca

6.- Cuanto le gusta el cardamomo?

Me gusta mucho

Me gusta poco

No me gusta

La encuesta ha concluido. Muchas gracias por su colaboración.

**SURVEY PROJECT FEASIBILITY
CARDAMOM ECUADORIAN EXPORT TO EGYPT**

Age:

Sex M F

email:

Country of origin

Put a cross (x) the answer chosen:

1.- You use cardamom or consumed?

If

No

2.- Have used or would like cardamom Ecuatorian consume?

If

No

3.-Used as the cardamom?

Seeds ground

In whole seeds

Oil

As a medicinal plant

4.- As it employs the cardamom?

Coffee

In Enfusiones

Meal

Drinks

5.- As each consume cardamom?

Once a week

Twice a week or more

Rarely

Never

6.- As he likes cardamom?

I love it

I like little

I do not like

The survey has been completed. Thank you very much for your cooperation.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام
دراسة جدوى المشروع
هال الإكوادورية للتصدير إلى مصر

العمر :

الجنس : ذكر أنثى

البريد الإلكتروني :

بلد المنشأ :

طرح عبر (خ) الإجابة المختارة :

كنت تستخدم هال أو المستهلكة؟

إذا

لا

وقد استخدمت أو تود إكوادور تستهلك هال؟

إذا

لا

كما استخدم هال؟

بذور الارض

البذور كلبا

النفط

بوصفها والنباتات الطبية

كما يستخدم هال؟

القهوة

في

وجبة

المشروبات

كما تستهلك كل هال؟

مرة في الأسبوع

مرتين في الأسبوع أو أكثر

ونادرا ما

أبدا

وهو يحب هال؟

أحبك

أحب قليلا

أنا لا أحب

المسح تم الانتهاء منه. شكرا جزيلا على تعاونكم.

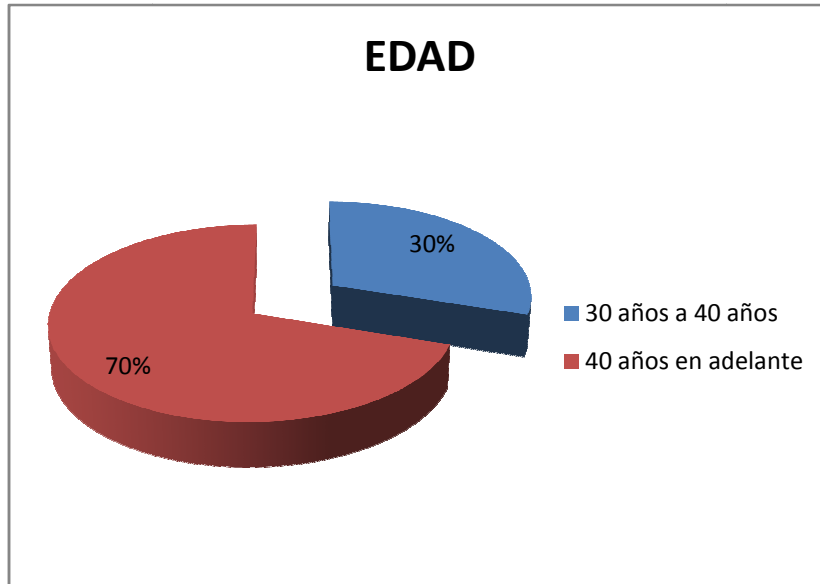
DATOS DE ENCUESTA A 500 PERSONAS

DATOS DE ENCUESTA

EDAD	F	%
30 años a 40 años	150	30,0
40 años en adelante	350	70,0
TOTAL	500	100,0
SEXO	F	%
Femenino	60	12,0
Masculino	440	88,0
TOTAL	500	100,0
1.- Usted consume cardamomo o ha consumido?	F	%
SI	500	100,0
NO	0	0,0
TOTAL	500	100,0
2.- Ha consumido o le gustaría consumir cardamomo Ecuatoriano?	F	%
SI	0	0,0
NO	500	100,0
TOTAL	500	100,0
3.- Como lo utiliza al cardamomo?	F	%
a. En semillas molidas	364	72,8
b. En semillas enteras	116	23,2
c. En aceite	11	2,2
d. Como planta medicinal	9	1,8
TOTAL	500	100,0
4.- Como emplea al cardamomo?	F	%
a. Con café	403	80,6
b. En Infusiones	31	6,2
c. En comidas	62	12,4
d. En bebidas	4	0,8
TOTAL	500	100,0
5.- Cada cuanto consume cardamomo?	F	%
a. Una vez a la semana	57	11,4
b. Dos veces o más a la semana	413	82,6
c. Rara vez	28	5,6
d. Nunca	2	0,4
TOTAL	500	100,0
6.- Cuanto le gusta el cardamomo?	F	%
a. Me gusta mucho	330	66,0
b. Me gusta poco	164	32,8
c. No me gusta	6	1,2
TOTAL	500	100,0

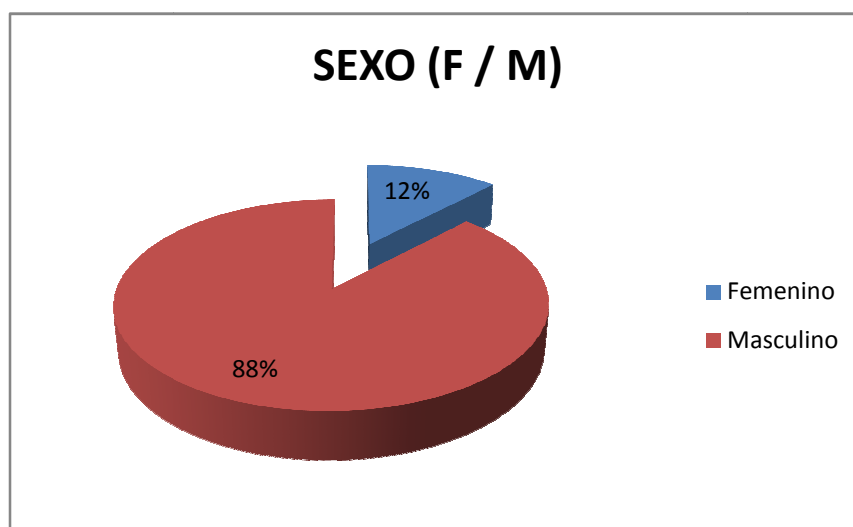
EDAD

EDAD	F	%
30 años a 40 años	150	30,0
40 años en adelante	350	70,0
TOTAL	500	100,0



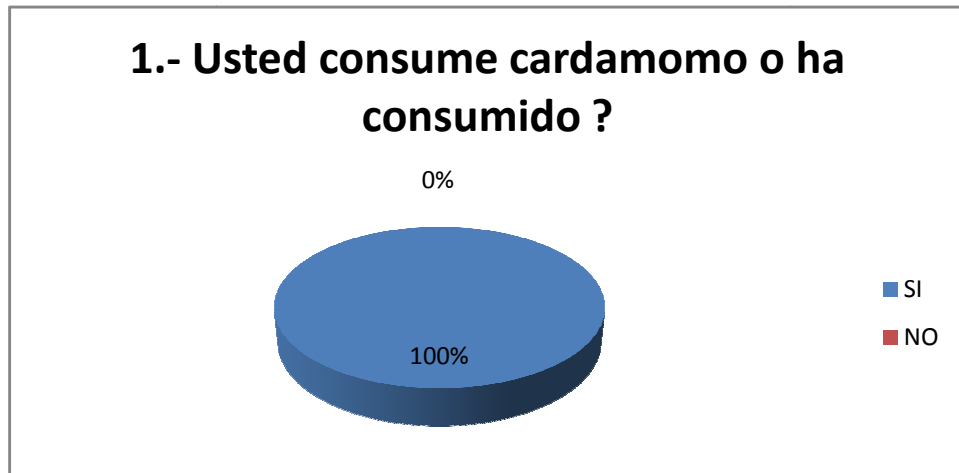
SEXO (F / M)

SEXO	F	%
Femenino	60	12,0
Masculino	440	88,0
TOTAL	500	100,0



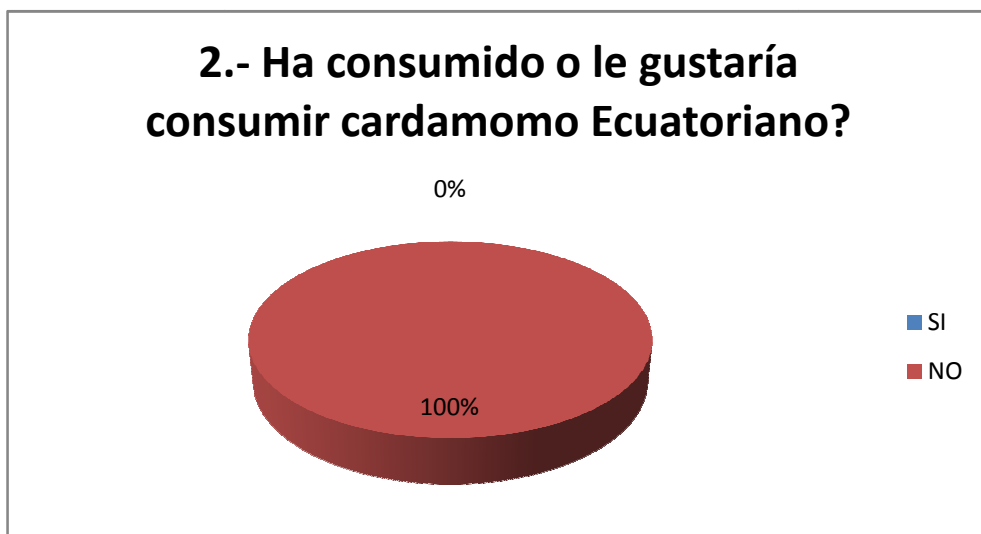
1.- PREGUNTA

1.- Usted consume cardamomo o ha consumido?	F	%
SI	500	100,0
NO	0	0,0
TOTAL	500	100,0



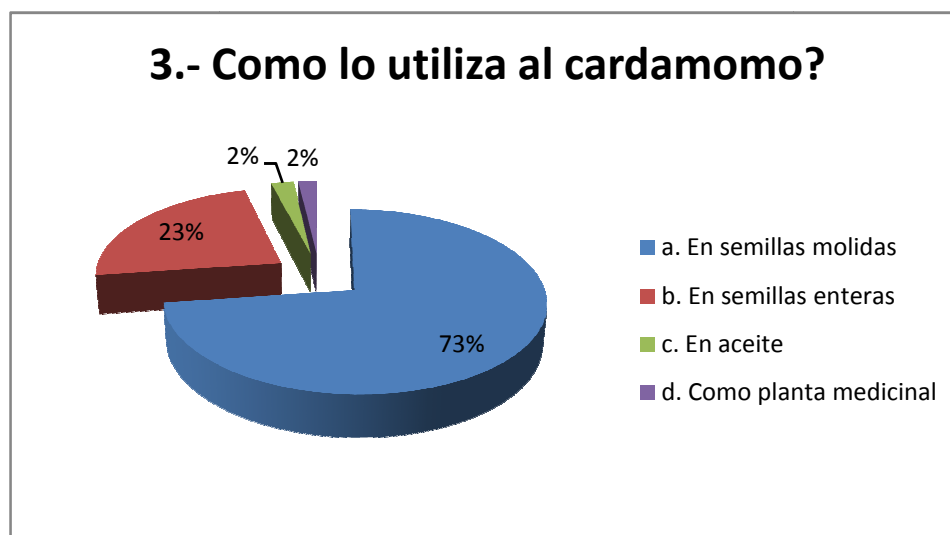
2.- PREGUNTA

2.- Ha consumido o le gustaría consumir cardamomo Ecuatoriano?	F	%
SI	0	0,0
NO	500	100,0
TOTAL	500	100,0



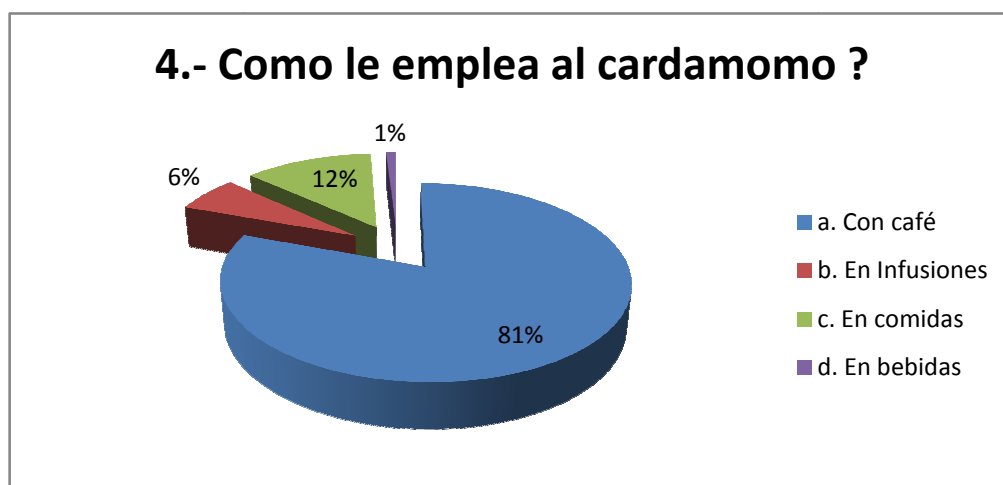
3.- PREGUNTA

3.- Como lo utiliza al cardamomo?	F	%
a. En semillas molidas	364	72,8
b. En semillas enteras	116	23,2
c. En aceite	11	2,2
d. Como planta medicinal	9	1,8
TOTAL	500	100,0



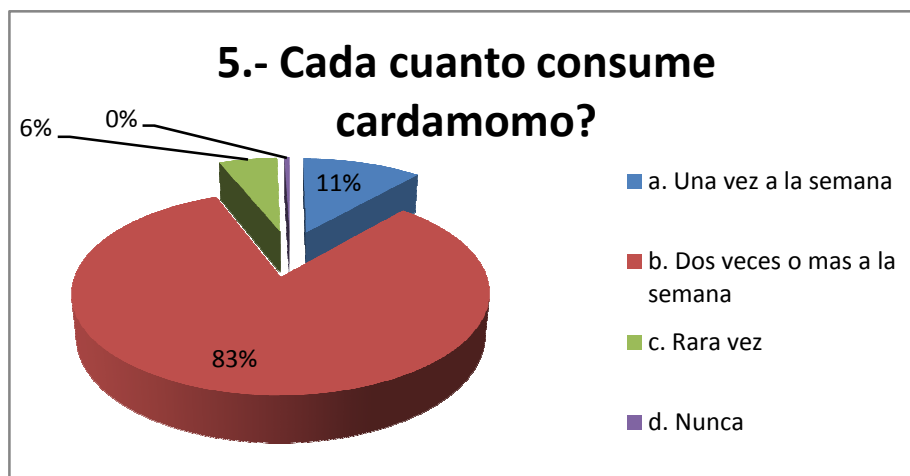
4.- PREGUNTA

4.- Como le emplea al cardamomo?	F	%
a. Con café	403	80,6
b. En Infusiones	31	6,2
c. En comidas	62	12,4
d. En bebidas	4	0,8
TOTAL	500	100,0



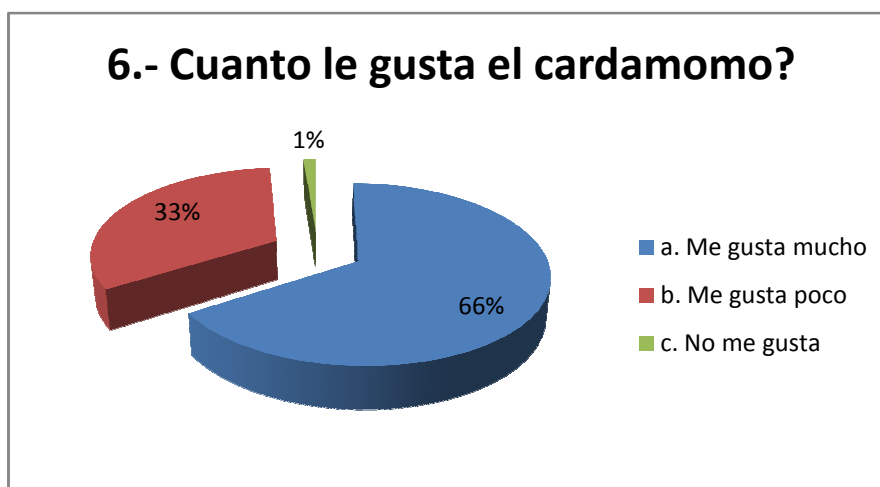
5.- PREGUNTA

5.- Cada cuanto consume cardamomo?	F	%
a. Una vez a la semana	57	11,4
b. Dos veces o más a la semana	413	82,6
c. Rara vez	28	5,6
d. Nunca	2	0,4
TOTAL	500	100,0



6.- PREGUNTA

6.- Cuanto le gusta el cardamomo?	F	%
a. Me gusta mucho	330	66,0
b. Me gusta poco	164	32,8
c. No me gusta	6	1,2
TOTAL	500	100,0



ANEXO II

CORRUCART
www.corrucart.com.ec

Dirección: Eloy Alfaro y Juan Molineros
Teléfonos: 3455618 - 2801305 Email: info@corrucart.com.ec



		COTIZACIÓN	No. :	T-095-10
EMPRESA :		VERDE ORGANIC HOUSE	FECHA :	10-05-10
SEÑORES :		Srta. Fernanda Espín		
COTIZACION :		120 DIAS		
ITEM	CANT	DESCRIPCION	P. UNITARIO U.S.D	TOTAL U.S.D
1	2800	BOLSAS DE POLIETILENO	\$ 0,86	S/. 2.408,00
1	2800	CAJA CORRUGADO PEQUEÑO (5KG)	\$ 0,50	S/. 1.400,00
1	350	CAJA GRANDE DE CARTON CORRUGADO CON TAPA(40KG. 350 mm)	\$ 0,45	S/. 157,50
1	350	CARTON CORRIENTE IMPRESIÓN 1 COLOR (1 CARA)	\$ 0,20	S/. 70,00
VALOR :		Cuatro mil quinientos diez y nueve, 76/100	SUBTOTAL :	S/. 4.035,50
			12% IVA :	S/. 484,26
		ATENTAMENTE CARLOS PINTO	TOTAL :	S/. 4.519,76

NOTAS EXPLICATIVAS:

* Forma de pago: contra- entrega si es blanco, si es impreso 50% anticipado y 50% contra entrega.

* Tiempo de Entrega: Inmediata si es blanco, si es impreso 7 días. A partir de la confirmación del pedido

ANEXO III

		Rastrée este servicio por medio de la internet: http://www.dhl.com o al teléfono (04)2598600/(02)3975000 GUIA AREA (No negociable)		ORIGEN UIO	DESTINO EGP						
1 Número de cuenta y seguro del envío Cobrar al <input type="checkbox"/> Remitenete <input type="checkbox"/> Destinatario <input type="checkbox"/> Tercero No de la cuenta quien paga 695060053 Seguro Envío Valor asegurado No asegurado <input type="checkbox"/> Si		Mencione este número de Envío para consultas  *2134936731*		8 Productos y Servicios DHL Worldwide Express <input type="checkbox"/> Sujepto a Derechos <input type="checkbox"/> No Sujeto a derechos <input checked="" type="checkbox"/> Express Envelope (<200g) Otros productos <input type="checkbox"/> WORLDMAIL <input type="checkbox"/> Doméstico <input checked="" type="checkbox"/> Otros Destino Post Global Mail: <input type="checkbox"/> Priority <input checked="" type="checkbox"/> Standard <input type="checkbox"/> Other Opciones Servicio: <input type="checkbox"/> Entrega sábado especial <input type="checkbox"/> Notificación Entrega Otros: EXPRESS							
2 Enviado por (Remitenete) No de cuenta 695060053 nombre del Remitenete Fernanda Espin Referencia del remitente 1000274561 Sello#: 000000		4 Detalle de envío <table border="1"> <tr> <th>No. Piezas</th> <th>Peso total</th> <th>Piezas Largo Ancho Alto</th> </tr> <tr> <td>1</td> <td>0.20</td> <td>1 0 0 0</td> </tr> </table>		No. Piezas	Peso total	Piezas Largo Ancho Alto	1	0.20	1 0 0 0	6 PESO FACTURABLE/VOLUMETRICO 0.20 Cargos Servicios Flete: 49.20 Otros: 3.81 Seguro: SIN SEGURO VAT(IVA): 12: 6.36 Descuento: 0 Código moneda: USD Total: 59.37	
No. Piezas	Peso total	Piezas Largo Ancho Alto									
1	0.20	1 0 0 0									
3 Para (Destinatario) Nombre de compañía APMAC Dirección de entrega DHL no entrega en apartados postales 97 Cornish El Nil , Rod El Farag 11231 Cairo Egipto Código Postal 11541 País Egipto - El Cairo		5 Detalle del envío Descripción del contenido y cantidad prueba de semillas de cardamomo en pergamino P13.81		Detalle de Pago E 59.37 USD Recogido por: orcheream Ruta no: BQM 069 Hora: 15:20:59 Fecha: 24/03/2010							
Nombre de compañía Verde Organic House Cia Ltda Dirección Avenida Naciones Unidas y Portugal N 45- 87 edificio Plaza el Girón. Quito - Ecuador Código postal N/A Teléfono/Fax/e-mail E920-049-266444 /NA na		6 Sólo envíos por aduana (WFX) Adjuntar original y 3 copias de la factura proforma o Comercial No. de Licencia de Exportación (si aplica) No. IVA/GST del Remitenente: Valor declarado 1.00 USD Código aduanero concertado para el producto si se aplica									
Tipo de Exportación <input type="checkbox"/> Permanente <input type="checkbox"/> Temporal <input type="checkbox"/> Reparación/Devolución Impuestos/derechos de destino <input type="checkbox"/> Destinatario <input type="checkbox"/> Remitenete <input type="checkbox"/> Otro (Especifique el No. de cuenta del destinatario)		7 Autorización y firma del remitente Notamos consensos/comentarios en que este envío se aplican los términos estándar de DHL y limitan la responsabilidad de DHL. También se puede aplicar el Convenio de Varsovia (ver el reverso). También notiendo/entendiendo que este envío no contiene dinero en efectivo o artículos peligrosos (ver el reverso)									
Persona a contactar Rasal Hawwa Teléfono/Fax/email Tel: 0020122286991 Fax: 202-24578469		Firma:  24/03/2010									

ANEXO IV

Agencia Naviera Trafico Internacional



Rep. Principal: Sr. Marcio V. Galavoti Rocchi

Dirección: Av. Las Monjas # 10 y C.J.
Arosemena. Edificio Berlín Planta
Baja, Bloque B.

Teléfonos: 2207989

Fax: 2207990

Pag. Web: www.hamburgsud.com

Email: hsdg@gye.hamburgsud.com;
marcio.rocchi@gye.hamburgsud.com

PROPUESTA COMERCIAL

FECHA	VALIDEZ	COTIZACION	
15/04/2010		INCHPTD0496	
CLIENTE:			
VERDE ORGANIC HOUSE			
PRODUCTO:	CARGA SECA NO PELIGROSA NI EXTRADIMENSIONES		
DIMENSIONES: CONT 20'	PIEZAS	KG	PUERTO
	20'	14000 KG	DAMIETTA

Estimados señores de VERDE ORGANIC HOUSE:

Agradecemos su solicitud de cotización; basándonos en los datos informados; encuentre la siguiente oferta:

ORIGEN	GUAYAQUIL- ECUADOR	SERVICIO A COTIZAR	EXPORTACION MARITIMA
DESTINO	EGIPTO- EL CAIRO	INCOTERM	CIF

GASTOS DE ORIGEN

DESCRIPCION	VALORES
MANEJO KN ORIGEN	\$100,00
INSPECCION ANTINARCOTICOS(ALEATORIO)	\$60,00
TRANSPORTE INTERNO 1X20HC VERDE HOUSE ORGANIC AL PUERTO DE GYE	\$250,00
TRAMITE ADUANERO	\$150,00
SEGURO	0,35% sobre CFR
Seguro	\$30,00
EMISION SEGURO	\$25,00
FLETE INTERNACIONAL	
DESCRIPCION	VALORES
FLETE MARITIMO 1X20' hq	\$3090,00
SALIDAS SEMANALES	
SERVICIO DIRECTO	

SI EL EMBARQUE SE VA A REALIZAR EN OTRA FECHA, FAVOR CONFIRMAR LAS TARIFAS,
EL COMBUSTIBLE ES UN RECARGO QUE PUEDE VARIAR SIN PREVIO AVISO

TARIFAS GENERALES CONATEC GUAYAQUIL S.A. (CGSA)

Código	Servicios Basicos	Unidad	Tarifa Actualizada	Detalle
TMN	Uso Muelle x Nave	\$/ M/L/Hr	1.10	
TTC	Transferencia Contenedores Llenos (Ship to Gate)	\$/ (Box)	143.10	
REE	Reestiba de Contenedores	\$/ (Box)	71.55	
CFS	Consolidacion / Desconsolidacion (Contenedores)	\$/ (Teu)	110.08	
TTG	Transferencia Carga General (Ship to Gate) (4)	\$/ (Ton)	5.50	
TTB	Transferencia Carga de Banano (Gate to Ship)	\$/ (Ton)	5.50	
TTV	Transferencia Contenedores Vacios	\$/ (Box)	110.08	
TPE	Pesaje Vehiculos	\$/ (Veh)	11.01	
TAC	Tarifa Almacenaje de Cntrs Full (2)	\$/ (Teu/dia)	2.75	Hasta 10 dias
TAC	Tarifa Almacenaje de Cntrs Full (2)	\$/ (Teu/dia)	3.30	11 - 20 dias
TAC	Tarifa Almacenaje de Cntrs Full (2)	\$/ (Teu/dia)	4.40	Mas de 20 dias
AG1	Tarifa Almacenaje Carga General en patios (2)	\$/ (Ton/dia)	0.22	Hasta 10 dias
AG1	Tarifa Almacenaje Carga General en patios (2)	\$/ (Ton/dia)	0.33	11 - 20 dias
AG1	Tarifa Almacenaje Carga General en patios (2)	\$/ (Ton/dia)	0.44	Mas de 20 dias
AG2	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas (2)	\$/ (Ton/dia)	0.33	Hasta 10 dias
AG2	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas (2)	\$/ (Ton/dia)	0.50	11 - 20 dias
AG2	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas (2)	\$/ (Ton/dia)	0.66	Mas de 20 dias
AG3	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas especiales (2)	\$/ (Ton/dia)	0.44	Hasta 10 dias
AG3	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas especiales (2)	\$/ (Ton/dia)	0.66	11 - 20 dias
AG3	Tarifa Almacenaje Carga General no contenerizada en bodegas especiales (2)	\$/ (Ton/dia)	0.88	Mas de 20 dias
TRF	Conexión y Energia (Cntrs Refrigerados)	\$/ (Box/Hora)	3.30	
AFC	Operac. Aforo/Inspeccion (Cntrs)	\$/ (Box)	82.56	
AFG	Operac. Aforo/Inspeccion (Carga General NO contenerizada)	\$/ (Ton)	1.32	
TPC	Porteo de Cntrs (3)	\$/ (Box)	38.53	
TPG	Porteo de Carga General (3) (4)	\$/ (Ton)	1.65	
RDC	Recepcion/Despacho de Cntrs (*)	\$/ (Box)	33.02	
RDG	Recepcion/Despacho de Carga General (3)	\$/ (Ton)	1.65	
TMR	Uso de Facilidades por Remolcadores	\$/ (Operación)	55.04	atraque/desatraque

SERVICIOS BASICOS	
REE	TARIFA DE REESTIBA DE CONTENEDORES: Significará el precio unitario, expresado en Dólares de los Estados Unidos de América por contenedor que el Concesionario puede cobrar a los Usuarios por la Reestiba de Contenedores (vía muelle o en la nave).
TPE	TARIFA DE PESAJE DE VEHICULOS: Significará el precio unitario, expresada en Dólares de los Estados Unidos de América por vehículo que el Concesionario puede cobrar a los Usuarios por el pesaje o romaneo de vehículos.
CFS	TARIFA DE CONSOLIDACIÓN o DESCONSOLIDACIÓN DE CONTENEDORES: Significará el precio unitario, expresado en Dólares de los Estados Unidos de América por TEU, que el Concesionario puede cobrar a los Usuarios por la Consolidación o Desconsolidación de Contenedores.
TRF	TARIFA DE CONEXIÓN Y ENERGIA A CONTENEDORES REEFERS: Significará el precio unitario, expresada en Dólares de los Estados Unidos de América por contenedor y por hora de conexión que el Concesionario puede cobrar a los Usuarios por Conexión y Energía a Contenedores Reefers / Frigoríficos.
AFC	TARIFA DE OPERACIONES PARA AFORO o INSPECCIÓN DE CONTENEDOR: Significará el precio unitario, expresada en Dólares de los Estados Unidos de América por contenedor, que el Concesionario puede cobrar a los Usuarios por las Operaciones para Aforo o Inspección de Contenedores.
AFG	TARIFA DE OPERACIONES PARA AFORO O INSPECCION DE CARGA GENERAL FRACCIONADA: Significará el precio unitario, expresada en Dólares de los Estados Unidos de América por tonelada que el Concesionario puede cobrar a los Usuarios por las Operaciones para Aforo o Inspección de Carga General Fraccionada.
TPC	TARIFA DE PORTEO DE CONTENEDORES: Significará el precio unitario, expresado en Dólares de los Estados Unidos de América por contenedor que el Concesionario puede cobrar a los Usuarios por el Porteo de Contenedores.
TPG	TARIFA DE PORTEO DE CARGA GENERAL: Significará el precio unitario, expresado en Dólares de los Estados Unidos de América por tonelada que el Concesionario puede cobrar a los Usuarios por el Porteo de Carga General.
RDC	TARIFA DE RECEPCIÓN O DESPACHO CONTENEDORES: Significará el precio unitario, expresado en Dólares de los Estados Unidos de América por contenedor que el Concesionario puede cobrar a los Usuarios por Porteo y Recepción o Despacho de Contenedores.
RDG	TARIFA DE RECEPCIÓN O DESPACHO CARGA GENERAL: Significará el precio unitario, expresado en Dólares de los Estados Unidos de América por tonelada que el Concesionario puede cobrar a los Usuarios por el Porteo y Recepción o Despacho de Carga General.
TMR	TARIFA DE USO DE FACILIDADES POR REMOLCADOR: Significará el precio unitario, expresado en Dólares de los Estados Unidos de América por atraque o desatraque que el Concesionario puede cobrar a los operadores de remolcadores, por la puesta a disposición de la infraestructura y facilidades, para la prestación de sus servicios a las naves en las Terminales.

TARIFAS GENERALES CONTECON GUAYAQUIL S.A. (CGSA)

Codigo		Servicio Especiales	Unidad	Tarifa Actualizada	Detalle	
Type	Subcodigo					
ST	C	0001-0	Transferencia de Contenedores Llenos (Ship to Yard)	\$ (Box)	110.08	
ST	C	0002-0	Transferencia de Contenedores Vacios (Ship to Yard)	\$ (Box)	77.06	
ST	C	0003-0	Transferencia de Contenedores de Transbordo	\$ (Box)	99.07	
ST	G	0001-0	Transferencia de Carga General (Ship to Yard)	\$ (Ton)	3.85	
ST	G	0002-0	Transferencia de Carga General de Transbordo	\$ (Ton)	5.50	
ST	N	0001-0	Transferencia de Carga General No Convencional (Ship to Gate)	\$ (Ton/M3)	8.26	
ST	N	0002-0	Transferencia de Carga General No Convencional (Ship to Yard)	\$ (Ton/M3)	4.95	
ST	N	0003-0	Transferencia de Carga General No Convencional de Transbordo	\$ (Ton/M3)	7.71	
ST	P	0001-0	Embarque, Desembarque y Transito de Pasajeros	\$ (Persona)	22.02	
ST	V	0001-0	Transferencia de Vehiculos de buques cameros (RO/RO)-Ship to Yard o Yard to Ship	\$ (Veh)	22.02	(menos 2 Tons/unidad)
ST	V	0001-1	Transferencia de Vehiculos de buques cameros (RO/RO)-Ship to Yard o Yard to Ship	\$ (Veh)	33.02	(mas 2 Tons/unidad)
ST	V	0002-1	Reestiba de Vehiculos de buques cameros (RO/RO)	\$ (Veh)	33.02	
ST	G	0003-0	Reestiba de Carga Suelta en Bodega	\$ (Ton)	3.85	
ST	G	0004-0	Reestiba de Carga Suelta via Muelle	\$ (Ton)	6.81	
SS	C	0001-0	Almacenaje Contenedores Transbordo	\$ (Teu/dia)	2.75	
SS	C	0001-0	Almacenaje de Contenedores Vacios	\$ (Teu/dia)	2.75	Hasta 10 dias
SS	C	0001-1	Almacenaje de Contenedores Vacios	\$ (Teu/dia)	3.30	11 - 20 dias
SS	C	0001-2	Almacenaje de Contenedores Vacios	\$ (Teu/dia)	4.40	Mas de 20 dias
SS	C	0002-0	Uso de Batea de emergencia	\$ (Dia)	1,100.80	
SS	C	0002-1	Uso de Batea de emergencia Carga IMO	\$ (Dia)	3,302.40	
SS	N	0001-0	Almacenaje Carga General No Convencional en patios (2)	\$ (M3/dia)	0.22	Hasta 10 dias
SS	N	0001-1	Almacenaje Carga General No Convencional en patios (2)	\$ (M3/dia)	0.33	11 - 20 dias
SS	N	0001-2	Almacenaje Carga General No Convencional en patios (2)	\$ (M3/dia)	0.44	Mas de 20 dias
SS	N	0002-0	Almacenaje Carga General No Convencional en bodegas (2)	\$ (M3/dia)	0.33	Hasta 10 dias
SS	N	0002-1	Almacenaje Carga General No Convencional en bodegas (2)	\$ (M3/dia)	0.50	11 - 20 dias
SS	N	0002-3	Almacenaje Carga General No Convencional en bodegas (2)	\$ (M3/dia)	0.66	Mas de 20 dias
SS	N	0003-0	Almacenaje Carga General No Convencional en bodegas especiales (2)	\$ (M3/dia)	0.44	Hasta 10 dias
SS	N	0003-1	Almacenaje Carga General No Convencional en bodegas especiales (2)	\$ (M3/dia)	0.66	11 - 20 dias
SS	N	0003-2	Almacenaje Carga General No Convencional en bodegas especiales (2)	\$ (M3/dia)	0.88	Mas de 20 dias
SS	V	0001-0	Almacenaje Vehiculos	\$ (unidad/dia)	3.85	(menos 2 Tons/unidad)
SS	V	0002-0	Almacenaje Vehiculos	\$ (unidad/dia)	6.60	(mas 2 Tons/unidad)
SR	O	0001-0	Servicio de utilerias varios	\$ (Unidad)	550.40	
SR	O	0002-0	Servicio de Provision de Personal	\$ (Hora/Hombre)	11.01	
SR	O	0003-0	Provision de equipo	\$ (Hora)	770.56	MHC
SR	O	0003-1	Provision de equipo	\$ (Hora)	93.57	(13 - 30 Tons)
SR	O	0003-2	Provision de equipo	\$ (Hora)	16.51	(hasta 3 Tons)
SR	O	0003-3	Provision de equipo	\$ (Hora)	27.52	(6 Tons)
SR	O	0003-4	Provision de equipo	\$ (Hora)	38.53	(10 - 12 Tons)
SR	O	0004-0	Conexion a la red de agua	\$ (Operacion)	110.08	

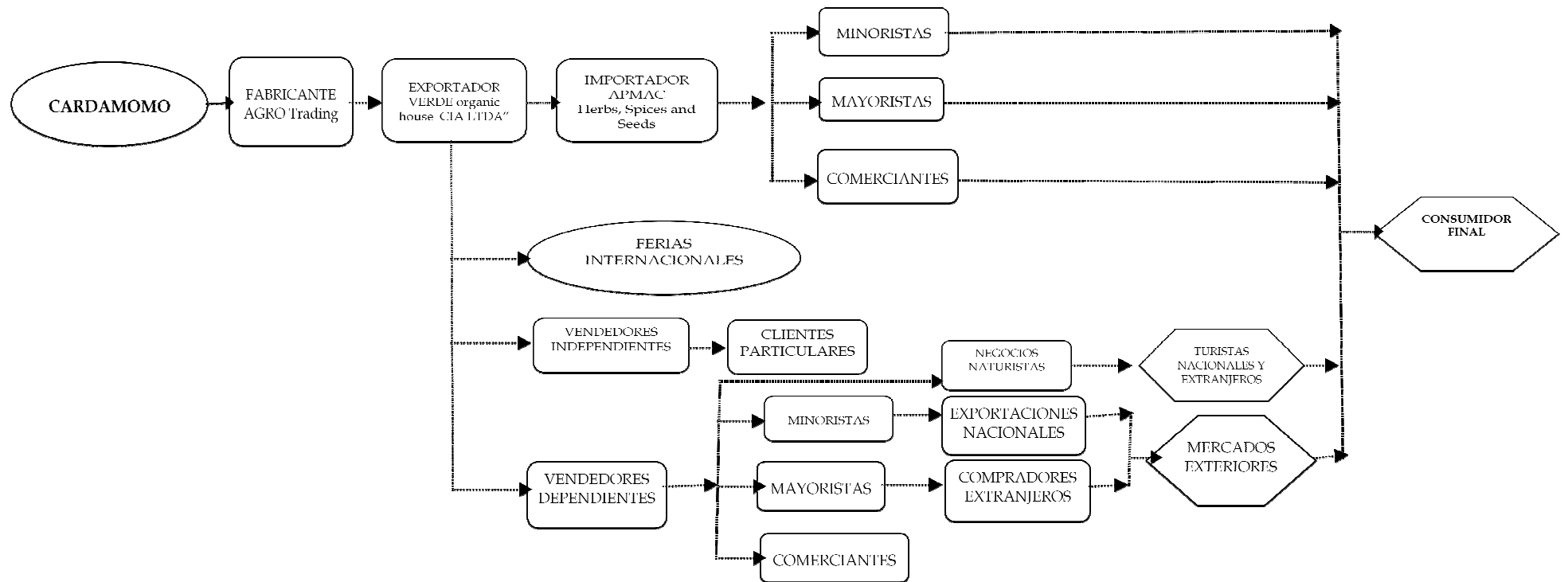
ANEXO VI

CRÉDITO DIRECTO		
DESTINO	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.	
BENEFICIARIO	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.	
MONTO	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\$ 100,000* Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total): *El monto máximo será definido de acuerdo a la metodología de riesgos de la CFN.	
PLAZO	Activo Fijo: hasta 10 años. Capital de Trabajo: hasta; 3 años. Asistencia Técnica: hasta; 3 años.	
PERÍODO DE GRACIA	Se fijará de acuerdo a las características del proyecto y su flujo de caja proyectado.	
TASAS DE INTERÉS	Capital de trabajo: 10.5%; Activos Fijos: 10.5% hasta 5 años.. 11% hasta 10 años.	
GARANTÍA	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.	
DESEMBOLSOS	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.	
SITUACIONES FINANCIAMIENTO	ESPECIALES	DE
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.		
REQUISITOS	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.	

APÉNDICES

APÉNDICE I

SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE CARDAMOMO



Elaborado por: Fernanda Espín

APÉNDICE II

CUADRO Nº 2.1 VEHICULOS DEPRECIACIÓN Y SEGUROS				
DESCRIPCIÓN	VALOR	CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 5%
VEHICULO	\$ 25.498,98			\$ 1.274,95
VIDA UTIL	5	\$ 5.099,80	\$ 25.498,98	\$ 1.274,95
PORCENTAJE	20%	\$ 5.099,80	\$ 20.399,18	\$ 1.019,96
		\$ 5.099,80	\$ 15.299,39	\$ 764,97
		\$ 5.099,80	\$ 10.199,59	\$ 509,98
		\$ 5.099,80	\$ 5.099,80	\$ 254,99

APÉNDICE III

CUADRO Nº 2.2 EQUIPOS DE OFICINA DEPRECIACIÓN Y SEGUROS				
DESCRIPCIÓN	VALOR	CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 4%
EQUIPO DE OFICINA	\$ 188,70			\$ 7,55
VIDA UTIL	5	\$ 37,74	\$ 188,70	\$ 7,55
PORCENTAJE	20%	\$ 37,74	\$ 150,96	\$ 6,04
		\$ 37,74	\$ 113,22	\$ 4,53
		\$ 37,74	\$ 75,48	\$ 3,02
		\$ 37,74	\$ 37,74	\$ 1,51

APÉNDICE IV

CUADRO Nº 2.3 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN DEPRECIACIÓN Y SEGUROS				
DESCRIPCIÓN	VALOR	CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 4%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 4.464,54			\$ 178,56
VIDA UTIL	3	\$ 1.488,03	\$ 4.464,09	\$ 178,56
PORCENTAJE	33,33%	\$ 1.488,03	\$ 2.976,06	\$ 119,04
		\$ 1.488,03	\$ 1.488,03	\$ 59,52

APÉNDICE V

CUADRO Nº 2.4 MUEBLES Y ENSERES DEPRECIACIÓN Y SEGUROS				
DESCRIPCIÓN	VALOR	CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 3%
MUEBLES Y ENSERES	\$ 2.822,54			\$ 84,68
VIDA UTIL	10	\$ 282,25	\$ 2.822,54	\$ 84,68
PORCENTAJE	10%	\$ 282,25	\$ 2.540,29	\$ 76,21
		\$ 282,25	\$ 2.258,04	\$ 67,74
		\$ 282,25	\$ 1.975,78	\$ 59,27
		\$ 282,25	\$ 1.693,53	\$ 50,81
		\$ 282,25	\$ 1.411,27	\$ 42,34
		\$ 282,25	\$ 1.129,02	\$ 33,87
		\$ 282,25	\$ 846,76	\$ 25,40
		\$ 282,25	\$ 564,51	\$ 16,94
		\$ 282,25	\$ 282,25	\$ 8,47

APÉNDICE VI

CUADRO Nº 2.5 RESUMEN DEPRECIACIÓN					
AÑOS	VEHICULO	EQUIPO DE OFICINA	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	MUEBLES Y ENSERES	TOTAL
1	\$ 5.099,80	\$ 37,74	\$ 1.488,03	\$ 282,25	\$ 6.907,82
2	\$ 5.099,80	\$ 37,74	\$ 1.488,03	\$ 282,25	\$ 6.907,82
3	\$ 5.099,80	\$ 37,74	\$ 1.488,03	\$ 282,25	\$ 6.907,82
4	\$ 5.099,80	\$ 37,74	\$ 1.488,03	\$ 282,25	\$ 6.907,82
5	\$ 5.099,80	\$ 37,74	\$ 1.488,03	\$ 282,25	\$ 6.907,82
6	\$ 5.099,80	\$ 37,74	\$ 1.488,03	\$ 282,25	\$ 6.907,82
7	\$ 5.099,80	\$ 37,74	\$ 1.488,03	\$ 282,25	\$ 6.907,82
8	\$ 5.099,80	\$ 37,74	\$ 1.488,03	\$ 282,25	\$ 6.907,82
9	\$ 5.099,80	\$ 37,74	\$ 1.488,03	\$ 282,25	\$ 6.907,82
10	\$ 5.099,80	\$ 37,74	\$ 1.488,03	\$ 282,25	\$ 6.907,82

APÉNDICE VII

CUADRO Nº 2.6 RESUMEN SEGUROS					
AÑOS	VEHICULO	EQUIPO DE OFICINA	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	MUEBLES Y ENSERES	TOTAL
1	\$ 1.274,95	\$ 7,55	\$ 178,56	\$ 84,68	\$ 1.545,74
2	\$ 1.019,96	\$ 6,04	\$ 119,04	\$ 76,21	\$ 1.221,25
3	\$ 764,97	\$ 4,53	\$ 59,52	\$ 67,74	\$ 896,76
4	\$ 509,98	\$ 3,02	\$ 178,56	\$ 59,27	\$ 750,84
5	\$ 254,99	\$ 1,51	\$ 119,04	\$ 50,81	\$ 426,35
6	\$ 1.274,95	\$ 7,55	\$ 59,52	\$ 42,34	\$ 1.384,36
7	\$ 1.019,96	\$ 6,04	\$ 178,56	\$ 33,87	\$ 1.238,43
8	\$ 764,97	\$ 4,53	\$ 119,04	\$ 25,40	\$ 913,94
9	\$ 509,98	\$ 3,02	\$ 59,52	\$ 16,94	\$ 589,46
10	\$ 254,99	\$ 1,51	\$ 178,56	\$ 8,47	\$ 443,53

APENDICE VIII

APENDICE ANÁLISIS SALARIAL									
DESCRIPCION	SUELDO BASICO	TOTAL INGRESOS	APORTE PATRONAL ANUAL	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL VALOR ANUAL	VALOR TOTAL MENSUAL
ADMINISTRATIVO									
GERENTE GENERAL	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 1.312,20	\$ 900,00	\$ 218,00	\$ 900,00	\$ 37,50	\$ 13.230,20	\$ 1.102,52
CONTADOR	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 554,04	\$ 380,00	\$ 218,00	\$ 380,00	\$ 15,83	\$ 5.712,04	\$ 476,00
ASISTENTE DE COMERCIO EXTERIOR	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 583,20	\$ 400,00	\$ 218,00	\$ 400,00	\$ 16,67	\$ 6.001,20	\$ 500,10
SECRETARIA	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 510,30	\$ 350,00	\$ 218,00	\$ 350,00	\$ 14,58	\$ 5.278,30	\$ 439,86
MENSAJERO	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 364,50	\$ 250,00	\$ 218,00	\$ 250,00	\$ 10,42	\$ 3.832,50	\$ 319,38
VENTAS									
VENDEDOR	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 437,40	\$ 300,00	\$ 218,00	\$ 300,00	\$ 12,50	\$ 4.555,40	\$ 379,62
OPERACIONES									
DESPACHADOR	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 291,60	\$ 200,00	\$ 218,00	\$ 200,00	\$ 8,33	\$ 3.109,60	\$ 259,13
TOTAL MES	2.780,00	2.780,00	4.053,24	2.780,00	1.526,00	2.780,00	115,83	41.719,24	3.476,60
TOTAL AÑO	30.580,00	30.580,00	44.585,64	30.580,00	16.786,00	30.580,00	1.274,17	458.911,64	38.242,64