



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACION Y ADUANAS**

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

**TEMA: EXPORTACIÓN DE PAN DE YUCA AL MERCADO
ESPAÑOL PERÍODO 2011-2020**

AUTORA: DIANA C. POGO MONTERO

TUTOR: Econ. Hernán Aulestia

Quito, Agosto 2010

CERTIFICADO

Certificó que el presente trabajo de investigación fue realizado en su totalidad y bajo mi tutoría por la señorita Diana Cristina Pogo Montero egresada de la Escuela de Comercio Exterior, Integración y Aduanas.

Econ. Hernán Aulestia

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, DIANA CRISTINA POGO MONTERO declaro bajo juramento que el presente documento es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que aquí se incluyen.

A través de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la Universidad Tecnológica Equinoccial según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

DIANA POGO M.

AGRADECIMIENTO

Son tantas las personas a las cuales hoy me gustaría agradecer por su amistad y apoyo incondicional en cada una de las etapas de mi vida, algunas de ellas están aquí conmigo, otras simplemente en mis recuerdos y en mi corazón; sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

Pas, este es un logro que quiero compartirlo con ustedes, gracias por ser mi ejemplo y motivación para hoy culminar un sueño más en mi vida, gracias por su esfuerzo y dedicación de toda una vida, y sobre todo un gracias infinito por la confianza que siempre depositaron en mí.

Mi querida universidad por ser parte de este reto y con ello también a todos mis profes no solo de la carrera universitaria sino de toda la vida, mil gracias porque de alguna manera forman parte de lo que ahora soy.

Finalmente al más especial de todos, a ti Señor porque me ayudaste a hacer realidad este sueño, por todo el amor que me brindas y por todas tus bendiciones.

Diana

DEDICATORIA

A Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar día tras día.

A mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento.

Es por ellos que soy lo que soy ahora., los quiero y respeto con todo mi corazón.

Diana

ÍNDICE

	PÁG.
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	5
PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	5
1.1.2 Alcance de la Tesis.....	5
1.2 JUSTIFICACION E IMPORTANCIA.....	7
1.3 DELIMITACION DEL PROYECTO.....	8
1.3.1 Delimitación Geográfica.....	8
1.3.2 Delimitación Del Tiempo.....	9
1.4 OBJETIVOS.....	9
1.4.1 Objetivo General.....	9
1.4.2 Objetivos Específicos.....	9
1.5 HIPÓTESIS.....	10
1.6 VARIABLES.....	10
1.6.1 Variable Independiente.....	10
1.6.2 Variable Dependiente.....	11
1.7 MARCO CONCEPTUAL.....	11
1.8 METODOLOGÍA.....	13

CAPÍTULO II.....	14
BASE LEGAL COMERCIO EXTERIOR.....	14
2.1 INSTITUCIONES RELACIONADAS.....	14
2.2 LEYES CONEXAS.....	18
2.3 CONVENIOS INTERNACIONALES.....	19
CAPÍTULO III.....	21
ESTUDIO DE MERCADO.....	21
3.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	21
3.2 ANÁLISIS DEL MERCADO.....	21
3.3 ANÁLISIS DEL PRODUCTO.....	27
3.3.1 Antecedentes Históricos.....	27
3.4 PRODUCCIÓN DE LA YUCA EN EL ECUADOR.....	29
3.3.1 Producción Nacional de Yuca.....	30
3.3.2 Variedades presentes en el Ecuador.....	33
3.5 EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE YUCA.....	34
3.6 PRODUCCIÓN MUNDIAL DE YUCA.....	33
3.7 IMPORTACIONES MUNDIALES DE YUCA.....	37
3.8 EXPORTACIONES MUNDIALES DE YUCA.....	38
3.9 RELACIONES COMERCIALES ECUADOR-ESPAÑA.....	40
3.10 BALANZA COMERCIAL.....	41
3.11 DEMANDA.....	43
3.12 METODOLOGÍA PARA LA CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA.....	44
3.12.1 Consumo Aparente.....	44
3.12.2 Análisis de las Variables.....	45

3.13	DEMANDA INSTISFECHA.....	54
3.13.1	Segmento de la Demanda de Mercado Insatisfecha.....	53
3.13.2	Tamaño del Segmento de Mercado.....	56
3.14	CONSUMO RECOMENDADO.....	58
3.15	OFERTA.....	60
3.14.1	Estacionalidad del Proyecto.....	61
3.16	COMERCIALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	62
3.16.1	MARKETING MIX.....	62
3.16.1.1	Precio.....	62
3.16.1.2	Producto.....	64
3.16.1.3	Proceso Producción.....	64
3.16.1.3.1	Selección Materia Prima.....	64
3.16.1.3.2	Mezcla de la Materia Prima.....	66
3.16.1.3.3	Pesado y Empacado.....	66
3.16.1.3.4	Congelación.....	67
3.16.1.4	Embalaje y Paletización.....	69
3.16.1.5	Almacenamiento.....	69
3.16.1.6	Embarque.....	70
3.17	FLUJOGRAMA DEL PROCESO POST COSECHA.....	70
3.18	CALIDAD DEL PRODUCTO.....	71
3.19	CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	72
	CAPÍTULO IV.....	73
	LOGÍSTICA DE COMERCIO EXTERIOR.....	73
4.1	PROCESO EXPORTACIÓN PAN DE YUCA.....	74
4.2	CUBICAJE.....	75
4.3	CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN.....	78

4.3.1 Incoterms.....	78
4.3.2 Embalaje para el pan de yuca.....	79
4.3.3 Plazo de entrega.....	79
4.3.4 Condiciones de pago.....	80
4.4 REQUISITOS, TRÁMITES Y DOCUMENTOS PARA EXPORTAR PAN DE YUCA AL MERCADO ESPAÑOL.....	81
4.4.1 Requisitos	81
4.4.2 Trámites.....	82
4.4.2.1 Requisitos Previos.....	82
4.4.3 Documentos para exportar.....	84
4.5 PROCEDIMIENTO ADUANERO.....	89
4.6 GASTOS DE EXPORTACIÓN.....	90
4.6.1 Gastos Generales.....	90
4.6.2 Transporte Interno.....	91
4.6.3 Seguro hasta el puerto.....	92
4.6.4 Trámites Aduaneros.....	92
4.6.5 CORPEI.....	93
4.6.6 Manipuleo puerto embarque nacional.....	94
4.6.7 Gastos Bancarios.....	94
4.6.8 Tránsito Internacional.....	95
4.7 COSTO VALOR UNITARIO.....	96
4.8 REQUISITOS NO ARANCELARIOS PARA EL INGRESO DE ALIMENTOS A LA UNIÓN EUROPEA.....	97
4.8.1 Legislación Alimentaria.....	98
4.8.2 Higiene Alimentaria.....	98
4.8.3 Etiquetado para alimentos congelados.....	99

CAPÍTULO V.....	100
ESTUDIO TÉCNICO.....	100
5.1 CARACTERÍSTICAS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA.....	100
5.2 TAMAÑO DEL PROYECTO.....	101
5.3 ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO.....	102
5.4 FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO DEL PROYECTO.....	103
5.4.1 Organización Geográfica.....	103
5.4.2 Capacidad Productiva De La Planta De Producción.....	103
5.4.2.1 Sistema De Producción.....	106
5.4.3 Oferta Del Proyecto.....	108
5.4.4 Organización Funcional Del Departamento.....	108
5.5 INSUMOS.....	110
5.6 Localización.....	111
CAPÍTULO VI.....	112
INVERSIONES DEL PROYECTO.....	112
6.1 INVERSIONES.....	112
6.1.1 ACTIVOS FIJOS TANGIBLES DEPRECIABLES.....	113
6.1.1.1 Equipos De Oficina.....	113
6.1.1.2 Equipos De Computación.....	114
6.1.1.3 Muebles Y Enseres.....	115
6.1.1.4 Vehículos.....	115
6.2 ACTIVOS DIFERIDOS.....	116
6.3 CAPITAL DE TRABAJO.....	116
6.4 FINANCIAMIENTO.....	117

6.5 CUADRO DE FUENTES Y USOS.....	118
6.6 TABLA DE AMORTIZACIÓN.....	119
CAPÍTULO VII.....	121
COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO.....	121
7.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN.....	121
7.1.1 COSTOS DIRECTOS.....	121
7.1.1.1 Mercadería.....	122
7.1.1.2 Materiales Indirectos.....	122
7.1.1.3 Insumos.....	123
7.1.2 GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN.....	123
7.1.2.1 Mantenimiento y Reparación.....	124
7.1.2.2 Seguros.....	124
7.1.2.3 Depreciaciones y Amortizaciones.....	125
7.1.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	126
7.1.3.1 Sueldos y Salarios.....	126
7.1.4 GASTOS GENERALES.....	127
7.1.4.1 Material de Oficina.....	127
7.1.4.2 Servicios Básicos.....	128
7.1.5 GASTOS DE VENTAS.....	129
7.1.5.1 Gastos Generales.....	129
7.2 GASTOS FINANCIEROS.....	130
7.3 PROYECCIÓN DE COSTOS.....	130
7.4 INGRESOS DEL PROYECTO.....	133
CAPÍTULO VIII.....	134
8 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.....	134

8.1 INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN.....	134
8.1.1 Estado de Situación Inicial.....	134
8.1.2 Estado de Resultados.....	136
8.1.3 Flujo de Caja.....	128
8.2 INDICADORES DE EVALUACIÓN.....	140
8.2.1 Costo de Oportunidad del Capital.....	140
8.2.2 Valor Actual Neto (VAN).....	141
8.2.3 Tasa Interna de Retorno (TIR).....	144
8.2.4 Período de Recuperación de la Inversión (PRI).....	145
8.3 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	146
8.4 INDICADORES FINANCIEROS.....	149
8.4.1 Índice sobre la Inversión Total.....	149
8.4.2 Índice sobre los recursos propios.....	150
8.4.3 Índice de Apalancamiento.....	150
8.4.4 Índice de Cobertura.....	151
8.4.5 Índice de Rentabilidad sobre las Ventas.....	152
CAPÍTULO IX.....	153
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	153
9.1 CONCLUSIONES.....	153
9.2 RECOMENDACIONES.....	155
BIBLIOGRAFÍA.....	156
APÉNDICES Y ANEXOS.....	158

INTRODUCCIÓN

Tradicionalmente, el principal sector económico del Ecuador ha sido el agropecuario, en especial el agrícola, que durante largos períodos de tiempo ha suministrado los principales productos de exportación del país.

Debido a las perspectivas de un posible agotamiento de las reservas de petróleo han llevado a varios autores a destacar la necesidad de volver a prestar atención al sector agropecuario, aplicando una política macroeconómica neutra, o al menos no discriminatoria con esta actividad, y una política sectorial que propicie un desarrollo más intensivo. Esta se orientaría a elevar los niveles de eficiencia en aquellos cultivos que ofrecen ventajas comparativas, recuperando los que se perdieron.

La gastronomía del país es muy amplia y “La cocina tradicional ecuatoriana es el resultado de cientos, quizá miles de años de evolución, donde se mezclan en el tiempo sabores de todos los continentes y regiones del planeta. Y toda esa rica tradición estamos obligados a mantenerla, pues representa parte sustancial de nuestra cultura, historia e identidad”¹.

En la actualidad dado el incremento constante de la migración de ecuatorianos hacia el exterior, por razones de bienestar económico, ha hecho que más familias ecuatorianas acostumbradas a la gastronomía autóctona de su país deseen tener más de éstos productos en sus nuevos países de residencia, lo que genera un potencial de demanda de estos productos en el exterior.

¹ Cocina Ecuatoriana Tradicional, Pág. 2

Y sin lugar a dudas definitivamente “Son incontables las muestras de creatividad culinaria que de generación en generación se han transmitido, venciendo dificultades y al más poderoso de los adversarios, El Tiempo”².

El pan de yuca es un platillo muy popular en Ecuador, se trata de un producto en cuya masa intervienen el queso fresco, harina de yuca, transformado en una masa de harina pre-cocida, la mantequilla de vaca, sal. El resultado es un bocado para degustar, gozar, saborear y guardar en la memoria de los pequeños e imprescindibles placeres culinarios.

En el Ecuador, se cultiva la yuca o mandioca cuyo nombre científico es *Manihot Esculenta Crantz*, tiene un alto contenido de carbohidratos es resistente a la sequía, plagas y enfermedades, se la cosecha en varias épocas del año y es utilizada en la industria y en la alimentación humana y animal.

Para que el producto cumpla con todos los requerimientos que demanda el país importador es indispensable tomar en cuenta algunos puntos que nos ayuden durante el proceso de comercialización tanto interna como externa.

La elaboración de estudios de mercado, estudios técnicos – económicos y estudios financieros darán la pauta para establecer un estudio definitivo, específico y profundo que nos permitirá identificar y analizar todos los factores relevantes del proyecto, está será la base para que posteriormente se lo pueda estructurar efectivamente y lograr su aplicación como un negocio o empresa.

² **Cocina Ecuatoriana Tradicional, Pág. 2**

El Comercio Exterior y el Marketing Internacional son un conjunto de decisiones que se refieren a las operaciones de carácter comercial con el exterior, y que se concretan teniendo en cuenta las condiciones exigidas por el consumidor, buscando el máximo beneficio y el mínimo riesgo para la empresa y el mejor servicio para el cliente.

Tomando en cuenta lo antes mencionado y aplicando nuestros conocimientos nos será posible crear efectivas estrategias para el país de destino las cuales permitan la ejecución adecuada para cada uno de los procesos de exportación, como son el conocimiento y sobre todo la realidad del entorno: económico, referente a el tamaño y características del mercado y la información estadística de las principales variables económicas.

Político-legal, en cuanto a las leyes, los procedimientos, normas, disposiciones vigentes, políticas arancelarias, económicas y comerciales nos capacitarán para que legalmente el producto pueda ser objeto del intercambio bilateral.

Socio-económico, para conocer la estructura social y cultural como son las costumbres, religión, idioma, población económicamente activa, etc.

La logística, “en el lugar y el momento indicado y al menor costo posible” y,
La competencia internacional.

Otro aspecto importante son los requerimientos que el país importador nos solicita y uno de los requerimientos o exigencias que más solicita la UE tiene que ver con los sistemas de trazabilidad. Los consumidores de esos países necesitan saber de dónde viene el producto, quién lo elaboró, de qué manera y en qué condiciones.

Para satisfacer estas demandas se elaboraron una serie de reglamentos que ya son muy conocidos y se dictaron en los años 2002 y 2004. Son normas largas y bastante complejas que básicamente apuntan a establecer sistemas de gestión de la calidad, de trazabilidad y que refieren a la seguridad alimentaria. El objetivo es simple: asegurar que los alimentos que se consumen sean inocuos y no posean ningún tipo de problema.

A partir de esos reglamentos empiezan a surgir normas específicas para cada tipo de producto. En líneas generales apuntan a lo mismo: a que se implementen sistemas de gestión de la calidad.

Hoy, productos como el queso, la miel, los pescados y los caracoles deben poseer sistemas de gestión como el HACCP, y no pueden ser enviados a la UE si no cuentan con este mecanismo de control. La empresa debe tomar en cuenta todos los aspectos que solicite el país demandante para cumplir con todos los requisitos y así evitar riesgos.

Finalmente y no menos importante es mantener condiciones adecuadas en el país exportador, en cuanto a la empresa y los empleados que dependen de ella, las relaciones con los proveedores de la materia prima ya que de esta manera se podrá cumplir efectivamente con los pedidos, fomentar la mentalidad exportadora; a través de estos parámetros lograremos nuestro principal objetivo que es posicionar nuestro producto en el mercado español.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Dado el incremento constante de la migración de ecuatorianos hacia otros países en el exterior, por razones diversas, ha hecho que más familias ecuatorianas acostumbradas a la gastronomía autóctona de su país deseen tener más de éstos productos en sus nuevos países de residencia, lo que genera una potencial demanda de estos productos en el exterior.

1.1.2 Alcance de la Tesis

Como es de conocimiento general la migración consiste en dejar el propio país o la propia región para establecerse en otro; hoy en día los países que registran más migración son los pertenecientes al denominado Tercer Mundo o países en vías de desarrollo, las razones por las que las personas deciden emigrar son complejas y diversas pero las más frecuentes son por problemas relacionados al nivel de vida, a los de tipo político, por persecuciones internas en el país, guerras, razones medioambientales, entre otras.

En el Ecuador la migración ha sido un proceso que siempre ha estado presente y en los últimos años las salidas se han multiplicado por cinco. El 10 por ciento de la población habría abandonado el país, esto es, aproximadamente, un millón y medio de personas.³

³ Internet, www.comunica.org/onda-rural/docs/davila.doc

Más allá de una estrategia de supervivencia, la migración es también una estrategia familiar de movilidad: lo que se busca son nuevas oportunidades y un mejor futuro, que no se vislumbran en Ecuador, por tanto, los factores influyentes no son sólo económicos. Hay factores institucionales, sociales y culturales importantes.

Es muy complejo estimar cuántos ecuatorianos han migrado en las últimas décadas. Las principales fuentes de información para hacer una estimación de ese tipo son tres: el Censo del 2001, las estadísticas de migración del INEC y los datos censales de los países de destino de los migrantes ecuatorianos.

Los Anuarios Estadísticos de Migración Internacional del INEC recogen información de todas las personas que entran o salen legalmente del Ecuador. La limitación de estos datos es que no incluyen nada de la migración ilegal, es decir, toda la parte tan dramática relacionada con los coyoteros, los barcos cargados de migrantes, etc.⁴

La población ecuatoriana que se encuentra en España durante los años 2003- 2008 ha alcanzado los 727.712 habitantes, para el 2009 la cifra aun no es exacta puesto que el INEC maneja información de enero a agosto teniendo así 77.758 ecuatorianos que salieron del país con destino a España.

La mayor parte está concentrada en Madrid y esta constituye el grupo latinoamericano más grande de España y es el décimo más grande a nivel de toda la nación.

⁴ Internet, www.migrantesecuador.org

El proyecto de factibilidad que se pretende realizar va orientado principalmente a gente ecuatoriana que reside en Madrid, proponiendo un producto muy popular en Ecuador como lo es el pan de yuca, en cuya masa intervienen el queso fresco, harina de yuca, transformado en una masa de harina pre-cocida, la mantequilla de vaca, sal. El resultado es un bocado para degustar, gozar, saborear y guardar en la memoria de los pequeños e imprescindibles placeres culinarios.

Cabe mencionar que la migración no es un problema, es un fenómeno, un proceso que se está dando y como tal tiene elementos negativos, pero también positivos, está claro que se produce y que hay que abordarlo como una oportunidad por lo cual través del presente proyecto se pretende demostrar que esta actividad puede convertirse en una excelente oportunidad de negocio debido a las ventajas que nos ofrece el producto y la necesidad que posee el mercado.

1.2 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

La exportación de platillos típicos ecuatorianos, congelados, a Estados Unidos y Europa se ha constituido en una novedosa exportación no tradicional, entre los productos más apetecidos por el consumidor están: los patacones, pan de yuca, empanadas, humitas, muchines y bollos, y definitivamente datos de la Corpei, revelaron que las exportaciones de estos productos en el 2004, llegaron a un promedio de 926.929 toneladas métricas, que significó un total de 47 mil dólares, es importante también destacar que el 90% de las exportaciones de los platillos típicos del Ecuador tienen como principal destino los Estados Unidos, le sigue España en el mercado europeo, por el alto índice de migración.

Estas estadísticas son claras y se estima que la comercialización de estos en los próximos años seguirá aumentando valiosamente convirtiéndose así en un importante rubro dentro de la economía nacional y prevén que el éxito que se obtenga de esta actividad comercial sea cada vez mayor, motivos por los cuales pienso que es necesario desarrollar planes efectivos que permitan el mejoramiento continuo de la producción de las materias primas y por ende la exportación de los mismos.

Finalmente, mi proyecto pretende demostrar que la comercialización del pan de yuca hacia mercados internacionales es una oportunidad de negocio rentable.

1.3 DELIMITACIÓN DEL PROYECTO

1.3.1 Delimitación Geográfica

Se proyecta exportar pan de yuca a Madrid-España.

La empresa en la cual se hará la investigación proporcionará diversa información necesaria para la elaboración del proyecto.

1.3.2 Delimitación del Tiempo

Este proyecto esta direccionado inicialmente a un plazo de 10 años, iniciando en el año 2011 hasta el año 2020 tiempo en el cual se pretende evaluar rendimiento, inserción y aceptación a nuestro mercado meta.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Elaborar un proyecto de factibilidad para la exportación de pan de yuca al mercado Español, el cual permita satisfacer las necesidades de los ecuatorianos migrantes logrando así posicionamiento del producto y niveles favorables de rentabilidad.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1)** Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda insatisfecha través de datos previamente registrados así como también investigando los aspectos técnicos relacionados de la materia prima para la elaboración del producto, principalmente de la yuca.

- 2)** Elaborar un Estudio Técnico a través de las variables que se encuentran inmersas tales como: tamaño, localización e ingeniería del proyecto, estableciendo lineamientos que servirán durante el proceso de exportación.

- 3)** Efectuar un estudio financiero en el cual se analice el impacto de la Inversión, los Costos e Ingresos y la Evaluación Financiera determinando que tan factible es el proyecto.

1.5 HIPÓTESIS

La exportación de pan de yuca al mercado migrante ecuatoriano para el período 2011-2020, desde el punto de vista de Comercio Exterior es técnicamente factible y desde el punto de vista Económico es rentable.

1.6 VARIABLES

1.6.1 Variable Independiente

La elaboración de pan de yuca con el sabor típico que lo caracteriza y a precios accesibles para el migrante ecuatoriano.

Indicadores

- Localización geográfica de proveedores de materia prima para la elaboración del pan de yuca.
- Variedades de yuca
- Volúmenes de producción nacional de yuca.
- Cumplir con los requerimientos internos del país exportador tales como: Registro Sanitario y Normas de calidad.
- Análisis de la Balanza Comercial Ecuador-España de los últimos 5 años.
- Leyes, normas, procedimientos aduaneros de Ecuador y España.
- Costos de Producción.
- Precios del pan de yuca en el Ecuador y en España.

1.6.1 Variable Dependiente

Posicionar el producto en el mercado en condiciones rentables de tal manera que la empresa sea competitiva y alcance los niveles de demanda deseados.

Indicadores

- Conocer la demanda insatisfecha
- Costos de producción, de comercialización, de promoción y distribución
- Analizar la oferta y la demanda
- Precios en el exterior
- Capacidad productiva
- Analizar la competencia
- Estructurar un adecuado plan de logística para el producto

1.7 MARCO CONCEPTUAL

• Exportación

En economía, una exportación es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un Estado y son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

- **Comercialización**

Proceso cuyo objetivo es hacer llegar los bienes desde el productor al consumidor. Involucra actividades como compraventas al por mayor y al por menor, publicidad, pruebas de ventas, información de mercado, transporte, almacenaje y financiamiento.

- **Pan**

El pan es un alimento básico que forma parte de la dieta tradicional en Europa, Oriente Medio, India y América. Se suele preparar mediante el horneado de una masa elaborada fundamentalmente con harina de cereales como el trigo, sal y agua.

- **Yuca**

En el Ecuador, se cultiva la yuca o mandioca cuyo nombre científico es *Manihot Esculenta Crantz*, tiene un alto contenido de carbohidratos es resistente a la sequía, plagas y enfermedades, puede cosecharse en cualquier momento de los 8 a los 24 meses después de plantarla, por lo que puede quedarse en la tierra como defensa contra una escasez de alimentos inesperada.

- **Balanza Comercial**

La balanza comercial es la diferencia entre exportaciones e importaciones; El registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período de tiempo.

- **Marketing**

Filosofía gerencial según la cual el logro de las metas de la organización depende de determinar las necesidades y deseos de los mercado meta y proporcionar las satisfacciones deseadas de forma más eficaz y eficiente que los competidores.

- **Mercado Meta**

Conjunto de compradores que tienen necesidades o características comunes, a los cuales la empresa decide servir.

1.8 METODOLOGÍA

El presente proyecto es una investigación descriptiva y correlacional; pues en él se describirán los diferentes procesos de producción, cosecha y comercialización internacional de la yuca, a la vez que se interrelacionaran las variables en busca de los resultados esperados. Aunque el proyecto no contempla la producción en sí del producto es necesario estudiar todo el proceso para estar al tanto de la evolución del mismo.

1.8.1 TÉCNICAS

1.8.1.1 Entrevista

En Ecuador existen empresas que se están dedicando a la exportación de platillos típicos ecuatorianos y recoger su experiencia proporcionó valiosa información para darle una efectiva orientación a mi proyecto.

CAPÍTULO II

BASE LEGAL DE COMERCIO EXTERIOR

2.1 INSTITUCIONES RELACIONADAS

En el campo del comercio exterior existen varias instituciones que ayudan a la realización de las operaciones aduaneras, para el caso de las exportaciones a continuación se presentan las instituciones que intervienen en la realización de la misma.

- **CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA**

“En julio 13 de 1998 se expide la Ley orgánica de Aduanas y se crea la Corporación Aduanera Ecuatoriana CAE, a la misma se le atribuye las competencias técnico administrativas, necesarias para llevar adelante la planificación y ejecución de la política aduanera del país, se le entregan las facultades tributarias de determinación, resolución y sanción en materia aduanera, de conformidad con esta ley y sus reglamentos.”⁵

- **SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS**

Es una entidad autónoma que aprueba la creación de las empresas, supervisa su buen funcionamiento así como también tiene la facultad prescindir de aquellas que no han cumplido con los requisitos estipulados para funcionar como empresas.

⁵ Corporación Aduanera Ecuatoriana, www.cae.gov.ec

- **SERVICIO DE RENTAS INTERNAS**

“Es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias.”⁶

- **MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y COMPETITIVIDAD**

“Este ministerio tiene 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 mercados internacionales.

La Subsecretaría de Comercio e Inversiones dirige las actividades de Comercio Internacional, representa a Ecuador ante organismos Internacionales y Negociaciones Bilaterales y Multilaterales y dirige las actividades de promoción de exportaciones. Desde esa área se cumplen tramites específicos contenidos en esta sección.”⁷

⁶ Servicio de Rentas Internas, www.sri.gov.ec

⁷ Ministerio de Industrias y Competitividad

- **CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIÓN E INVERSIONES CORPEI**

Su misión es promover y fomentar las exportaciones ecuatorianas y las inversiones nacionales y extranjeras en los sectores productivos de nuestro país.

Esta institución es de personería jurídica de derecho privado sin fines de lucro y es el actual encargado de promocionar la oferta exportable ecuatoriana, se encarga del diseño y la ejecución no financiera de las exportaciones e inversiones.

En los últimos la labor de la CORPEI ha sido ardua, pero con buenos resultados y así pues con la permanente búsqueda de nuevos canales para la promoción de la oferta exportable ecuatoriana en el exterior, se pudieron implementar acuerdos con importantes organizaciones y empresarios de otros países para crear Antenas Comerciales hasta ahora ubicadas en: Estados Unidos, México, Bruselas, Suecia, Shanghái, Chile, Colombia y Uruguay.

- **CONSEJO DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES (COMEXI)**

“El COMEXI es un foro de concertación de políticas de comercio exterior e inversiones.

Su misión es mantener un nexo constante entre el sector público y privado para establecer e forma conjunta los lineamientos a corto, mediano y largo plazo que impulsen las relaciones comerciales del país con el exterior.

El COMEXI establece estrategias para incentivar al sector productivo con el objetivo de lograr la apertura de mercados y alienta la modernización del Estado. Además es la cabeza de los Sistemas Nacionales de Promoción Externa y de Promoción de Inversiones que se dirigen a establecer una institucionalidad y un esquema de coordinación a nivel del país que permita un uso adecuado de los recursos humanos, técnicos y económicos disponibles en la tarea de venta de la imagen del Ecuador en el exterior y sobre todo un desarrollo eficiente de las actividades de fomento y diversificación de las exportaciones y atracción de la inversión extranjera directa hacia los sectores productivos.”⁸

- **AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO (AGROCALIDAD)**

Agrocalidad tiene como misión “precautelar la sanidad vegetal, para prevenir la introducción y combatir la diseminación de plagas y, en actividad integradora y coordinada con el Proceso de Inocuidad de los alimentos, contribuir a que la población sea provista de alimentos de origen primario, de calidad fitosanitario, inocuos y seguros.”⁹

- **FEDERACIÓN DE EXPORTADORES (FEDEXPORT)**

“Impulsa la actividad exportadora de valor agregado, el liderazgo en el desarrollo competitivo y sustentable del sector exportador ecuatoriano, buscando la satisfacción de sus clientes en cuanto a representación

⁸ Consejo de Comercio Exterior e Inversiones.

⁹ Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro.

gremial ante los órganos de decisión, asesoría en comercio exterior, entrenamiento gerencial y aseguramiento de calidad y productividad.”¹⁰

2.2 LEYES CONEXAS

- **LEY DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES (LEXI)**

Su objetivo es normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

- **LEY ORGANICA DE ADUANAS**

La Aduana es un servicio público con potestad aduanera que tiene a su cargo principalmente la vigilancia, control de la entrada y salida de personas, mercancías y medios de transporte, por las fronteras y zonas aduaneras del país; la determinación y la recaudación de las obligaciones tributarias causadas por tales hechos; la resolución de los reclamos, recursos, peticiones y consultas de los interesados; y, la prevención, persecución y sanción de las infracciones aduaneras.

¹⁰ Federación Ecuatoriana de Exportadores.

Los servicios aduaneros comprenden el almacenamiento, verificación, valoración, aforo, liquidación, recaudación tributaria y el control de la vigilancia de las mercaderías ingresadas al amparo de los regímenes aduaneros especiales.”

- **ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)**

La Organización Mundial del Comercio (OMC) es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. El objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.¹¹

2.3 CONVENIOS INTERNACIONALES

SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS SGP PLUS

El sistema generalizado de preferencias, conocido como SGP Ordinario, es un sistema arancelario de preferencias autónomo y de carácter temporal, por medio del cual la UE otorga exoneración total o parcial, a los países en vías de desarrollo.

¹¹ Organización Mundial de Comercio

El SPG se aplicó por primera vez el primero de junio de 1971 y su objetivo principal es promover y fortalecer la diversificación de la producción y de las exportaciones de los países beneficiarios, mediante el fomento a la industrialización, sin existir alguna exigencia de reciprocidad de parte de la Unión Europea.

El 1º de julio del 2005 entró en vigencia el Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP+), el cual sustituye al anterior “régimen droga” o SGP Andino.

El SGP Plus tiene por objeto además de ayudar a los países en desarrollo para exportar más solo para los países andinos en la lucha contra la droga; el calificativo plus quiere decir que este sistema contempla más beneficios para los países andinos frente a otros, como en el caso de productos sensibles no se aplica la graduación modular que es la desgravación progresiva del arancel en el período que rige la preferencia.

Este sistema hasta el momento ha beneficiado a unos 4 000 productos, a excepción del banano, porque este producto tiene un régimen especial de aranceles.

Pero otros productos considerados estrellas para el país como el camarón, brócoli, cacao y flores, entre otros, no pagan impuestos o tienen aranceles preferenciales. El brócoli, por ejemplo, ingresa a ese mercado a un costo de 1,6 euros por cada 100 kilogramos, cuando sin el sistema tendría que pagar 13,6 euros.

Para los exportadores ecuatorianos ha sido de vital importancia este sistema, por cuanto permite ofrecer e ingresar productos libres de aranceles a cualquiera de los países europeos miembros del SGP PLUS al mismo tiempo que se fomentan alianzas comerciales con inversionistas europeos.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

- Probar que existe un número suficiente de individuos demandantes para poner en marcha el proyecto de exportación.
- Determinar la demanda potencial de posibles consumidores en el mercado de Madrid España, para de esta manera establecer la oferta del proyecto.
- Establecer la demanda insatisfecha del producto.

3.2 ANÁLISIS DEL MERCADO

3.2.1 ESPAÑA

Nombre oficial: Reino de España, monarquía parlamentaria de Europa suroccidental que ocupa la mayor parte de la península Ibérica; limita al norte con el mar Cantábrico, Francia y Andorra; al este con el mar Mediterráneo; al sur con el mar Mediterráneo y el océano Atlántico y al oeste con Portugal y el océano Atlántico.¹²

¹² Encarta, Biblioteca Digital, 2009

FICHA TÉCNICA

NOMBRE OFICIAL:	Reino de España
CAPITAL:	Madrid
SUPERFICIE:	504.645 km ²
POBLACIÓN:	46.661.950
IDIOMA OFICIAL:	Español/Castellano
FORMA DE GOBIERNO:	Monarquía Parlamentaria
MONEDA:	Euro
PIB:	€264.376 millones
PIB Per Cápita:	€30.120

ORGANIZACIÓN TERRITORIAL

Situada en Europa Occidental España es un país mediterráneo el cual ocupa la mayor parte de la península Ibérica, su territorio se encuentra dividido administrativamente en 17 comunidades autónomas y 2 ciudades autónomas las cuales poseen un amplio nivel de autonomía, poderes legislativos, presupuestarios, administrativos y ejecutivos en las competencias exclusivas que el Estado Central garantiza a cada comunidad a través de un Estatuto de Autonomía.

PRINCIPALES CIUDADES

España posee una larga y rica historia que se ha ido forjando a través del tiempo; entre las principales ciudades se encuentran: Barcelona, Madrid, Valencia, Murcia, Sevilla, Zaragoza y Málaga.

CLIMA

España posee una diversidad de climas, debido a que es un país lleno de contrastes, por lo cual ha recibido el calificativo de "la pequeña Europa" y pues en efecto en España encontramos climas y paisajes que recuerdan puntos tanto del continente europeo o incluso del africano debido a su relativa cercanía con el Estrecho de Gibraltar.

SISTEMA POLÍTICO

España actualmente es una monarquía parlamentaria la cual está conformada por un monarca hereditario es decir el Rey de España, actualmente es Juan Carlos I de Borbón quien ejerce como Jefe de Estado ya 33 años, además de un parlamento bicameral y las Cortes Generales.

La división de poderes se encuentra distribuida en los poderes ejecutivo, legislativo y judicial.

El poder ejecutivo lo forma un Consejo de Ministros presidido por el Presidente del Gobierno, que ejerce como Jefe de Gobierno actualmente José Luis Rodríguez Zapatero es quien rige este poder.

El poder legislativo se establece en las Cortes Generales, que son el órgano supremo de representación del pueblo español, estas se componen de una cámara baja y otra alta: el Congreso de los Diputados y el Senado respectivamente.

El poder judicial está formado por el conjunto de Juzgados y Tribunales, integrado por Jueces y Magistrados, que tienen la potestad de administrar justicia en nombre del Rey.

POBLACIÓN

Actualmente España cuenta con una población de 46.661.950 habitantes los cuales se encuentran repartidos desigualmente en las diferentes zonas; entre las más pobladas están las localidades costeras y la Comunidad de Madrid.

Con el tiempo, la población va cambiando. El crecimiento de la población depende no solo del número de personas que nacen y mueren sino también del número de emigrantes y migrantes.

El crecimiento de la población española es muy lento debido a que nacen muy pocos niños y por el contrario los ancianos viven más años que antes y de esta manera la población española va envejeciendo cada vez más.

MIGRACIÓN EN ESPAÑA

La migración ha existido desde siempre, pero desde la década de 1990, un fenómeno de gran importancia demográfica y económica se inició en España y es así como el censo INE 2008, demostró que el 11,3% de la población de España es de nacionalidad extranjera.

La población extranjera suele concentrarse en las zonas de mayor dinamismo económico debido a su potencial necesidad de mano de obra y es así que ciudades como: Madrid, Barcelona, Valencia, Murcia, entre otras pues tienen mayor afluencia de inmigrantes.

El principal factor de atracción migratoria es sin lugar a dudas el desarrollo económico que posee España pues es totalmente opuesto al que presentan los países originarios de los migrantes los cuales en su mayoría son provenientes de países en vías de desarrollo.

Actualmente debido a la crisis que sufre el mundo entero y que por ende ha afectado también a España ha hecho que la inmigración se hayan reducido notoriamente pues las posibilidades en el país vasco cada vez se han hecho más difíciles en especial para aquellos que no han regularizado su situación legal.

PRINCIPALES PUERTOS Y AEROPUERTOS

Aeropuertos

El aeropuerto de Madrid-Barajas es un aeropuerto público Español gestionado por AENA, situado en las inmediaciones de la ciudad de Madrid. Es el primer aeropuerto español con tráfico de pasajeros, carga aérea y operaciones.

El aeropuerto está situado en el noroeste de Madrid, en el distrito de Barajas, a doce kilómetros del centro de la ciudad. El aeropuerto entró en servicio el 22 de abril de 1931.

Las principales aerolíneas del aeropuerto son: Iberia, Spanair, y Air Europa. Madrid-Barajas es el aeropuerto europeo con más vuelos con Latinoamérica, tiene enlaces frecuentes con casi todos los aeropuertos españoles y posee buenas conexiones con las capitales europeas, además de tener algunas conexiones de menor importancia con África, Asia y Norteamérica.

Puertos

Valenciaport es el puerto comercial líder mediterráneo occidental en términos de volumen de mercancías containerizadas. Durante el 2005, 40,86 millones de toneladas pasaron por los puertos de Valencia, Sagunto y Gandía, un 8,99% más que en el ejercicio 2004- cifras que consolidan el liderazgo de Valenciaport.

En cuanto a tráfico de contenedores, Valenciaport es el primer puerto comercial de España y se encuentra entre los diez primeros puertos de Europa, y los cincuenta puertos del mundo en el movimiento de contenedores.

El puerto de Valencia acoge también un tráfico regular de pasajeros con las islas Baleares e Italia y un emergente mercado de cruceros que en el 2007 registró 110 escalas y 106.502 pasajeros.

Para dar soporte a este nivel de actividad, Valenciaport dispone de modernas instalaciones dotadas de equipamiento competitivo en una superficie de 600 hectáreas, con más de 12.000 metros lineales de muelle, de los que 4.000 metros tienen calados iguales o superiores a los catorce metros.

3.3 ANÁLIS DEL PRODUCTO

3.3.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El pan fue el alimento básico de la Humanidad desde la prehistoria y es así como en su inicio podría haber sido una masa de granos semi-molidos y ligeramente humedecida debido a los precarios utensilios que existían en esa época, ya con el pasar del tiempo el pan fue presentando mejoras en su molienda, su horneado y poco a poco paso a ser de un producto artesanal a un producto industrial al que se le añaden diversos aditivos según las necesidades propias de los consumidores y hoy en día con el avance tecnológico se han implementado maquinarias las cuales facilitan el trabajo de elaboración del pan.

Sin lugar a dudas, el consumo de este alimento ha pasado por distintas etapas y civilizaciones convirtiéndose en uno de los productos primordiales en la dieta de las personas.

Debido a factores como la cultura, tradiciones, y las características culinarias propias de cada país nacen nuevas y diversas variedades en relación con los ingredientes.

PAN DE YUCA

“La envoltura crujiente, el interior adiposo y su exquisito sabor, llenan de gusto a quien prueba el pan de yuca, bocadito apetecido por ricos y pobres”.

El pan de yuca conocido también como pan de queso o pan de bono, pao de queijo, y casabe es un platillo muy popular en América Latina,

La preparación es diferente en cada país por la misma cultura de cada uno de estos, pero todos sin excepción alguna llevan el principal ingrediente que es el almidón o harina de yuca o mandioca.

GRÁFICO 1



FUENTE: INTERNET

En el Ecuador este delicioso y adiposo panecillo pasa un proceso que se inicia en los campos de la Costa, principalmente en Manabí (Chone, Pichincha y Flavio Alfaro) donde se cultiva la yuca en mayores cantidades. Los habitantes de una docena de recintos de esta provincia se dedican por completo a esta actividad, que les permite sobrevivir y mantenerse en su tierra.

Atributos del pan de yuca

Gracias a la fibra que contiene, su consumo puede ayudar a reducir la incidencia de ciertas enfermedades como la diabetes, las afecciones coronarias, el cáncer de colon y distintos trastornos digestivo, el pan de yuca tiene 9% de fibra, el pan de trigo tiene 4,61%, las hojuelas de avena tienen 7,66% y el arroz tiene 4,64%.

Para quienes cuidan su figura y su salud, este pan es ideal ya que no tiene colesterol, es muy bajo en calorías, limpia el aparato digestivo, evita el estreñimiento, no produce gases, no daña el sabor de los platos que acompaña y es excelente para consumir en dietas.

La finalidad al exportar el pan de yuca es ofrecer un producto típico de nuestro país con el sabor que lo caracteriza con el fin de que al probarlo los ecuatorianos que se encuentran fuera puedan sentirse como en su propia tierra.

La yuca es el principal ingrediente de esta preparación es por eso que es de vital importancia el conocimiento de la misma y por ende todo el proceso de esta.

3.4 PRODUCCIÓN DE LA YUCA EN EL ECUADOR

En el Ecuador, se cultiva la yuca o mandioca cuyo nombre científico es *Manihot Esculenta Crantz*, tiene un alto contenido de carbohidratos y es resistente a la sequía, plagas y enfermedades.

Por su potencial de producción y usos finales, se ha convertido en base de la alimentación para la población rural y en una alternativa de comercialización en centros urbanos ya que las raíces son ricas en almidón y sus hojas ricas en proteínas. La yuca trae muchas ventajas para los agricultores de bajos ingresos, ya que se da en suelos pobres o en tierras marginales donde no se pueden producir otros cultivos, el cultivo requiere de pocos fertilizantes, plaguicidas y agua.

GRÁFICO 2



FUENTE: INTERNET

3.4.1 PRODUCCIÓN NACIONAL DE YUCA

En el Ecuador la producción de yuca se ha concentrado mayormente en la región oriental debido a las condiciones climáticas, en Manabí y Esmeraldas se organizaron las denominadas Asociaciones de pequeños Productores de Yuca, APPYS y una unión de organizaciones denominada UAPPY, su objetivo fue introducir nuevas tecnologías del cultivo, producir yuca fresca y congelada para la exportación y almidón de yuca tanto para el mercado local como para la exportación, además, se produce un sub producto que sirve de aglutinante para alimento balanceado de camarones.

TABLA 1

**SUPERFICIE, PRODUCCIÓN Y VENTAS, SEGÚN REGIÓN Y
PROVINCIA
YUCA (Raíz fresca) 2008**

Definiciones, períodos, significados de abreviaturas y símbolos, ver texto

REGIÓN Y PROVINCIA	SUPERFICIE (Has)		PRODUCCIÓN (Tm)	VENTAS (Tm)
	Sembrada	Cosechada		
TOTAL NACIONAL	21.921	19.964	102.277	87.075
REGIÓN SIERRA	5.831	5.134	17.208	15.505
REGIÓN COSTA	5.875	5.026	16.387	13.229
REGIÓN ORIENTAL	10.214	9.805	68.683	58.341
REGIÓN SIERRA				
AZUAY	*	*	76	60
BOLÍVAR	*	*	*	.
CAÑAR	*	*	48	.
	*	*	17	.
CARCHI	*	*	*	.
COTOPAXI	1.092	1.092	5.273	5.267
	1.297	817	200	173
CHIMBORAZO	*	*	*	.
IMBABURA	65	65	112	66
LOJA	1.017	975	1.667	815
	193	193	64	.
PICHINCHA	1.714	1.714	9.244	8.727
	390	220	495	397
REGIÓN COSTA				
EL ORO	77	77	194	92
	*	*	167	145
ESMERALDAS	406	406	271	114
	*	*	127	*

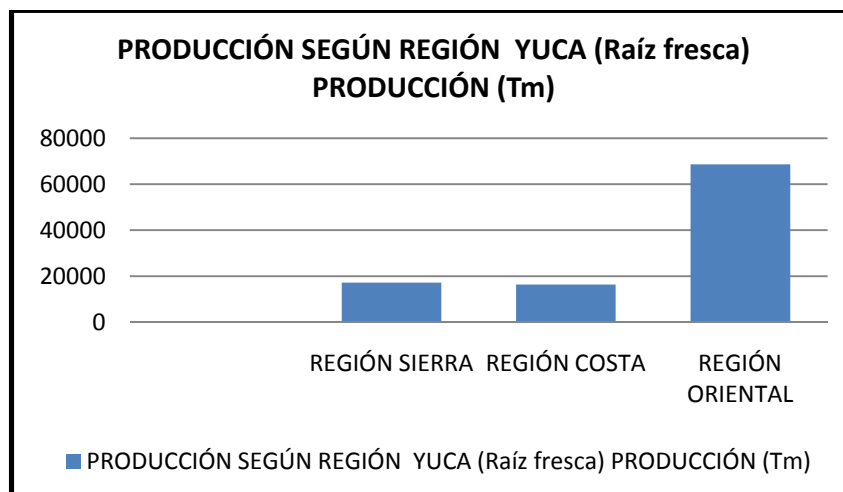
GUAYAS	105	94	332	304
	153	151	112	102
LOS RÍOS	1.393	1.208	9.109	8.608
MANABÍ	1.480	1.288	3.272	1.404
	2.159	1.705	2.794	2.451
REGIÓN ORIENTAL				
NORORIENTE	1.551	1.502	5.120	1.718
	134	134	201	30
CENTRO-SURORIENTE	4.519	4.519	58.983	55.362
	4.011	3.650	4.377	1.230

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INEC) ESPAC

* Dato oculto por confiabilidad y confidencialidad estadística

ELABORADO POR: LA AUTORA

GRÁFICO 3



FUENTE: INEC

ELABORADO POR: LA AUTORA

3.4.2 VARIEDADES PRESENTES EN EL ECUADOR

En el Ecuador existen alrededor de 36 variedades de yuca entre las cuales tenemos:

TABLA 2

VARIEDADES DE YUCA LOCALES EXISTENTES EN LAS DIFERENTES ZONAS DEL ECUADOR		
COSTA	SIERRA	ORIENTE
Tres meses	Crema	Lago Agrio
Taureña	Patucha	Puca lumu
Amarilla	Envallecana	Llana lumu
Quevedeña	Montañés	Yura lumu
Espada	Crema Blanca	Accha lumu
COSTA	SIERRA	ORIENTE
Blanca	Criolla	Nina lumu
Chola	Pata de paloma	Quilu lumu
Crema	Yema de huevo	
Crema Amarilla	Escancela	
Canela	Lojana	
Yema de huevo	Boliviana morada	
Prieta	Envallecana chica	
Morena		
Quintal		
Negrta		
Lojana		
Yuca de año		

FUENTE: INIAP

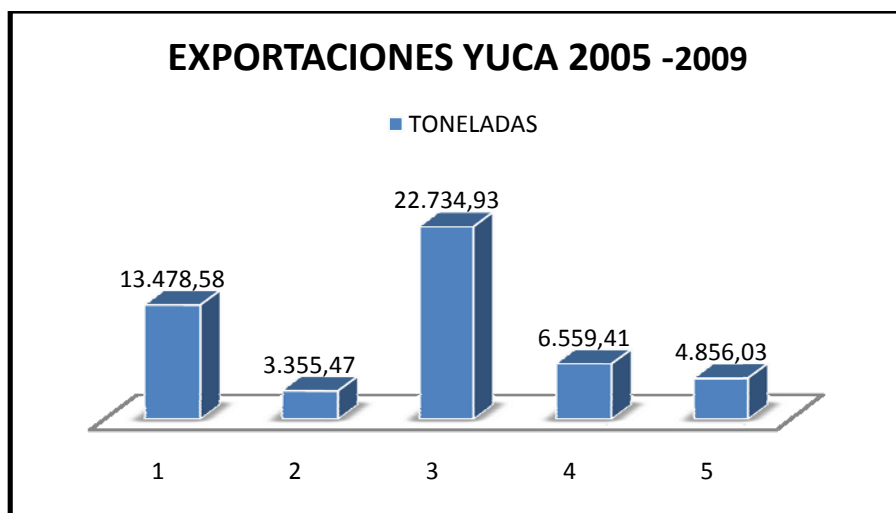
ELABORADO POR: LA AUTORA

La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) conduce las actividades internacionales encaminadas a erradicar el hambre. Este organismo está animando a muchos de los países de escasos recursos a que cultiven la yuca, e inviertan en la mejora de sus procesos de producción, transformación y comercialización, debido a sus beneficios nutricionales.

3.5 EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE YUCA

El análisis de exportaciones de yuca ha sido tomado en cuenta de las estadísticas del Banco Central, bajo la partida arancelaria 071410 de la Nandina, para proveer mayor exactitud de datos en los rubros exportados durante los años 2005-2008.

GRÁFICO 4



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR: LA AUTORA

La tendencia de las exportaciones de yuca señala decrecimiento a lo largo de estos últimos años, por varias razones como por ejemplo: la capacidad productiva y la competencia con mercados mundiales como el tailandés, por lo tanto es necesario aprovechar los recursos de manera efectiva y ser más eficientes.

Estados Unidos y Colombia son los principales países importadores de la yuca ecuatoriana.

3.6 PRODUCCIÓN MUNDIAL DE YUCA

La producción de yuca ha ido aumentando progresivamente desde mediados del siglo pasado, y en la actualidad esta tendencia se mantiene y esto se debe entre otras cosas a que se trata de un cultivo que se adapta a suelos pobres o tierras marginales donde no se pueden producir otros cultivos y no requiere de muchos fertilizantes, plaguicidas o agua.

Si bien la yuca es un cultivo originario de América Latina y el Caribe, esta región aporta solo el 18% de la producción mundial. África se apodera una participación del 54% en la producción del tubérculo. A continuación se presenta un cuadro resumen de la producción mundial de yuca:

TABLA 3
PRODUCCIÓN MUNDIAL DE YUCA 2007

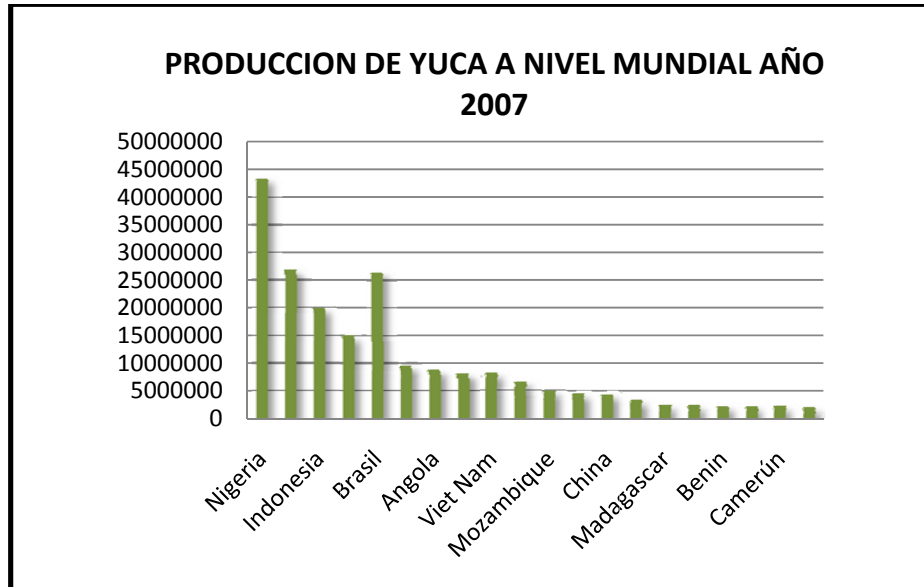
	Producción-Cantidad (tm)	Superficie cultivada (ha)	Rendimiento (kg/ha)
América	37.041.521,00	2.806.835,00	13.196,90
África	122.088.128,00	12.110.694,00	10.081,02
Asia	67.011.365,00	3.673.235,00	18.243,15
Oceanía	196.382,00	17.560,00	11.183,49
Total	226.337.396,00	18.608.324,00	52.726,27

FUENTE: FAO

ELABORADO POR: LA AUTORA

Como dijimos anteriormente África es el continente con mayor producción, alcanzando el 54% del total mundial, siendo Nigeria el mayor país productor con 45,7 millones de toneladas; Asia por su parte produce el 29,6% de la yuca mundial, convirtiéndose así en el segundo continente con mayor producción destacándose Tailandia con 22,6 millones de toneladas, seguida de Indonesia con 19,9 millones y finalmente el Congo con 16,6 millones; por otra parte en América el país que más yuca produce es Brasil, con 26.713.038 de toneladas, representando el 72,16% de la producción americana.

GRÁFICO 5



FUENTE: FAO

ELABORADO POR: LA AUTORA

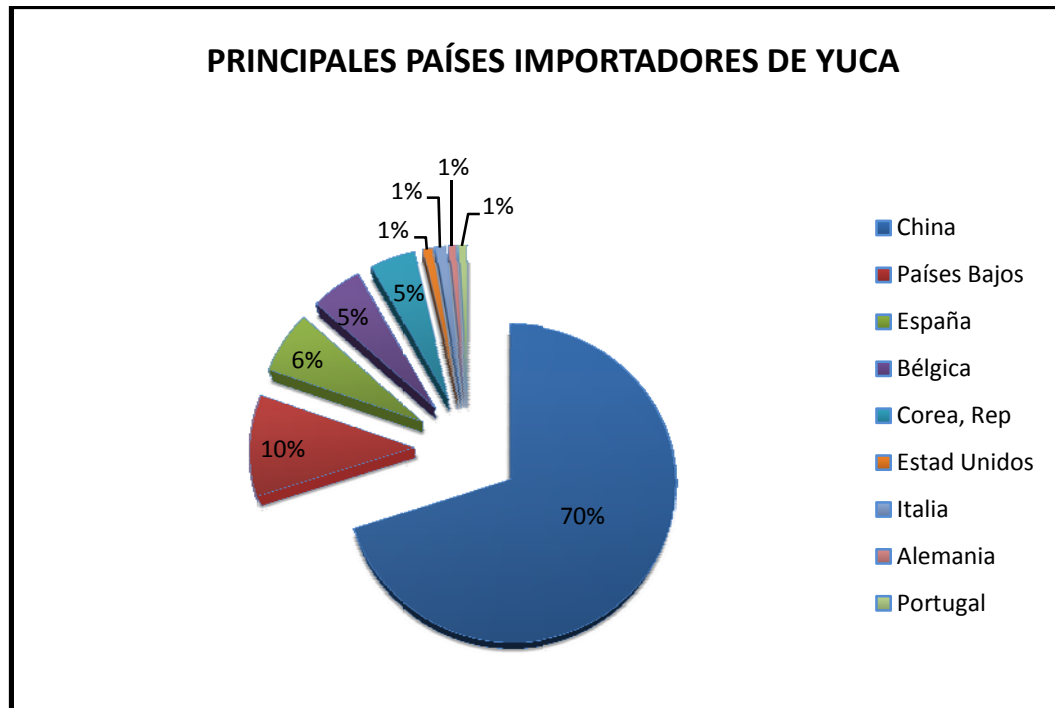
3.7 IMPORTACIONES MUNDIALES YUCA

En cuanto a las importaciones de este tubérculo así como de sus derivados, China es el principal importador a nivel mundial, quien se apodera del 70% del total de las mismas, y en porcentajes inferiores se encuentran países como: Países Bajos, España, Bélgica, Corea, Estados Unidos entre otros.

La yuca fresca, seca y su almidón son los productos importados por estos países, hoy en día existe una creciente demanda de almidones modificados de este tubérculo los cuales se utilizan para fines específicos tales como elaboración de papel, alcohol, Tailandia por ejemplo está realizando un

estudio para producir etanol a base de su almidón, el mismo que será destinado al uso como combustible natural.

GRÁFICO 6



FUENTE: FAO

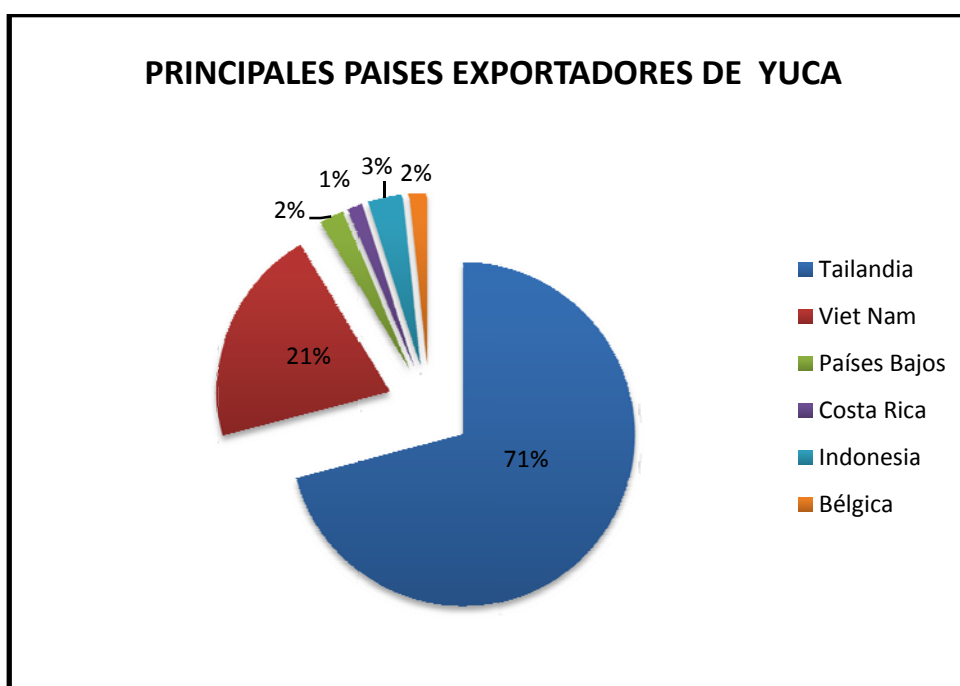
ELABORADO POR: LA AUTORA

3.8 EXPORTACIONES MUNDIALES DE YUCA

El principal exportador de yuca a nivel mundial es Tailandia, esta industria comenzó hace más de 50 años y creció aceleradamente en el decenio de 1990, cuando limitaciones del mercado redujeron agudamente las importaciones.

El elemento central de un programa del gobierno para promover el almidón de yuca fue la introducción de variedades muy productivas, obtenidas de cruces de germoplasma local y latinoamericano, hoy se producen hasta 20 toneladas de raíces por hectárea de esta variedad mejorada.

Tailandia actualmente utiliza alrededor del 50% de su producción anual de raíz de yuca, equivalente a unos 18 millones de toneladas, para obtener en torno a dos millones de toneladas de almidón, la mitad se destina a industrias alimentarias y no alimentarias del país, y el resto se exporta, principalmente a Japón y Taiwán, y cada vez más como almidón modificado de valor más elevado, para aplicaciones especiales.

GRÁFICO 7**FUENTE: FAO****ELABORADO: POR LA AUTORA**

NeBambi Lutaladio especialista en raíces y tubérculos de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) menciona la importancia del cultivo de este tubérculo ya que si más países contemplaran la yuca como producto estratégico y básico para la industria, favorecería el desarrollo de sus sectores alimentario, agrícola e industrial, además de contribuir al empleo rural y urbano.

3.9 RELACIONES COMERCIALES ECUADOR – ESPAÑA

En los últimos años Ecuador ha mantenido un saldo comercial positivo con España, y según informes de la CORPEI es evidente la tendencia alcista, la cual se explica a través del incremento de las exportaciones ecuatorianas hacia dicho país.

El departamento de inteligencia de la Corpei señala que hoy en día existe una tendencia creciente y positiva en las compras del llamado “mercado de la añoranza”, es decir, aquel constituido por el consumo de productos originarios de un país de migración.

Sin lugar a dudas las corrientes migratorias han sido un vínculo importante para las relaciones comerciales entre ambos países, no obstante es importante destacar que las buenas prácticas comerciales, ya sea con bienes o servicios de calidad mejoran las relaciones comerciales y el buen nombre del país.

A lo anterior se suma también la firma del acuerdo comercial firmado por nuestro país con la unión Europea conocido también como el Sistema General de Preferencias, el cual ha sido de vital importancia para la mayoría de partidas arancelarias que se ven beneficiadas de dicho acuerdo.

3.10 BALANZA COMERCIAL

Latinoamérica en años anteriores había mantenido muy escasas relaciones comerciales con España, puesto a que el comercio español se concentraba mayormente con países africanos, por situaciones geográficas especialmente, sin embargo esto ha cambiado de tal modo que las relaciones comerciales han empezado a aumentar y previsiblemente lo seguirán haciendo.

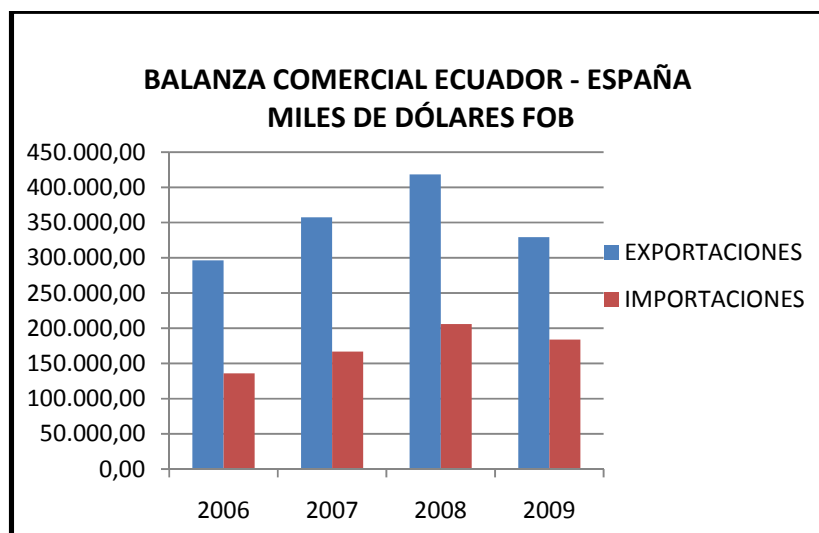
TABLA 4

BALANZA COMERCIAL ECUADOR – ESPAÑA (MILES DE DÓLARES FOB)			
AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO COMERCIAL
2006	296.454,03	135.924,10	160.529,93
2007	357.425,76	166.925,20	190.500,56
2008	418.385,55	205.896,05	212.489,50
2009	329.358,00	183.979,00	145.379,00

FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICO 8



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORADO POR. LA AUTORA

La balanza comercial con España hasta el año 2009 ha sido favorable para nuestro país, habido una evolución constante de las exportaciones, sin embargo este intercambio comercial entre ambos países se ve reflejado también en las importaciones ya que cada vez se va consolidando más y mejor las relaciones comerciales.

Entre los principales productos que exporta Ecuador hacia este país están: preparaciones y conservas de pescado, caviar, crustáceos vivos pelados y sin pelar, frescos, refrigerados y congelados, frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones, flores y capullos, madera, carbón vegetal y manufacturas de madera, preparados de legumbres, hortalizas, frutas y otras.

Por otra parte en las importaciones de Ecuador a España se destacan productos tales como: barcos, incluidos los navíos de guerra y salva, pescado congelado, con exclusión de filetes, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, extractos curtientes y tintoreros, entre otros.

3.11 DEMANDA

De manera general se podría decir que la demanda es la cantidad de bienes y servicios que el mercado está dispuesto a adquirir para satisfacer una necesidad en un lugar geográfico específico, en un espacio de tiempo definido y a un precio determinado.¹³

El pan de yuca que se ofertará a España corresponde a demanda de bienes no necesarios conocidos también como bienes de consumo suntuario ya que la compra se realiza con el objetivo de satisfacer un gusto y no una necesidad.

Es importante señalar que el análisis de la demanda histórica será de la materia prima para la elaboración del pan de yuca, debido a la falta de información que asegure dicha información ya que la partida de este producto es principalmente para productos tales como galletas y demás.

Una vez mencionado lo anterior los datos históricos nos ayudarán a proyectar la demanda futura, así como también las condiciones que el proyecto tiene para ofertar el producto a un determinado precio.

¹³ Barreno, Luis. “Manual de Formulación y Elaboración de Proyectos”

3.12 METODOLOGÍA PARA LA CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

Esta etapa de la investigación de mercado es fundamental ya que a través de la proyección de datos históricos se determinará el volumen del producto que se ofertará dentro de un determinado tiempo.

Por cuanto existe información estadística, histórica, suficiente y confiable la metodología que se aplica para la determinación de la demanda es la del Consumo Aparente, se analizará la producción nacional, las importaciones y las exportaciones de mango a España.

3.12.1 Consumo Aparente

Indicador que determina el volumen del producto, resulta de sumar la producción de pan de yuca en España más las importaciones y menos las exportaciones.

Consumo Aparente:

Producción Nacional + Importaciones - Exportaciones

La técnica de proyección nos plantea la siguiente ecuación:

$$Y = \frac{(\sum XY)}{(\sum X^2)} X$$

3.12.2 ANÁLISIS DE LAS VARIABLES

PRODUCCIÓN NACIONAL DE YUCA EN ESPAÑA

Como todos sabemos el origen de la yuca es netamente latinoamericano por ende no existe producción en España, en la actualidad los mayores productores de este tubérculo son Tailandia y Brasil en primer y segundo lugar respectivamente. A continuación se presenta una tabla resumen de los principales productos cultivados en España.

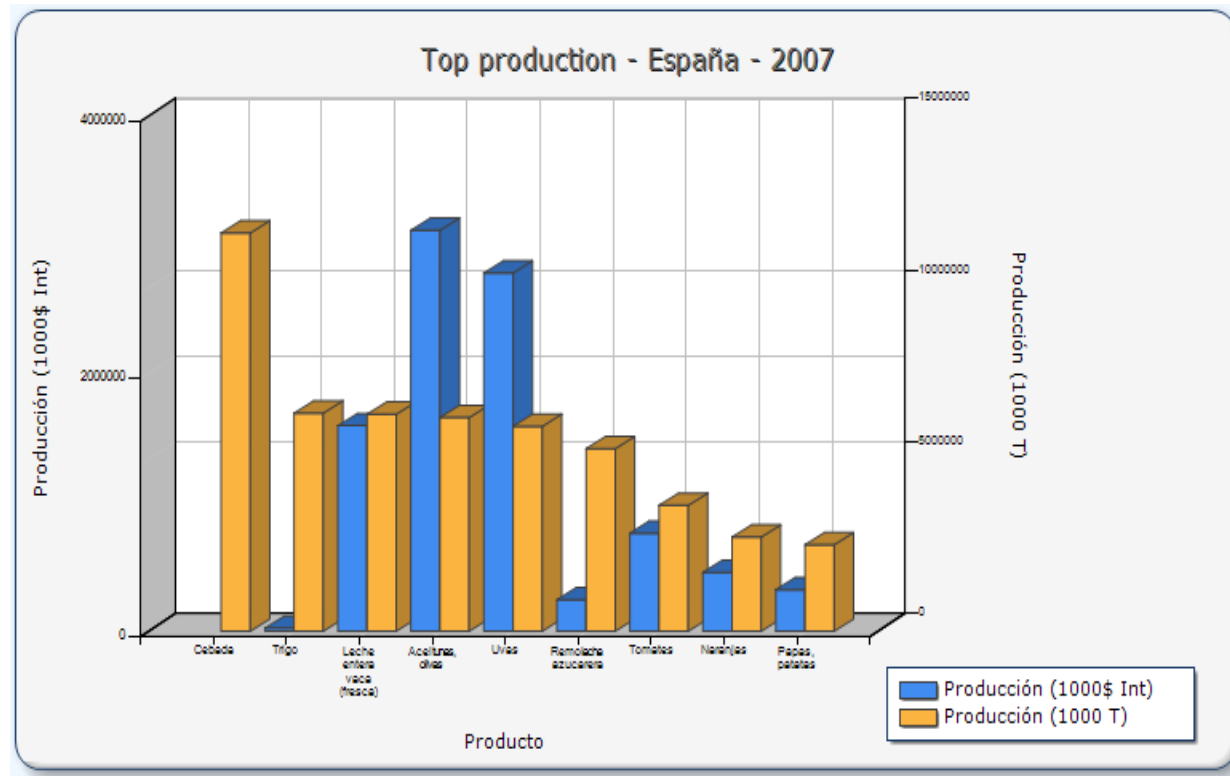
TABLA 5

Posición	Producto	Producción (1000\$ Int)	Producción (1000 T)
1	Cebada	0	11597800
2	Trigo	23319	6349500
3	Leche entera vaca (fresca)	1595640	6319000
4	Aceitunas, olivas	3112730	6222100
5	Uvas	2781220	5964700
6	Remolacha azucarera	244644	5314900
7	Tomates	761516	3664100
8	Naranjas	456818	2740300
9	Papas, patatas	323200	2518200
10	Tangerinas, mandarinas	446927	1973800
11	Avena	0	1302400
12	Cebollas secas	219360	1190300
13	Melocot. (duraznos), nectar.	413858	1159300
14	Otros melones (incl. cantal.)	191802	1141900
15	Lechuga y achicoria	376595	1107700
16	Chiles, pim. pic., pim. (verde)	365622	1059500
17	Arroz cáscara	153026	737600
18	Sandías	72385	731500
19	Huevos gallina cásc.	570199	705000
20	Semilla de girasol	132266	703000

FUENTE: FAO

ELABORADO: POR LA AUTORA

GRÁFICO 9
PRODUCCIÓN ESPAÑA 2007



FUENTE: FAO

IMPORTACIONES DE YUCA: ESPAÑA

La yuca dentro del arancel de la Unión Europea se encuentra en la partida:

0714	Raíces de yuca (mandioca), arruruz o salep, aguaturmas (patacas), camotes (batatas, boniatos) y raíces y tubérculos similares ricos en fécula o inulina, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso troceados o en <<pellets>>, médula de sagú.
0714 10	- Raíces de yuca (mandioca)

International Trade Center o más conocido como Trade Map, es un sitio web que ofrece estadísticas de comercio para el desarrollo internacional de las empresas.

Se tomó la partida 071410 como referencia para obtener la siguiente información:

TABLA 6
2005-2008

AÑOS	TONELADAS
2005	254.303
2006	153.589
2007	437.250
2008	358.903
TOTAL	1.204.045

Como se puede observar en los datos obtenidos, tanto en valores como en volumen, la tendencia de consumo es creciente, situación que favorece a nuestro proyecto pues demuestra que nuestro producto podrá cubrir parte de ese mercado.

A continuación aplicamos la ecuación:

$$Y = \frac{(\sum XY)}{(\sum X^2)} X$$

Teniendo como supuesto que:

$$X = x - \bar{x} \quad Y = y - \bar{y}$$

Dónde: X = calculada; \bar{x} = a la media
 Y = calculada; \bar{y} = a la media

$$X = \frac{\sum X}{N} = \frac{6}{4} = 1,5$$

$$Y = \frac{\sum Y}{N} = \frac{1.204.045}{4} = 301.011,25$$

TABLA 7
PROYECCIÓN DE IMPORTACIÓN TONELADAS

AÑOS	Yi	X	x=X-x	Y=(y-Y)	X*Y	X
2005	254.303	0	-1,5	-46.708	70.062	2,25
2006	153.589	1	-0,5	-147.422	73.711	0,25
2007	437.250	2	0,5	136.239	68.120	0,25
2008	358.903	3	1,5	57.892	86.838	2,25
TOTAL	1.204.045	6			298.731	5

Con los datos obtenidos procedemos al cálculo de la siguiente manera:

$$Y = \frac{298.730,5}{5} X$$

$$Y = 59746,10 X$$

$$Y - 301011,25 = 59746,1(x - 1,5)$$

$$Y = 59746,1(X - 1,5) + 211392,1$$

$$Y = 59746,1X + 301011,25 - 89619,15$$

$$Y = 59746,1X + 211392,1$$

Por lo tanto la ecuación básica para la proyección es:

$$Y = 59.746,1X + 211.392,1$$

REEMPLAZANDO AÑO 2011:

$$Y = 59746,1(6) + 221392,1$$

$$Y = 358476,6 + 221392,1$$

$$Y = 59746,1(6) + 221392,1$$

$$Y = 569.868,7$$

TABLA 8
PROYECCIÓN IMPORTACIONES DE YUCA

AÑOS	TONELADAS MÉTRICAS
2009	450.376,50
2010	510.122,60
2011	569.868,70
2012	629.614,80
2013	689.360,90
2014	749.107,00
2015	808.853,10
2016	868.599,20
2017	928.345,30
2018	988.091,40
2019	1.047.837,50
2020	1.107.583,60
2021	1.167.330,70

EXPORTACIONES DE YUCA: ESPAÑA

Por otra parte tenemos las exportaciones de la misma partida 0714.10:

TABLA 9
2005-2008

AÑOS	TONELADAS
2005	999
2006	1.272
2007	408
2008	510
TOTAL	3.189

Aplicamos la ecuación:

$$Y = \frac{(\sum XY)}{(\sum X^2)} X$$

Teniendo como supuesto que:

$$X = x - \bar{x} \qquad Y = y - \bar{y}$$

Dónde: X = calculada; \bar{x} = a la media

Y = calculada; \bar{y} = a la media

$$X = \frac{\sum X}{N} = \frac{6}{4} = 1,5$$

$$Y = \frac{\sum Y}{N} = \frac{3189}{4} = 797,25$$

TABLA 10

PROYECCIÓN DE EXPORTACIÓN TONELADAS

AÑOS	Yi	X	x=X-x	Y=(y-Y)	X*Y	X
2005	999	0	-1,5	202	-303	2,25
2006	1.272	1	-0,5	475	-238	0,25
2007	408	2	0,5	-389	-195	0,25
2008	510	3	1,5	-287	-431	2,25
TOTAL	3.189	6			-1.166	5

$$Y = \frac{-1166}{5} X$$

$$Y = -233,10 X$$

$$Y - 797,25 = -233,10 (x - 1,5)$$

$$Y = -233,10(X - 1,5) + 797,25$$

$$Y = -233,10X + 349,65 + 797,25$$

$$Y = -233,10X + 1146,90$$

Por lo tanto la ecuación básica para la proyección es:

$$Y = -233,10X + 1146,90$$

REEMPLAZANDO AÑO 2011:

$$Y = -233,10X + 1146,90$$

$$Y = -233,10(4) + 1146,90$$

$$Y = -932,4 + 1146,90$$

$$Y = 214,50$$

Como mencionamos anteriormente las exportaciones de este tubérculo son mínimas y al reemplazar la formula cada vez tiende a decrecer, razón por la cual se mantendrá constante este valor.

TABLA 11
PROYECCIÓN EXPORTACIONES DE YUCA

AÑOS	TONELADAS MÉTRICAS
2009	214,50
2010	214,50
2011	214,50
2012	214,50
2013	214,50
2014	214,50
2015	214,50
2016	214,50
2017	214,50
2018	214,50
2019	214,50
2020	214,50
2021	214,50

3.13 DEMANDA INSATISFECHA

Consumo aparente.- Nos permite determinar el consumo real de un producto en el mercado, al relacionar la producción, las importaciones y exportaciones.

Consumo Aparente= Producción Nacional + Importaciones – Exportaciones

TABLA 12

AÑOS	PRODUCCIÓN NACIONAL	IMPORTACIONES Toneladas Métricas	EXPORTACIONES Toneladas Métricas	CONSUMO APARENTE TM
2009	0,00	450.376,50	214,50	450.162,00
2010	0,00	510.122,60	214,50	509.908,10
2011	0,00	569.868,70	214,50	569.654,20
2012	0,00	629.614,80	214,50	629.400,30
2013	0,00	689.360,90	214,50	689.146,40
2014	0,00	749.107,00	214,50	748.892,50
2015	0,00	808.853,10	214,50	808.638,60
2016	0,00	868.599,20	214,50	868.384,70
2017	0,00	928.345,30	214,50	928.130,80
2018	0,00	988.091,40	214,50	987.876,90
2019	0,00	1.047.837,50	214,50	1.047.623,00
2020	0,00	1.107.583,60	214,50	1.107.369,10

FUENTE: MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN ESPAÑOLA
ELABORADO POR: LA AUTORA

El consumo aparente obtenido tanto de los datos históricos como de los proyectados tiende a crecer, como ya mencionamos anteriormente, España no produce yuca, es por esta razón que la importación de estos bienes ha tenido gran éxito.

Se pretende introducir el pan de yuca exclusivamente al segmento de mercado migrante ecuatoriano.

3.13.1 SEGMENTO DE MERCADO DE LA DEMANDA

Para el presente estudio de mercado el universo seleccionado son los migrantes ecuatorianos radicados en Madrid.

Para obtener la información necesaria el estudio de mercado se basará en la recolección de datos de fuentes secundarias como censos, publicaciones y demás, los mismos que nos ayudarán durante la realización del estudio.

El instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, INEC, conjuntamente con el Ministerio de Relaciones Exteriores y la Secretaria Nacional del Migrante y la Embajada Española con sede en Quito, son las principales entidades que proporcionan la información.

Los siguientes datos históricos sirven como referencia para la proyección de la población:

TABLA 13
POBLACIÓN MIGRANTE PROCEDENTE DEL ECUADOR RADICADA EN MADRID
SERIE HISTÓRICA 2003-2008

País de Destino	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ESPAÑA	130.925	72.490	99.686	143.718	148.025	132.868
TOTAL	727.712					

FUENTE: INEC

ELABORADO: POR EL AUTOR

3.13.2 TAMAÑO DEL SEGMENTO DE MERCADO

Como se puede observar en el cuadro anterior los migrantes ecuatorianos radicados en España suman 727.712; entre hombres y mujeres, no obstante cabe mencionar que durante los meses Enero-Agosto del 2009 el número de registros de salidas de ecuatorianos con destino a España fue de 77.758, cifra exacta que maneja el INEC.

Tomando en cuenta el número de ecuatorianos radicados en España procedemos a utilizar el método de proyección por la fórmula del monto, en la cual se toma como base la tendencia histórica.

$$C_n = C_o(1 + i)^n$$

Como $n=1$, despejando tenemos:

$$i = \frac{Cn}{Co} - 1$$

$$i_{04-05} = \frac{99.686}{72.490} - 1$$

$$i_{04-05} = 1,3751 - 1$$

$$i_{04-05} = 0,3751$$

De esta manera procedemos a calcular las tasas anuales entre períodos, obteniendo los siguientes resultados:

Período	Tasa
2003-2004	-0,446
2004-2005	0,375
2005-2006	0,441
2006-2007	0,029
2007-2008	-0,102
TOTAL	0,297

A continuación estimamos un promedio de las tasas:

$$\frac{\sum Y}{N} = \frac{0,297}{5} = 0,0594$$

Por lo tanto la tasa de crecimiento que se utilizará para proyectar la población de ecuatorianos migrantes radicados en España será del 5,94%.

TABLA 14

AÑO	POBLACIÓN
2009	140.760
2010	149.122
2011	157.979
2012	167.363
2013	177.305
2014	187.837
2015	198.994
2016	210.814
2017	223.337
2018	236.603
2019	250.657
2020	265.546

FUENTE: INVESTIGACIÓN PROPIA
ELABORADO POR: LA AUTORA

3.14 CONSUMO RECOMENDADO

Es reconocido por todos que una alimentación equilibrada, variada y satisfactoria contribuye a un buen funcionamiento del cuerpo y al mantenimiento de la salud. Además, comer nos proporciona placer, bienestar que se ve reflejado en nuestras actividades diarias.

La tendencia de consumo hoy en día está enfocada hacia los alimentos light, es decir bajos en calorías los cuales no solamente permitan estar en forma sino que a la vez previenen enfermedades del corazón, cerebro, cáncer, diabetes entre otras.

El consumo per cápita promedio mundial de tubérculos y raíces fue de 125 kilogramos persona por año, según estudios de la FAO, el cual es influenciado por el fuerte consumo de la papa en los países que conformaban Europa, América del Norte y parte de América del Sur, así como el de la yuca estuvo determinado por el intenso consumo en algunas regiones de África, Oceanía, Asia, la región del Caribe y la cuenca amazónica de América.

Como los datos anteriores corresponden a una lista de seis tubérculos entre los cuales están: patatas /papas, batata, yuca, ñame, taro y el arrurruz, asumimos que al pan de yuca le corresponde un 1/6 del total de kilogramos recomendado, es decir 20,80 kilos al año.

TABLA 15

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA SEGMENTO ECUATORIANOS

AÑOS	CONSUMO APARENTE	POBLACIÓN	CONSUMO PER CÁPITA	KG. RECOM	DEFICIT	DEMANDA INSATISFECHA KILOGRAMOS
2011	569.654	157.979	3,6059	20,80	17,194	3.285.963
2012	629.400	167.363	3,7607	20,80	17,039	3.481.150
2013	689.146	177.305	3,8868	20,80	16,913	3.687.944
2014	748.893	187.837	3,9869	20,80	16,813	3.907.010
2015	808.639	198.994	4,0636	20,80	16,736	4.139.075
2016	868.385	210.814	4,1192	20,80	16,681	4.384.931
2017	928.131	223.337	4,1557	20,80	16,644	4.645.410
2018	987.877	236.603	4,1753	20,80	16,625	4.921.342
2019	1.047.623	250.657	4,1795	20,80	16,620	5.213.666
2020	1.107.369	265.546	4,1702	20,80	16,630	5.523.357

FUENTE: FAO

ELABORADO POR: LA AUTORA

Fórmula:

Consumo Recomendado₂₀₁₁: Población * Kg. Recomendados

Consumo Recomendado₂₀₁₁: 157.979*20,80

Consumo Recomendado₂₀₁₁: **3.285.963**

3.15 OFERTA

“En economía, oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a diferentes precios y condiciones dadas, en un determinado momento”.¹⁴

La oferta del proyecto refleja la cantidad que como país se podrá exportar para cubrir de esta manera un porcentaje de las necesidades con respecto al pan de yuca ecuatoriano.

Tomando en cuenta muchos factores como la disponibilidad del producto en Ecuador, el cubicaje del mismo, la optimización de la logística, el financiamiento, la demanda y sobre todo las perspectivas de crecimiento del proyecto se determino que para el año 2011 se pretende ofertar 38 toneladas de pan de yuca para cubrir una parte de la demanda insatisfecha, las mismas que serán llevadas en contenedores reefer de 40 pies con el objetivo de incrementar un contenedor por año.

¹⁴Internet, www.wikipedia.com

TABLA 16
OFERTA DEL PROYECTO EN KILOGRAMOS

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA KILOGRAMOS	% PARTICIPACIÓN	OFERTA DEL PROYECTO KG.	OFERTA EN TONELADAS MÉTRICAS
2011	3.285.963	1%	38.400	38
2012	3.481.150	1%	48.000	48
2013	3.687.944	2%	57.600	58
2014	3.907.010	2%	67.200	67
2015	4.139.075	2%	76.800	77
2016	4.384.931	2%	76.800	77
2017	4.645.410	2%	76.800	77
2018	4.921.342	2%	76.800	77
2019	5.213.666	1%	76.800	77
2020	5.523.357	1%	76.800	77

ELABORADO POR: LA AUTORA

3.15.1 ESTACIONALIDAD DEL PROYECTO

Debido a las bondades de la planta, este tubérculo se cosecha los 12 meses del año, es decir, su oferta se encuentra disponible permanentemente en el Ecuador, no obstante es importante mencionar que el pan de yuca elaborado bajo estrictos procesos de producción y principalmente de congelación posee una perecibilidad de 3 meses una vez perchado, razón por la cual la oferta del proyecto será de 9600 kilogramos trimestral y 38.400 kilogramos anuales.

3.16 COMERCIALIZACIÓN DEL PROYECTO

Se entiende por comercialización al conjunto de actividades que hacen posible la entrega de un producto o servicio desde la fábrica hasta los puntos de venta o domicilio de los consumidores finales.

3.16.1 MARKETING MIX

“El conjunto de herramientas tácticas controlables de marketing – producto, precio, en el mercado meta”.¹⁵

El objetivo de utilizar estas herramientas tácticas, es establecer un posicionamiento firme del producto en el mercado meta y cuando nos referimos a posicionamiento firme no solo hablamos de un buen ingreso al mercado sino también de su permanencia y sobre todo del crecimiento tanto del producto como también de la empresa.

3.16.1.1 PRECIO

De la manera más sencilla se puede decir que el precio es la cantidad de dinero que los clientes deben pagar para obtener el producto o servicio.

La fijación de precios es una de las decisiones más importantes y difíciles que deben tomar las empresas; se debe analizar el efecto de este en los consumidores puesto que el objetivo del proyecto debe estar enfocado en cubrir sus requerimientos y necesidades.

¹⁵ Kotler Philip, Fundamentos de Marketing, Pág.63

Precio del pan de yuca en el mercado Español

Empresas como Facundo, Real y el Sembrador comercializan este producto, cada uno varía de acuerdo a la presentación del mismo, los precios que se presentan a continuación fueron tomados de supermercados españoles tales como Corte Inglés, Carrefour, etc.

TABLA 17

MARCA	DESCRIPCIÓN	VALOR
FACUNDO	500 GR.	€ 4,35
REAL	500 GR.	€ 4,41

FUENTE: CARREFOUR

ELABORADO POR: LA AUTORA

Determinación del precio

Como se expresó anteriormente la fijación de precios es determinante, ya que de esta manera se puede ser eficiente o no con relación al precio que ofrece la competencia.

Para determinar el precio en nuestro caso y de acuerdo con el término de la negociación (CIF), se hará en base a los costos de producción, procurando siempre ser competitivos y eficientes.

3.16.1.2 PRODUCTO

“Cualquier cosa que se pueda ofrecer a un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo y que pudiera satisfacer un deseo o una necesidad.”¹⁶

En la actualidad debido a la corriente migratoria que se ha dado en los últimos años ha hecho que la demanda de productos típicos cada vez se incremente, hoy en día algunas empresas como es el caso de Facundo, Real, De Mi Tierra, entre otras, exporten este platillo típico.

Al exportar este producto a la ciudad de Madrid se pretende ofrecer a los migrantes ecuatorianos parte del legado tradicional culinario de nuestro país.

3.16.1.3 PROCESO DE PRODUCCIÓN

Es el proceso mediante el cual se transforman insumos y materiales basándose en una función de producción, con el fin de obtener un bien o servicio determinado que satisfaga las necesidades de un mercado objetivo.

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE ELABORACIÓN DEL PAN DE YUCA

3.16.1.3.1 Selección de la Materia Prima

Como todos sabemos el primer paso para la obtención de un producto de calidad está basado en el uso de buenos materiales, en nuestro caso la

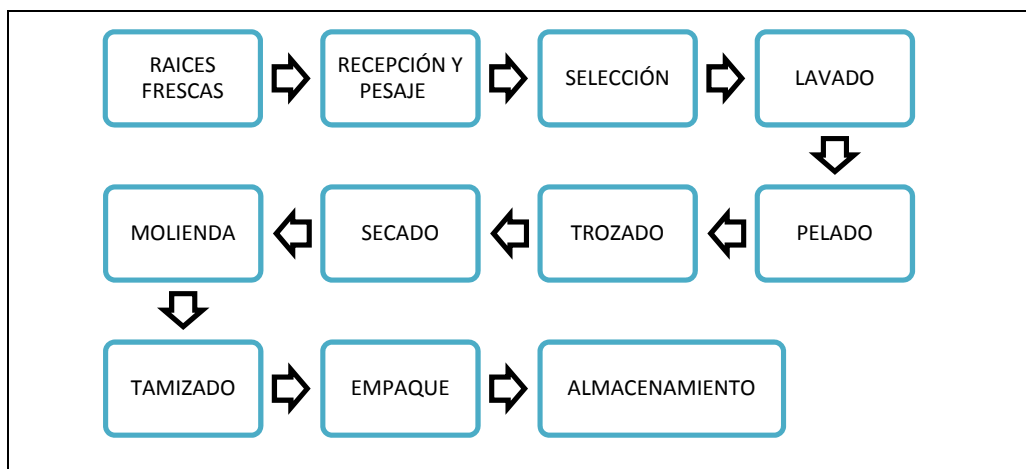
¹⁶ Armstrong y Kotler, Fundamentos de Marketing.

materia prima para la elaboración del pan de yuca ha sido seleccionada cuidadosamente para que la calidad se mantenga durante todo el proceso.

La obtención de la materia prima y la elaboración del producto empieza en los campos, a partir del cultivo de la yuca. Naturíssimo obtiene el almidón principalmente de comunidades cercanas a la parroquia Canuto (Chone), es importante mencionar que aproximadamente 400 familias se dedican a esta actividad produciendo alrededor de mil quintales semanales, tomando en cuenta que cuatro sacos de yuca arrojan un quintal de almidón mismo que es el principal ingrediente de la preparación.

GRÁFICO 10

PROCESO DE ELABORACIÓN DE LA HARINA DE LA YUCA



FUENTE: MAGAP

ELABORADO POR: LA AUTORA

Guilio Cesa proveedor también de Naturíssimo desde hace 17 años es quien provee de leche, huevos, queso y mantequilla. Cesa los distribuye desde su hacienda en el km 11,5 de la vía Durán (Guayas). El productor considera que la relación de negocios con la familia Dalmau Rivadeneira se ha mantenido por la seriedad de la familia en la administración del negocio.

3.16.1.3.2 Mezcla de la materia prima

Se debe incorporar los ingredientes: almidón, queso, leche, huevos, mantequilla y especias en las cantidades justas.

GRÁFICO 11



FUENTE: NATURÍSSIMO

Una vez incorporados los ingredientes con la ayuda de una máquina industrial procedemos a mezclar por un tiempo aproximado de 20 minutos, el tiempo variará según los ingredientes, lo importante es conseguir una masa consistente.

3.16.1.3.3 Pesado y Empacado

Con la masa ya lista se procede a pesar y envasar el pan bolsas de polipropileno de 500 gramos, las mismas que contendrán y protegerán de manera primaria al producto.

Durante este proceso es importante tomar todas las medidas necesarias para que el envase quede herméticamente sellado y así evitar cualquier tipo de contaminación.

Finalmente el producto es empacado en cajas plegadizas, para luego pasar a un sistema de congelación.

3.16.1.3.4 Congelación

Una vez que el producto esté listo se lo traslada a un túnel de congelación IQF el cual deberá estar a -40° , congelando de esta manera al producto.

El sistema IQF (Individual Quick Freezing), es un sistema de congelamiento individual realizado a través del paso forzado de aire enfriado a través del producto, el cual garantiza, que los productos conserven toda la textura, valor nutritivo y sabor.

Para su preservación, el uso de este proceso garantiza que los alimentos no necesiten de ningún tipo de químicos o preservantes, lo cual certifica un producto de calidad.

GRÁFICO 12



FUENTE: NATURÍSSIMO

Una vez lista esta fase el producto pasará a un cuarto frío el cual mantendrá al producto a una temperatura $-25^{\circ}/-30^{\circ}$ hasta que se pueda completar la producción requerida.

GRÁFICO 13



FUENTE: NATURÍSSIMO

3.16.1.4 EMBALAJE Y PALETIZADO

El embalaje para el pan de yuca es el cartón corrugado el cual permite mayor seguridad al momento de transportar la mercadería.

Los cartones se acomodan en pallets para luego ser enzunchados mejorando de esta forma la estabilidad en el transporte.

3.16.1.5 ALMACENAMIENTO

Los pallets son colocados en cámaras frigoríficas que bajan la temperatura del pan, en donde esperan a ser cargados a un contenedor refrigerado para mantener la temperatura y con una humedad relativa de 90%. Una vez cargados los pallets dentro del contenedor se procede al precintado.

3.16.1.6 EMBARQUE

El pan será transportado vía marítima por esta razón los contenedores son trasladados a almacenes autorizados que cuentan con equipos para mantener el frío, mientras esperan el embarque en la nave.

3.17 FLUJograma DE PROCESO POST COSECHA

GRÁFICO 14



FUENTE: INVESTIGACIÓN DIRECTA
ELABORADO POR: LA AUTORA

3.18 CALIDAD DEL PRODUCTO

Cuando nos referimos a calidad podríamos decir que son las metas que la empresa se propone alcanzar para mantener sus procesos, productos y servicios, de acuerdo con los niveles de calidad que desea alcanzar, puesto que un nivel de calidad también se da en función del mercado meta hacia el cual va dirigido.

En el proceso de mantener la calidad están inmersas facetas de procedimientos exclusivos de transformación de materia prima, buena tecnología en toda la línea de producción hasta su despacho.

Al hablar de calidad del producto hacemos énfasis en la utilización de la materia prima para la elaboración del pan de yuca así como también en la eficiencia del proceso productivo.

La yuca principalmente deberán someterse a un control higiénico minucioso, esto quiere decir sin magulladuras, roturas, cortes, deformaciones graves, decoloraciones y que no presenten daños causados por insectos ni rastros de fungicidas, insecticidas o algún químico que pueda afectar la salud del consumidor.

Para concluir es importante mencionar que la meta final de la calidad es mejorar el valor para los clientes y su satisfacción.

3.19 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

El canal de distribución es la ruta por la cual pasa un bien o servicio para poder ir del productor al consumidor final.

La distancia geográfica entre compradores y vendedores y la imposibilidad de situar la fábrica frente al consumidor hace necesario el uso de un canal de distribución para bienes y/o servicios desde su lugar de producción hasta su lugar de utilización o consumo.

El canal de distribución utilizado para el pan de yuca será el directo, ya que se negociará directamente con la empresa que realizará la distribución del producto.

Para la distribución de nuestro producto se ha contactado con la empresa Gusstissimo Foods SL que es una empresa de distribución alimentaria, su especialidad son los congelados.

Esta empresa comercializa como Retail, término inglés para comercio al por menor o al detalle, es decir vende a gran escala dentro del sector de negocios que va desde supermercados, pasando por tiendas de marca, centros comerciales, y en algunos casos hasta restaurantes.

Se utilizará el transporte multimodal, ya que el transporte interno lo realizaremos vía terrestre en un camión refrigerado, el cual se encargará de trasladar la mercadería desde la planta hasta el puerto de Guayaquil, donde se embarcará dicha mercancía con destino final el puerto de Valencia-España utilizando de esta manera el transporte marítimo.

CAPÍTULO IV

LOGÍSTICA DE COMERCIO EXTERIOR

INTRODUCCIÓN

Las exportaciones en los últimos años han sido uno de los principales rubros de entrada de dólares desde el exterior. El Ecuador depende en gran medida de este rubro, sobre todo al destinar una importante proporción de su producción al exterior. Muchas veces se ha intentado fomentar la producción nacional, pero es necesario considerar principalmente la orientación de estas hacia las exportaciones aprovechando otros mercados más grandes y con distintas preferencias que el ecuatoriano.

Como es de conocimiento general el petróleo y el banano han sido los principales productos de exportación del país, seguida por los enlatados de pescado, que son productos que ya pasan por un proceso de elaboración industrial. Es importante mencionar que la realidad de las exportaciones ecuatorianas son principalmente productos primarios no petroleros, esto hace que sea necesario impulsar procesos que fomenten la producción de bienes industriales que tengan un mayor acceso a los mercados internacionales y a su vez dependan en menor medida de los precios fijados fuera del país.

Las exportaciones ecuatorianas han podido acceder a algunos mercados, de esta manera EE.UU. es el principal destino de la producción ecuatoriana que se exporta, sin embargo, Europa es otro importante destino de las exportaciones ecuatorianas y en este caso se destacan los productos no

petroleros que se exportan principalmente a Italia, España, Holanda, Francia y Bélgica.

Por otro lado, para realizar transacciones internacionales se debe considerar muchos detalles, normas y procedimientos que son reguladores o normativos y forman parte del marco legal de cada país para el comercio exterior.

Este proyecto se fundamenta en base al Régimen 40 conocido como Exportación a Consumo. La exportación a consumo, según la Ley Orgánica de Aduanas, es el régimen aduanero por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior.

La base imponible de los derechos arancelarios, en las importaciones es el valor CIF y en las exportaciones es el valor FOB de las mercancías, determinados según las normas del valor en aduana.¹⁷

4.1 PROCESO DE EXPORTACIÓN “PAN DE YUCA”

Para que una exportación sea concretada satisfactoria y exitosamente es necesario conocer detalladamente todos los requisitos necesarios tanto del país importador como del exportador.

A continuación se presenta de manera general la información del pan de yuca:

¹⁷ ART 14 LOA

TABLA 18

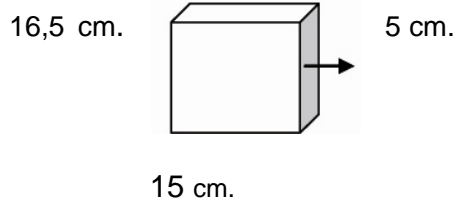
Producto:	Pan de yuca congelado
Partida Arancelaria Ecuador:	1905.90.00
País Exportador:	Ecuador
País Importador:	España
Empresa Exportadora:	Degeremcia S.A. "Naturíssimo"
Empresa Importadora:	Gustissimo Foods SL.
Presentación:	Cajas de 30 unidades.
Peso:	500 gramos.
Cantidad por envío:	4.800 cajas trimestrales 19.200 cajas anuales
Precio Venta por Kilo	\$4,84
Vía Transporte:	Marítimo
Puerto Embarque:	Puerto de Guayaquil
Puerto de Desembarque:	Puerto de Valencia
Partida España:	1905.90.90

FUENTE: INVESTIGACIÓN DIRECTA
ELABORADO POR: LA AUTORA

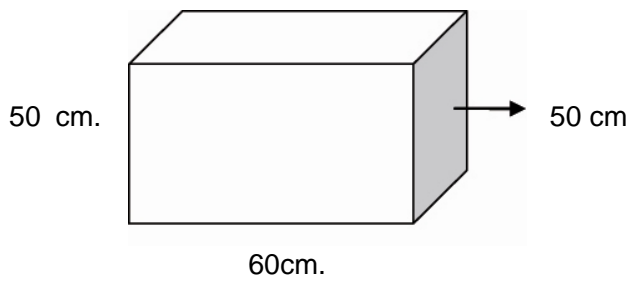
4.2 CUBICAJE

Llamamos cubicaje a la colocación o acomodo óptimo de los embalajes ya sea para carga suelta o unitarizada, con el fin de maximizar el espacio utilizado en el transporte. Un buen proceso de cubicaje ayuda a optimizar el monto de los fletes.

CAJA PLEGADIZA 500 GR.



CAJA CARTON



Es importante también tomar en cuenta las medidas de los pallets y de los contenedores:

GRÁFICO 15



Los envíos del pan de yuca se harán en contenedores de 40 pies refrigerados, a continuación una descripción del mismo:

TABLA 19

CONTENEDOR REFER 40					
Exterior			Interior		
Largo	ancho	alto	Largo	ancho	alto
12.19m	2.43m	2.89m	12.03m	2.35m	2.69m
Puertas Abiertas			Capacidad		
ancho	alto	2687 pies cúbicos			
2.34m	2.58m	76.3 m ³			
Tara					
8600 lb					
3900 kg					



FUENTE: INTERNET

ELABORADO POR: LA AUTORA

Peso por caja plegadiza:	500 gramos.
Peso por cartón:	60 kilos
Numero de cajas por cartón:	120 cajas
Numero de cartonones por pallet:	4 cartonones
Numero de pallets por contenedor:	40 pallets
Total cartonones por contenedor:	160 cartonones
Total peso kilogramos:	9.600 kg.
Número de envíos por año:	4 envíos trimestrales
Número de contenedores por envío:	1 contenedor
Total kilogramos anual:	38.400 kilogramos anuales

4.3 CONDICIONES DE LA NEGOCIACIÓN

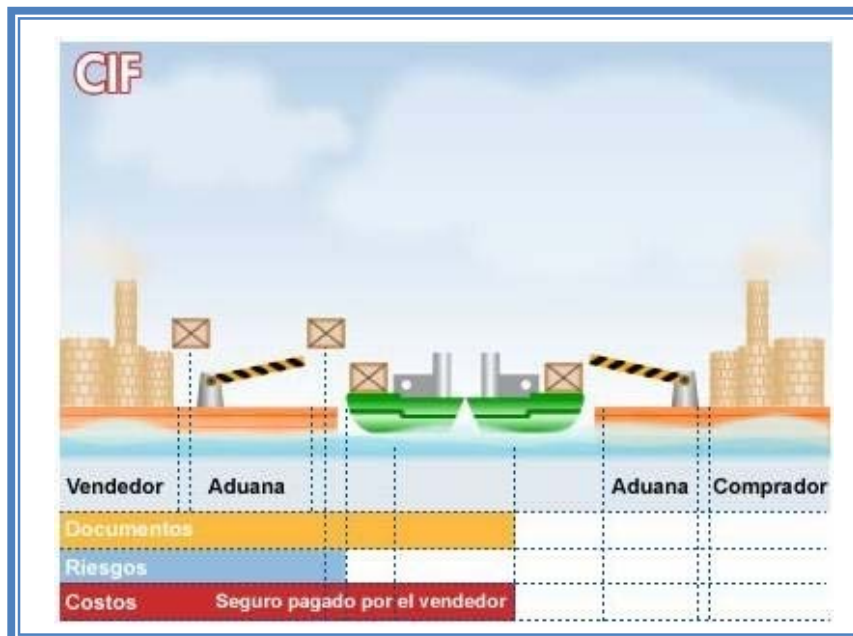
La negociación como tal es una estrategia para conseguir algo, en la cual se definen condiciones para ambas partes, y es necesario tener en cuenta aspectos relevantes que eviten cualquier tipo de inconvenientes a futuro.

4.3.1 Incoterms

Los Incoterms son un conjunto de reglas y disposiciones que nos indican la distribución de los gastos así como las correspondientes responsabilidades tanto del importador como del exportador.

De acuerdo a las condiciones y requerimientos tanto de exportador como del importador se ha resuelto realizar la negociación en términos CIF.

GRÁFICO 16



FUENTE: Internet

ELABORADO POR: La autora

El exportador asume los siguientes gastos:

- La elección del medio de transporte en la fábrica o bodega del vendedor.
- Los gastos de flete y traslado de la mercancía (interno).
- La contratación del seguro de la mercancía (transporte interno).
- Asumir a su riesgo y expensas los gastos de aduana en el punto de embarque (agente, permisología e impuestos).
- Las maniobras de descarga, carga y estiba en el punto de estiba.
- Asumir los costos de transporte (flete principal).
- Asumir la contratación y costos del seguro de la mercancía por el mínimo de la cobertura y pagar la prima (tránsito internacional).

4.3.2 Embalaje para el pan de yuca

Debido a las condiciones del producto se ha considerado para su embalaje el cartón corrugado, es uno de los materiales más consumidos tanto para envase y embalaje, debido a sus diversas ventajas como la protección de su contenido durante su transporte y almacenamiento; identificación e imagen; economía; así como su naturaleza reciclable y reciclada.

4.3.3 Plazo de entrega

Para la determinación del plazo de entrega deben tenerse en cuenta dos aspectos: la disponibilidad de la mercancía y el tiempo que se tarde en transportarla hasta el punto de entrega convenido.

El tiempo de entrega será de 23 días una vez realizada la nota de pedido, en donde 8 días serán destinados a la elaboración del producto y los 15 días restantes en el tránsito marítimo hasta la llegada al puerto de Valencia.

4.3.4 Condiciones de Pago

La elección del medio de pago es influenciado por las condiciones del mercado, el grado de confianza que exista entre las partes y del riesgo del país del importador, pues cada empresa tiene su manera propia de cerrar negocios.

Las transacciones en el comercio exterior implican riesgos para el exportador y el importador porque existe la posibilidad que una de las partes incumpla el contrato.

En nuestro caso lo haremos a través de una carta de crédito confirmada irrevocable, la cual se define como: “todo convenio en virtud del cual una entidad financiera emisora obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente denominado ordenante, se obliga a hacer un pago a un tercero denominado beneficiario a través de un banco corresponsal situado en el país beneficiario”¹⁸

Esta carta de crédito no puede ser modificada ni anulada sin el conocimiento expreso de las partes involucradas.

¹⁸ ESTRADA RAÚL, “Lo que se debe conocer para exportar”, pág. 84

4.4 REQUISITOS, TRÁMITES Y DOCUMENTOS PARA EXPORTAR PAN DE YUCA AL MERCADO ESPAÑOL

4.4.1 REQUISITOS

Para poder exportar a la Unión Europea es necesario cumplir con la legislación sanitaria y de protección del medio ambiente. En efecto, en el año 2000 la Unión Europea adoptó el Sexto Programa de Acción Ambiental (2000-2010) la consecuencia inmediata para los exportadores de terceros países, como Ecuador, son medidas obligatorias con el fin de reducir el desperdicio y promover el reciclaje del material de empaque.

Los requisitos básicos para ser Exportador en la ADUANA:

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

La Corporación Aduanera Ecuatoriana creó un sistema de interconexión electrónica de datos, a través del cual el importador y/o exportador, ya sea de manera directa o con la intervención de un agente de aduanas, transfiere vía electrónica en el formato pre establecido (DAU-e), toda la información que debe contener la Declaración Aduanera, así como la de los documentos de acompañamiento, ya sea de importación o de exportación.

La DAU-e se presentará a trámite a través del SICE (Sistema Interactivo de Comercio Exterior), en aduana desde 7 días antes hasta 15 días hábiles después de ingresada la mercadería a zona primaria y la declaración incluye la auto liquidación de tributos si los hubiere.

4.4.2 TRÁMITES

4.4.2.1 REQUISITOS PREVIOS

Según la naturaleza del producto que se pretende exportar, se hace necesaria la inscripción previa ante diferentes instituciones gubernamentales y privadas, esto con el fin de ejercer un control sobre la actividad operativa de las empresas productoras o procesadoras de mercancías ecuatorianas para que a su vez se pueda certificar que los productos que se pretenden exportar cumplen con las normas de higiene y de salud establecidas en el mercado internacional.

Cada registro previo, se deberá solicitar en las distintas instituciones dependiendo del producto que se quiere exportar, en el caso del pan de yuca es necesario:

A. CERTIFICADO DE ORIGEN:

El Certificado de Origen es el documento mediante el cual el productor final, o en su caso el exportador, declaran bajo juramento que la mercancía que se va a exportar ha cumplido con las exigencias que para su elaboración establecen las normas de origen que rigen el acuerdo.

La obtención del Certificado de Origen se lo hace de acuerdo al destino de las mercancías a través de las respectivas dependencias, el MIPRO, en nuestro caso es el encargado de emitir Certificados de origen para Estados Unidos, Europa y terceros países (ATPDEA, SGP).

Requisitos:

- Factura comercial
- Declaración de origen
- Formulario de origen debidamente llenado, sellado y firmado por el exportador

El período de validez de este documento es de 180 días contados a partir de la fecha de la certificación por la autoridad oficial acreditada.

B. REGISTRO SANITARIO:

El registro sanitario para alimentos procesados o aditivos, productos naturales procesados, cosméticos, productos higiénicos o perfumes, y plaguicidas de uso doméstico, industrial o agrícola, o para las empresas que los produzcan, será otorgado por el Ministerio de Salud Pública.

C. CERTIFICADO SANITARIO:

La exportación de frutas y hortalizas frescas con destino a la Unión Europea, debe contar con el Certificado Sanitario expedido por Agrocalidad.

Hay que tener en cuenta que el producto debe tener autorización de salida e ingreso (sanitario) caso contrario el producto no podrá ser ni embarcado en Ecuador y mucho menos nacionalizado en España.

D. CERTIFICADO FITOSANITARIO:

Este documento es emitido también por Agrocalidad al igual que el sanitario, a través de este certificado el exportador garantiza que el producto no tiene enfermedades, plagas y a la vez también que su estado este en perfectas condiciones ya sea que este fresco, refrigerado o congelado.

4.4.3 DOCUMENTOS PARA EXPORTAR

- **Declaración de Exportación (DAU)**

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 aduanero donde se trasmite y tramita la exportación.

- **Documentos de Acompañamiento.**

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- ✓ RUC de exportador.
- ✓ Factura comercial original.
- ✓ Cupón de aporte a la CORPEI
- ✓ 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.
- ✓ Pago a la Corpei

Factura Comercial Original

Es el documento que describe las mercaderías materia de venta, la emite el exportador a nombre del importador o consignatario.

Este documento es muy importante para la transacción en general, aquí se señalan todos los datos relativos al envío: descripción detallada de la mercadería, marcas, cantidad de bultos, pesos netos y total, número de pedido, precios, condiciones de venta, lugar de embarque y de llegada. En cuanto a precios se debe señalar el tipo de cotización negociada, es decir FOB, CIF, CFR, ETC.

El formato de la misma será conforme a lo establecido en los diferentes países, en nuestro caso el SRI es el que nos autoriza el trámite interno provisional para la Dau-e y adicional a esta la factura comercial definitiva, misma que nos servirá para el cobro de nuestros tributos.

Cupón de Aporte a la CORPEI

“El exportador deberá efectuar el pago de la cuota redimible de la CORPEI del 1.5 por mil sobre el valor FOB de las exportaciones del sector privado; excepto aquellas de US \$ 3.333,00 o menores, las cuales deberán aportar US \$ 5,00, prevista en la Ley de Comercio Exterior e Inversiones.”¹⁹

Documentos De Transporte

En función del medio de transporte utilizado se debe llenar y presentar a la autoridad aduanera del estado miembro, los siguientes documentos para que la mercadería sea despachada:

¹⁹ Ley de Comercio Exterior e Inversiones, Art. 22 literal e

- **Conocimiento de embarque**

Conocimiento de embarque o B/L (Bill of lading) es un documento propio del transporte marítimo que se utiliza como contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea regular. La finalidad de este contrato es proteger al cargador y al consignatario de la carga frente al naviero.

Este documento que expide el transportador marítimo sirve:

1. Como certificación de que ha tomado a su cargo la mercancía para entregarla, contra la presentación del mismo en el punto de destino, a quien figure como consignatario de ésta o a quien la haya adquirido por endoso total o parcial,
2. Como constancia del flete convenido y
3. Como representativo del contrato de fletamento en ciertos casos.

En el conocimiento de embarque deberán constar:

- El nombre y la matrícula del buque,
- Puertos de carga y descarga,
- Nombre del cargador y del consignatario,
- Descripción detallada de las mercancías: la cantidad o el peso, el número de bultos y su estado aparente.
- Costo del flete y la moneda en la que se ha calculado la cifra.

- **Manifiesto de Carga**

Documento de control aduanero que ampara las mercancías que se transportan por carretera, desde el lugar desde donde son cargadas a bordo de un vehículo o unidad de carga, hasta el lugar en donde se descargan para su entrega al destinatario.

El manifiesto de carga deberá contener esencialmente los siguientes datos:

- a) Nombre del medio de transporte, en caso sea aplicable;
- b) Nombre de la empresa transportadora;
- c) Número de registro, matrícula o placa del medio de transporte, según sea el caso y nacionalidad del mismo;
- d) Nombre de puerto, aeropuerto o lugar de salida y destino;
- e) Fecha de salida o zarpe;
- f) Número del conocimiento de embarque, guía aérea o carta de porte, según sea el caso;
- g) Nombre del remitente y del consignatario;
- h) Marcas, número de bultos/contenedores, clase de embalaje, peso, descripción de la mercancía y flete aplicado en el transporte;
- i) Almacén temporal al que se consigna la carga o régimen al que se la declarará; y,
- j) Firma de responsabilidad del agente del medio de transporte.
- k) Nombre de la Empresa consolidadora co-loaded, de ser el caso.²⁰

²⁰ Internet, www.aduana.gov.ec/contenido/reg

- ***Lista De Empaque PACKING LIST***

Como su nombre lo indica se trata de otro documento de acompañamiento, es una lista donde se detalla la mercadería embarcada de acuerdo a cada bulto declarado, asignándole un número a cada caja con su contenido respectivo.

Los datos que se incluyen son:

- Información sobre el importador, exportador y la empresa de transporte.
- Fecha de emisión.
- Numero de factura del flete.
- Tipo de embalaje.
- Numero de envases.
- Contenido de cada envase (descripción de las mercancías y el numero de piezas por paquete).
- Marcas y números.
- Peso neto, bruto y la medida de los paquetes.

- ***Seguros de Transporte de Mercancías***

El seguro es un acuerdo por el cual el asegurado es indemnizado en caso de daños debido a un riesgo cubierto por la póliza. El seguro es muy importante en el transporte de mercancías debido a su exposición a riesgos durante la manipulación, almacenamiento, carga y otros riesgos, tales como los disturbios, motines, huelgas o terrorismo.

4.5 PROCEDIMIENTO ADUANERO²¹

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, que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar.

El exportador o su Agente de Aduana 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, una vez 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, 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.

²¹ Aduana del Ecuador, www.aduana.org.gov.ec

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 presentarán ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

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

4.6 GASTOS DE EXPORTACIÓN

Es el detalle de los gastos que origina la venta de un producto en otro país, estos varían dependiendo de la negociación o cotización que se realice, puesto que cada exportación es única y no origina el mismo tipo de actos y por tanto los gastos de exportación no son iguales.

4.6.1 Gastos Generales

Se refieren a los desembolsos realizados por el exportador para la venta del producto.

TABLA 20

DESCRIPCIÓN	UN. MED	CANT	VALOR
Factura Comercial	Unidad	4	0,25
Lista de Empaque	Unidad	4	0,15
Certificado de Origen	Unidad	4	11,20
TOTAL			11,60
Fuente: Hapag Lloyd			
Elaborado por: La autora			

4.6.2 Transporte Interno

Se realizará el contrato para el transporte interno desde la planta de Guayaquil hasta el aeropuerto en un camión refrigerado capaz de transportar en óptimas condiciones la mercadería.

TABLA 21

DESCRIPCIÓN	UN. MED	CANT.	VALOR
Transporte interno	flete	1	200,00
TOTAL			200,00
Fuente: Sercor Trans			
Elaborado por: La autora			

4.6.3 Seguro hasta el puerto

Corresponde al valor de la póliza de seguro contratada por la empresa para cubrir cualquier siniestro durante el trayecto del producto desde la fábrica al puerto.

TABLA 22

DESCRIPCIÓN	VALOR BIEN	% SEGURO	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
Seguro contra robo	64.627,20	3	484,70	1.938,82
TOTAL			484,70	1.938,82
Fuente: Seguros Sucre				
Elaborado por: La autora				

4.6.4 Trámites Aduaneros

Se refieren a aquellos documentos, costos y gastos necesarios para que la mercancía pueda salir lícitamente de acuerdo a la legislación ecuatoriana y pueda ingresar al país de destino cumpliendo con todas las exigencias requeridas por dicho mercado.

En función a lo mencionado anteriormente: “El propietario, consignatario o consignante, en su caso, personalmente o a través de un Agente de Aduana, presentará en el formulario correspondiente, la declaración de las mercancías provenientes del extranjero o con destino a él, en la que solicitará el régimen aduanero al que se someterán.”²²

²² Ley Orgánica de Aduanas, Capítulo V, Artículo 43.

TABLA 23

DESCRIPCIÓN	UN.MED	CANT	VALOR
Agente de Aduana	Unidad	4	\$ 250,00
Documentos de embarque	Unidad	4	\$ 188,90
TOTAL			\$ 438,90
Fuente: Hapag Lloyd			
Elaborado por: La autora			

4.6.5 CORPEI

El pago a la Corpei se realiza del valor FOB, por lo tanto:

$$\text{CORPEI} = \text{FOB} * \frac{1,5}{1000}$$

$$\text{CORPEI} = 162.739,53 * \frac{1,5}{1000}$$

$$\text{CORPEI} = 244,11$$

4.6.6 Manipuleo Puerto Embarque Nacional

Hablamos de manipuleo cuando nos referimos a trasladar la carga en los distintos lugares por donde ésta deberá pasar para trasladarla a su destino.

TABLA 24

DESCRIPCIÓN	UN. MED.	CANT	VALOR
Aforo	Unidad	4	\$ 128,75
Handling	Unidad	4	\$ 132,00
Carrier security	Unidad	4	\$ 10,00
TOTAL			\$ 270,75
Fuente: Hapag Lloyd			
Elaborado por: La autora			

4.6.7 Gastos Bancarios

Son los gastos en los cuales se va a incurrir para la apertura de la carta de crédito.

TABLA 25

DESCRIPCIÓN	UN. MED	CANT.	VALOR
Mensaje swift	unidad	4	30,00
Courier Continente Europeo	unidad	4	40,00
Comisión aviso (valor mínimo)	unidad	4	60,00
Comisión confirmación (valor mínimo)	unidad	4	100,00
Negociación documentos	unidad	4	100,00
Garantías (mínimo)	unidad	4	300,00
Enmiendas	unidad	4	25,00
Gastos varios	unidad	4	30,00
Comisión negociación (0,50% FLAT)	unidad	4	881,39
Comisión de Aceptación (0,25% FLAT)	unidad	4	440,70
TOTAL			2007,09
Fuente: Banco Internacional			
Elaborado por: La autora			

4.6.8 Tránsito Internacional

A continuación se detallan los gastos hasta la llegada de la mercadería al puerto de Valencia.

TABLA 26

DESCRIPCIÓN	UN. MED	CANT	VALOR
Flete Internacional	Unidad	4	\$ 3.470,00
Seguro Internacional 60% CFR	Unidad	4	\$ 2.082,00
TOTAL			\$ 5.552,00
Fuente: Hapag Lloyd			
Elaborado por: La autora			

4.7 COSTO VALOR UNITARIO

TABLA 27

COTIZACION NEGOCIACIÓN CIF		
VÍA MARÍTIMA		
	VALOR POR EMBARQUE	VALOR ANUAL
Ex Work	35.708,05	142.832,20
Utilidad del 5%	3.570,80	14.283,22
PRECIO EX WORK	39.278,85	157.115,42
Transporte Interno (Fábrica-Puerto)	200,00	800,00
Seguro (Fábrica-Puerto)	484,70	1.938,82
Documentos de exportación	11,60	46,40
FAS GUAYAQUIL	39.975,16	159.900,63
Trámites Aduaneros	438,98	1.755,90
THC	270,75	1.083,00
FOB	40.684,88	162.739,53
CORPEI	61,03	244,11
Gastos Bancarios	2.007,09	8.028,36
FOB GUAYAQUIL	42.753,00	171.012,00
Flete Internacional	3.470,00	13.880,00
CFR	48.230,09	192.920,36
Seguro Internacional	2.082,00	8.328,00
VALOR CIF	50.312,09	201.248,36
PVP KILO \$	5,24	
CAJA 500 GR. \$	2,62	

4.8 REQUISITOS NO ARANCELARIOS PARA EL INGRESO DE ALIMENTOS A LA UNIÓN EUROPEA

Las importaciones de productos alimenticios de origen no animal en la Unión Europea (UE) debe cumplir las condiciones generales y específicas disposiciones destinadas a prevenir los riesgos para la salud pública y proteger los intereses de los consumidores.

TABLA 28

Requisitos Generales Para Todos Los Productos
<ul style="list-style-type: none"> • Control de los residuos de medicamentos veterinarios en animales y productos alimenticios de origen animal (Sólo aplicable a productos de origen animal destinados a consumo humano)
<ul style="list-style-type: none"> • Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal
<ul style="list-style-type: none"> • Etiquetado de productos alimenticios
<ul style="list-style-type: none"> • Productos de producción ecológica

Gravámenes interiores	
IVA	Impuestos sobre consumos específicos
<p>La tasa del 4% se aplica al pan ordinario, la masa de pan congelada, pan congelado y regular utilizado exclusivamente para la cocción de pan, miga dura y miga de pan blando considerado como el pan ordinario. La tasa de impuestos del 7% se aplica a todos los demás tipos de pan.</p>	<p>Ninguno</p>

Fuente: www.exporhelp.europa.eu/thdapp/taxes/

Elaborado por: La autora

4.8.1 LEGISLACIÓN ALIMENTARIA

La legislación alimentaria de la UE establece los siguientes principios generales:

- “No se debe comercializar ningún alimento si es peligroso, es decir si perjudica la salud o no es apto para el consumo humano.”
- “En cada etapa de la cadena alimentaria, los productos deben velar para que los alimentos o los pasos cumplan los requisitos de la legislación respectiva.”
- “La trazabilidad de los alimentos, los animales destinados a la producción de alimentos y cualquiera otra sustancia que se incorpore a los alimentos, debe establecerse en todas las etapas de producción, transformación y distribución.”

4.8.2 HIGIENE ALIMENTARIA

La UE, por medio de la Directiva CE 43/1993, estableció que la preparación, transformación, fabricación, envasado, almacenamiento, transporte, distribución, manipulación y venta o suministro de los productos alimenticios deberá realizarse de manera higiénica.

4.8.3 ETIQUETADO PARA LOS ALIMENTOS CONGELADOS

Los productos alimenticios envasados cumplen normas armonizadas obligatorias sobre el etiquetado y la publicidad. Es importante mencionar que para toda la comunidad europea se manejan las mismas características con respecto al etiquetado.

Las etiquetas deberán estar en el idioma del país comerciante y deberán contener la siguiente información:

- Nombre por el cual el producto será vendido,
- Lista de ingredientes,
- Cantidad neta,
- Fecha de expiración,
- Condiciones especiales del almacenamiento,
- Nombre y dirección del productor, importador, exportador establecido en la Unión Europea,
- País de origen,
- Instrucciones de uso,
- Información sobre el lote.

CAPÍTULO V

ESTUDIO TÉCNICO

5.1 CARACTERÍSTICAS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA EMPRESA

La empresa DEGEREMCIA S.A, bajo la marca NATURÍSSIMO inició sus actividades en el año de 1978, actualmente se encuentra presente en 31 malls en la ciudad de Guayaquil y uno en Plaza de las Américas en la capital, esta empresa está dedicada básicamente a la producción de yogurt, pan de yuca, tortillas de maíz, entre otros bocaditos más.

Con el propósito de desarrollar el proyecto de factibilidad de exportación de pan de yuca, la empresa facilitará la información pertinente.

La empresa básicamente se dedica a la producción de estos bocaditos para satisfacer la demanda de Guayaquil principalmente, en la actualidad es una firma franquiciadora.

El acopio de la producción del pan de yuca se realizará desde la planta productora, para su exportación por primera vez a la ciudad de Madrid, España.

La empresa unificará esfuerzos para hacer realidad la idea, ofrecer un pan de yuca característico del país, con el fin de satisfacer al nicho de mercado que son los migrantes ecuatorianos como fase inicial.

Naturíssimo facturó al 2008 USD 3,1 millones cifra considerable que ha marcado la diferencia para la familia Dalmau, como empresa desean incursionar en esta nueva etapa empresarial, exportar el producto, lo cual

implica sin duda alguna una actividad pesada y diseñada de manera estratégica, es decir, no es una operación que se realice de un día para otro, pues es más que una venta en el exterior, ella demanda planificación, análisis y mucha seriedad en los compromisos por parte de los productores y la empresa que desea insertarse en el comercio exterior.

Es importante reconocer que una venta al exterior así como es una oportunidad, también es un reto, puesto que son altas las exigencias demandadas por los importadores y el reto es ofrecer no sólo mayores volúmenes, sino también menores costos de transacción y logísticos, uniformar y mejorar la calidad, mejorar procesos de producción para elevar la

5.2 TAMAÑO DEL PROYECTO

“El tamaño del proyecto está definido por la capacidad de producción que tiene éste en un período operacional determinado”.²³

Este estudio está relacionado directamente con el funcionamiento y operatividad del proyecto, con lo cual se pretende conocer la capacidad productora de la empresa, la disponibilidad del producto, la tecnología y equipos utilizados, y el financiamiento.

El estudio técnico que se va a realizar para el presente proyecto constituye como tal, la creación de un departamento de Comercio Exterior para la empresa DEGEREMCIA S.A, con la finalidad de que este se encargue de manejar todas las operaciones relacionadas para la exportación de pan de yuca.

²³ BARRENO, Luis; “Compendio de Proyectos y Presupuestos”

El principal objetivo de este estudio es diseñar un esquema del departamento de Comercio exterior, el cual estará encargado de las actividades empresariales con el exterior, el cual a su vez trabajará directamente con el área de producción así como también de comercialización.

5.3 ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO

La organización del departamento no es considerado realmente como un factor limitante para la ejecución de un proyecto, pero es sin lugar a dudas un aspecto importante que debe tomarse en cuenta para la realización del mismo, y decimos esto porque siempre es indispensable y necesario obtener el número adecuado de personas para el correcto funcionamiento del mismo.

Para esto es importante tener en cuenta que un departamento es la organización de personas que realizan un sistema de actividades conscientemente coordinadas; la cooperación entre ellas es esencial para la existencia y el buen manejo del departamento y a la vez de la organización. Una organización solo existe cuando hay personal capaces de comunicarse y que estén dispuestos a actuar conjuntamente para logra un objetivo común. Por este motivo, es necesario cerciorarse que se cuenta con personal altamente calificado que responda a los requerimientos de la empresa.

5.4 FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

Para poder tener una idea general sobre cuáles son los factores determinantes es necesario analizar brevemente los aspectos relacionados directamente con el proyecto, como son:

- Organización geográfica
- Capacidad productiva de la planta
- Oferta
- Organización del departamento
- Insumos necesarios
- Financiamiento

5.4.1 ORGANIZACIÓN GEOGRÁFICA

DEGEREMCIA S.A. está ubicada en la ciudad de Guayaquil, desde aquí se maneja el área administrativa y financiera de la empresa, es de vital importancia que los departamentos manejen políticas serias y razonables para el correcto funcionamiento de la organización ya que de esta manera se contribuye en gran medida a obtener mayor rentabilidad y disminuir gastos; al mismo tiempo permite mejorar el servicio y obtener mejores beneficios.

5.4.2 CAPACIDAD PRODUCTIVA DE LA PLANTA DE PRODUCCIÓN

La capacidad productiva se refiere al potencial máximo de producción que una empresa puede alcanzar cuando utiliza tanto, técnicas de producción y el máximo de su espacio físico y equipos.

La capacidad productiva va relacionada directamente en función de la demanda que se pretende satisfacer puesto que, una empresa puede variar su nivel de producción para ajustarse a las condiciones del mercado, así como también podrá limitar su producción utilizando menos espacio físico, reduciendo el tiempo de operaciones, el número de unidades de trabajo, etc. con la finalidad como dijimos anteriormente de cubrir la demanda insatisfecha de su mercado meta.

Actualmente la planta cuenta con:

TABLA 29

CAPACIDAD INSTALADA	TM/Día
Capacidad Instalada	0,2
Días De Trabajo	22
Total Producción Mensual	4,4
TOTAL ANUAL T.M.	1584

FUENTE: NATURÍSSIMO
ELABORADO POR: LA AUTORA

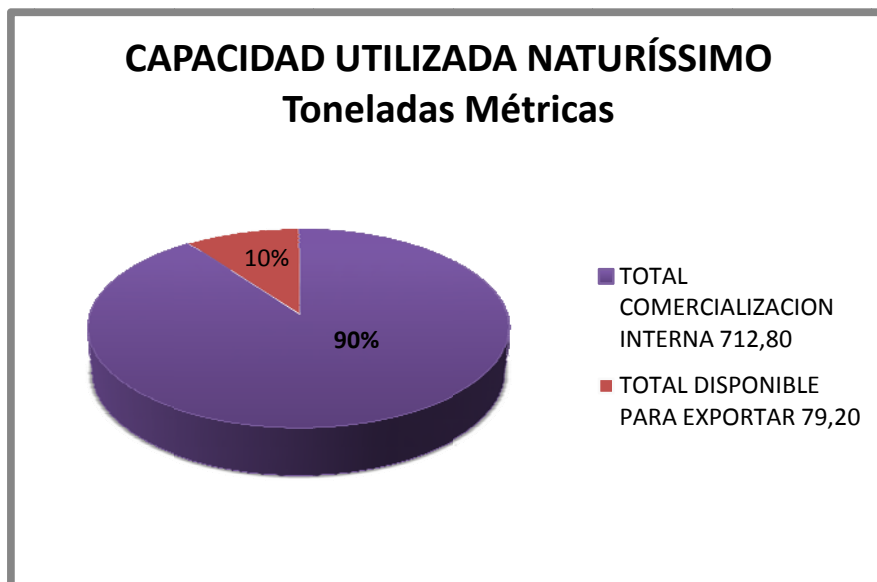
TABLA 30

CAPACIDAD UTILIZADA	TM/ Día
Capacidad Utilizada	0,1
Días De Trabajo	22
Total Producción Mensual	2,2
Total Anual T.M.	792

FUENTE: NATURÍSSIMO
ELABORADO POR: LA AUTORA

Del total de toneladas métricas que se producen anualmente un 90% satisfacen a la demanda interna del mercado, teniendo como resultado disponible para exportar un 10% lo cual representa 79,20% toneladas métricas anuales.

GRÁFICO 16



FUENTE: NATURÍSSIMO
ELABORADO POR: LA AUTORA

5.4.2.1 SISTEMA DE PRODUCCIÓN ²⁴

El sistema de producción que maneja la empresa es continuo puesto que la demanda interna del producto así lo requiere.

Este sistema es el empleado por las empresas que producen un determinado producto, sin cambios, por un largo período. El ritmo de producción es acelerado y las operaciones se ejecutan sin interrupción, ya que el producto es el mismo, el proceso de producción no sufre cambios seguidos y puede ser perfeccionado continuamente.

Para que la producción continua pueda funcionar satisfactoriamente hay que considerar los siguientes requisitos:

- ✓ El producto debe normalizarse. Una línea continua es inherentemente inflexible, no pudiendo dar cabida a variaciones en el producto. Se puede lograr variedad modificando conceptos menores como: los acabados, las decoraciones y otros conceptos menores.
- ✓ El material debe ser específico y entregado a tiempo. Debido a la inflexibilidad, la línea continua no puede aceptar variaciones del material. Además, si el material no está disponible cuando se le requiere, el efecto es grave debido a que congelaría toda la línea.
- ✓ Todas las etapas tienen que estar balanceadas. Si se ha de cumplir con el requerimiento de que el material no descansa, el tiempo que tome cada etapa debe ser el mismo, lo cual significa que la línea debe estar balanceada.
- ✓ El trabajo tiene que limitarse a normas de calidad.

²⁴ Internet, <http://www.mitecnologico.com/Main/SistemasDeProduccionContinua>

- ✓ Cada etapa requiere de maquinaria y equipo correctos. La falta de aparatos apropiados ocasiona el desequilibrio de la línea, lo cual ocasiona ineficiencia en la secuencia entera.
- ✓ El mantenimiento tiene que prevenir y no corregir las fallas. Para evitar eso se tiene que aplicar un programa en vigencia de mantenimiento preventivo.

Ventajas del sistema de producción continuo:

1. Se reduce el contenido de mano de obra directa.
2. Como la inspección se realiza en la línea, las desviaciones de las normas se detectan rápidamente.
3. Se reduce el manejo de materiales.
4. Se detecta inmediatamente cualquier deficiencia en los materiales y en los métodos.
5. Los requerimientos de materiales se pueden planear con más exactitud.

FLUJOGRAMA DE PROCESOS

Todos los procesos están supervisados por el jefe de planta, en cada fase para optimizar y asegurar la calidad en cada uno de los procesos, llegando así a obtener un producto de calidad; es importante mencionar que conjuntamente con el jefe de planta trabajará el jefe de comercio exterior el cual se encargará de garantizar que todo esté listo en el momento y lugar indicado.

El departamento de comercio exterior será el encargado de supervisar cada una de las etapas posteriores al embarque del producto para que no existan inconvenientes durante el proceso.

5.4.3 OFERTA DEL PROYECTO

Si hay algo que limita el tamaño de un proyecto es definitivamente la demanda que exista de este, y, como se menciona anteriormente cada empresa registrará su capacidad productiva en base a las condiciones de su mercado.

Naturísimamente ofertará para el primer año 38 toneladas métricas, es decir 38.400 kilogramos de pan de yuca, incrementando la oferta cada año a un contenedor, hasta el quinto año en el cual se pretende mantener estable la misma y posicionar el producto.

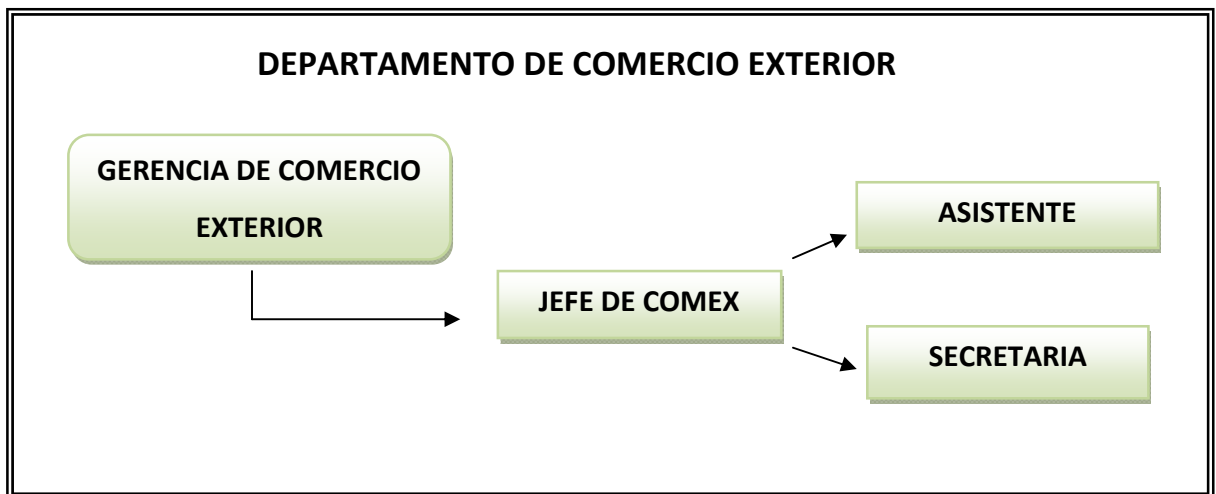
5.4.4 ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DEL DEPARTAMENTO

La forma más común de organización consiste en expertos funcionales que son responsables ante un jefe de departamento, el cual coordina cada una de las actividades. El número de expertos o especialistas dependerá básicamente de las necesidades de la empresa.

De acuerdo con lo anterior la empresa contará con dos especialistas: Jefe de Comercio Exterior, Asistente en Comercio Exterior, además de una secretaria que coordinará cada una de las actividades;

es importante mencionar que este departamento funcionará conjuntamente con el Departamento de Marketing para poder unificar esfuerzos y lograr mejores resultados.

GRÁFICO 17



FUENTE: NATURÍSSIMO

ELABORADO POR: LA AUTORA

En donde:

Las funciones del departamento de Comercio Exterior serán:

- Conducir las investigaciones en los mercados externos.
- Evaluar la participación en Ferias, Exposiciones y Rondas de Negocios.
- Organizar viajes de negocios al exterior.
- Evaluación y seguimiento de las actividades de nuestros competidores en el país y en el exterior.

- Evaluación y seguimiento de la cartera de clientes (informes comerciales).
- Selección y contratación de Agentes comerciales, Distribuidores, etc.
- Preparación de los contratos.
- Determinar las condiciones del despacho aduanero, del transporte y del seguro internacional de transporte. Evaluación de los intermediarios.
- Gestiones ante las entidades financieras.
- Determinar la política de Precios. Fijación del Precio de venta.
- Confección de la Oferta de Exportación.
- Controlar el cumplimiento de los contratos.
- Responsabilidad en las comunicaciones con los clientes, representantes, etc.
- Seguimiento de todo el proceso de exportación.

5.5 INSUMOS

Para la elaboración del pan de yuca, la materia prima necesaria es estable durante todo el año, no obstante como la empresa ha venido manejándose desde sus inicios se firmarán contratos con los proveedores para evitar cualquier inconveniente.

Como se analizó en el capítulo anterior, la Unión Europea y como tal los países que conforman este grupo requieren productos de alta calidad, por lo tanto se debe procurar trabajar con la mejor materia prima del mercado local.

5.6 LOCALIZACIÓN

La localización se refiere al lugar en donde está ubicada la empresa, corresponde al lugar más óptimo para ésta de acuerdo con las necesidades que la empresa posea.

5.6.1 Macro Localización

DEGEREMCIA S.A se encuentra ubicada en la región Costa del Ecuador, en la provincia del Guayas.

5.6.2 Micro Localización

Las instalaciones tanto de la planta productora como de las oficinas se encuentran ubicadas estratégicamente considerando aspectos importantes como el abastecimiento de la materia prima, la transportación, los trámites y demás actividades propias para el normal desempeño de la empresa.

La planta productora en la actualidad se encuentra ubicada en el km. 11,5 de la vía a Daule y las oficinas en la ciudad de Guayaquil; con un total de 40 trabajadores, 25 pertenecen al área de producción y 15 al área administrativa.

CAPITULO VI

INVERSIONES DEL PROYECTO

En este capítulo se detallan el total de la inversión en el cual incurrirá la empresa para poner en marcha el proyecto y la forma en el que se financiará el mismo, para finalmente realizar la evaluación financiera del mismo.

6.1 INVERSIONES

Dentro de las inversiones encontramos dos grandes grupos que son: activos tangibles e intangibles y por otro lado tenemos el capital de trabajo constituido por los gastos administrativos y de exportación.

Tanto en los activos fijos como en los activos diferidos se ha considerado un 2% por concepto de imprevistos, previniendo las posibles omisiones y contingentes durante el proceso.

A continuación presentamos un cuadro resumen:

TABLA 31

ACTIVOS FIJOS	
Activos Fijos Tangibles	35.718,26
Activos Diferidos	2.014,50
CAPITAL DE TRABAJO	
Capital de Trabajo	42.086,01
TOTAL INVERSIÓN	79.818,77

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

6.1.1 ACTIVOS FIJOS TANGIBLES DEPRECIABLES

Son todos los bienes que la empresa necesitará para poner en marcha el departamento de Comercio Exterior, debido a características físicas y legales estos bienes están sujetos a desgaste físico conocido también como depreciación.

TABLA 32

DESCRIPCIÓN	VALOR
Equipo de Oficina	814,98
Equipo de Computación	2.952,90
Muebles y Enseres	1.360,58
Vehículos	30.589,80
TOTAL	35.718,26

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

6.1.1.1 Equipos De Oficina

Para poner en marcha el área administrativa básicamente la empresa cuenta con:

TABLA 33

DESCRIPCIÓN	UNID MED	CANTIDAD	V. UNITARIO	V.TOTAL
Central telefónica	Unidad	1	324,00	324,00
teléfono multifuncional	Unidad	1	125,00	125,00
Teléfono	Unidad	3	35,00	105,00
Fax	Unidad	1	155,00	155,00
Sumadora	Unidad	3	30,00	90,00
Subtotal			669,00	799,00
2% Imprevistos			13,38	15,98
TOTAL			682,38	814,98

Fuente: S&C Redes

Elaborado por: La autora

6.1.1.2 Equipos De Computación

Es necesario contar con equipos que ayuden, procesen y faciliten la información de manera oportuna, por tal motivo se tiene:

TABLA 34

DESCRIPCIÓN	UNID MED	CANTIDAD	V. UNITARIO	V.TOTAL
Computadora	Unidad	3	830,00	2.490,00
Impresora	Unidad	1	280,00	280,00
Scanner	Unidad	1	125,00	125,00
Subtotal			1.235,00	2.895,00
2% Imprevistos			24,70	57,90
TOTAL			1.259,70	2.952,90

Fuente: Siwellcomp

Elaborado por: La autora

6.1.1.3 Muebles Y Enseres

Básicamente se cuenta con muebles y enseres para el área administrativa

TABLA 35

DESCRIPCIÓN	UNID MED	CANTIDAD	V. UNITARIO	V.TOTAL
Silla	Unidad	3	62,50	187,50
Counter de Recepción	Unidad	1	255,40	255,40
Estación de Trabajo	Unidad	2	195,00	390,00
Archivador	Unidad	6	68,50	411,00
Papelera	Unidad	6	15,00	90,00
Subtotal			596,40	1.333,90
2% Imprevistos			11,93	26,68
TOTAL			608,33	1.360,58

Fuente: Cannel

Elaborado por: La autora

6.1.1.4 Vehículo

Se adquirirá una camioneta marca Chevrolet, misma que será necesaria para las funciones mismas de la empresa.

TABLA 36

DESCRIPCIÓN	UN MED	CANTIDAD	V. UNITARIO	V.TOTAL
Camioneta Luv	Unidad	1	29.990,00	29.990,00
Subtotal				29.990,00
2% Imprevistos				599,80
TOTAL				30.589,80

Fuente: Automotores Continental

Elaborado por: La autora

6.2 ACTIVOS DIFERIDOS

Los activos diferidos o conocidos también como activos intangibles, son aquellos que se adquieren por cualquier derecho o prestación, que la iniciación de las actividades del negocio requiera, a diferencia de los activos fijos están sujetos a amortización.

TABLA 37

DESCRIPCIÓN	VALOR
Patente municipal	100,00
Trámites SRI	180,00
Razones notariales	120,00
Honorarios abogado	550,00
Licencias y registros	275,00
Software	750,00
Subtotal	1.975,00
Imprevistos 2%	39,50
TOTAL	2.014,50

Fuente: investigación directa
Elaborado por: la autora

6.3 CAPITAL DE TRABAJO

Se llama capital de trabajo a todos los rubros en los que se incurre por concepto de recursos humanos y materiales, que deberá disponer la empresa hasta que los ingresos permitan cubrir los gastos.

Se caracterizan por ser continuos y se presentan de acuerdo a las metas y objetivos de la empresa.

Inicialmente y por un tiempo de recuperación determinado, la empresa necesita buscar el financiamiento para cubrir los costos de producción y los gastos administrativos y de ventas, en nuestro caso el período de recuperación será de tres meses.

TABLA 38

DESCRIPCIÓN	VALOR
Mercadería	\$ 16.156,80
Materiales Indirectos	\$ 7.888,68
Mantenimiento y Reparación	\$ 637,57
Insumos	\$ 612,00
Seguros	\$ 455,41
Gasto Administrativo	\$ 6.809,72
Gastos Generales	\$ 319,16
Gasto de Ventas	\$ 9.206,67
TOTAL	\$ 42.086,01

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

6.4 FINANCIAMIENTO

El financiamiento corresponde a las fuentes de donde se obtendrá el capital para cubrir todo tipo de inversión; esta puede ser tanto de recursos de los socios de la empresa así como de entidades financieras.

Se prevé tener el financiamiento de la Corporación Financiera Nacional, la cual tiene diferentes líneas de crédito, en nuestro caso aplicaremos a un crédito directo, el cual financia hasta el 100% para proyectos de ampliación.

6.5 CUADRO DE FUENTES Y USOS

Como podemos observar el préstamo a solicitar a la CFN asciende a \$31.927,51 dólares americanos, que equivalen al 40% de la inversión total, mientras que el 60% restante se financiará con recursos propios.

TABLA 39

FUENTE	VALOR	RECURSOS PROPIOS		RECUROS AJENOS	
		%	VALOR	%	VALOR
CFN				40%	31.927,51
RECURSOS PROPIOS		60%	47.891,26		
USOS:					
ACTIVO FIJO TANGIBLE					
Equipo de Oficina	814,98	100%	814,98	0%	-
Equipo de Computación	2.952,90	100%	2.952,90	0%	-
Muebles y Enseres	1.360,58	100%	1.360,58	0%	-
Vehículo	30.589,80	15%	4.588,47	85%	26.001,33
ACTIVO DIFERIDO			-		
Activo Diferido	2.014,50	100%	2.014,50		
TOTAL ACT FIJO TANGIBLE	37.732,76		-		
CAPITAL DE TRABAJO	42.086,01	70%	29.460,21	30%	12.625,80
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	42.086,01				
TOTALES	79.818,77	60%	47.891,26	40%	31.927,51

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

6.6 TABLA DE AMORTIZACIÓN

Con los datos obtenidos del cuadro de Fuentes y Usos es necesario contar con recursos ajenos para poder cubrir la inversión total del proyecto, la Corporación Financiera Nacional nos concede el préstamo bajo las siguientes condiciones:

Interés: 11,2%

Plazo: 5 años

Pagos semestrales

Monto: \$31.927,51

La fórmula aplicada para el cálculo de la amortización es la siguiente:

$$t = \frac{V}{\frac{1 - (1 + i/p)^{-np}}{i/p}}$$

V = 31.927,51

i= 0,112

p= 2

np= 10

n= 5

i/p= 0,056

Al despejar la fórmula anterior con los datos especificados, tenemos:

$$t = \frac{31.927,51}{1 - \left(1 + \frac{0,112}{2}\right)^{-10}} - 0,056$$

$$t = \frac{31927,51}{7.50160}$$

$$t = 4.256,09$$

AMORTIZACIÓN DEL CAPITAL
TABLA 40

PERIODO	DIVIDENDO (cuota)	CAPITAL	INTERÉS	SALDO
0				\$ 31.927,51
1	\$ 4.256,09	\$ 2.468,15	\$ 1.787,94	\$ 29.459,36
2	\$ 4.256,09	\$ 2.606,37	\$ 1.649,72	\$ 26.852,99
3	\$ 4.256,09	\$ 2.752,32	\$ 1.503,77	\$ 24.100,66
4	\$ 4.256,09	\$ 2.906,45	\$ 1.349,64	\$ 21.194,21
5	\$ 4.256,09	\$ 3.069,22	\$ 1.186,88	\$ 18.124,99
6	\$ 4.256,09	\$ 3.241,09	\$ 1.015,00	\$ 14.883,90
7	\$ 4.256,09	\$ 3.422,59	\$ 833,50	\$ 11.461,31
8	\$ 4.256,09	\$ 3.614,26	\$ 641,83	\$ 7.847,05
9	\$ 4.256,09	\$ 3.816,66	\$ 439,43	\$ 4.030,39
10	\$ 4.256,09	\$ 4.030,39	\$ 225,70	\$ 0,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

CAPÍTULO VII

COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

7.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN

Consideramos como costos de producción a todo lo relacionado directamente con la elaboración del producto terminado, listo para el consumo.

A continuación se describen los elementos del costo con sus respectivos valores, y al igual que todos los gastos se calculará el 2% de imprevistos.

7.1.1 COSTOS DIRECTOS

A continuación se presenta una tabla resumen:

TABLA 41

DESCRIPCIÓN	VALOR
Mercadería	\$ 64.627,20
Materiales Indirectos	\$ 31.554,72
Insumos	\$ 2.448,00
TOTAL	\$ 98.629,92

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

7.1.1.1 Mercadería

Son las existencias que posee la empresa para la venta en el exterior.

TABLA 42

DESCRIPCIÓN	UNID MED	CANT	V. UNIT	V. ANUAL
Pan de yuca	kilo	38.400	1,65	63.360,00
Subtotal				63.360,00
2% Imprevistos				1.267,20
TOTAL				64.627,20

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

7.1.1.2 Materiales Indirectos

Son todos los materiales anexos, complementarios y necesarios que se emplean con la finalidad de beneficiar al producto terminado, estos varían de acuerdo a la producción.

TABLA 43

DESCRIPCIÓN	UNID MED	CANT	V. UNIT	V. ANUAL
Fundas	Unidad	76.800	0,10	7.680,00
Caja plegadiza	Unidad	76.800	0,30	23.040,00
Embalaje Cartón	Unidad	400	0,48	192,00
Zunchos	Rollo	12	2,00	24,00
Subtotal				30.936,00
2% Imprevistos				618,72
TOTAL				31.554,72

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

7.1.1.3 Insumos

Son aquellos que hacen posible el desempeño de la maquinaria y equipo, y ayudan la limpieza de los mismos.

TABLA 44

DESCRIPCIÓN	UNID MED	CANT	V. UNIT	V. ANUAL
Agua	m3	1500	0,70	1.050,00
Luz	kw/h	12000	0,10	1.200,00
Útiles de aseo	litro	60	2,50	150,00
Subtotal				2.400,00
2% Imprevistos				48,00
TOTAL				2.448,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

7.1.2 GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

Son todos los gastos por concepto de depreciación, amortización, seguros y mantenimiento de los activos fijos y diferidos:

TABLA 45

DESCRIPCIÓN	VALOR
Mantenimiento y Reparación	\$ 2.550,28
Seguros	\$ 1.821,63
Depreciaciones	\$ 7.466,21
Amortizaciones	\$ 410,96
TOTAL	\$ 12.249,08

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

7.1.2.1 Mantenimiento y Reparación

Este gasto es necesario para que los equipos del área administrativa se encuentren constantemente en óptimas condiciones.

TABLA 46

DESCRIPCIÓN	VALOR BIEN	% MANT	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Equipo de Oficina	814,98	7	4,75	57,05
Equipo de Computación	2.952,90	7	17,23	206,70
Muebles y Enseres	1.360,58	7	7,94	95,24
Vehículo	30.589,80	7	178,44	2141,29
Subtotal			29,92	2500,28
Imprevistos 2%			4,17	50,01
TOTAL			34,08	2550,28

Fuente: Naturíssimo

Elaborado por: La autora

7.1.2.2 Seguros

Se contratará una prima de seguros para los activos fijos.

TABLA 47

DESCRIPCIÓN	VALOR BIEN	% SEG	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Equipo de Oficina	814,98	5	3,40	40,75
Equipo de Computación	2.952,90	5	12,30	147,65
Muebles y Enseres	1.360,58	5	5,67	68,03
Vehículo	30.589,80	5	127,46	1529,49
Subtotal			148,83	1785,91
Imprevistos 2%			2,98	35,72
TOTAL			151,80	1821,63

Fuente: Naturíssimo

Elaborado por: La autora

7.1.2.3 Depreciaciones y Amortizaciones

Las depreciaciones son una estimación del desgaste que sufren los activos, ya sea por el paso del tiempo, el desgaste por su utilización o por nuevos métodos de producción más eficaces.

La amortización es la pérdida o el desgaste que sufren los activos diferidos, a continuación se muestra la tabla:

TABLA 48

DESCRIPCIÓN	VALOR BIEN	% DEP	VIDA ÚTIL	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Equipo de Oficina	814,98	33	3	6,79	81,50
Equipo de Computación	2.952,90	10	10	82,02	984,30
Muebles y Enseres	1.360,58	10	10	11,34	136,06
Vehículo	30.589,80	20	5	509,83	6.117,96
Subtotal				609,98	7319,82
Imprevistos 2%				12,20	146,40
TOTAL				622,18	7466,21

TABLA 49

DESCRIPCIÓN	VALOR BIEN	% AMORT	VIDA ÚTIL	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Activos Diferidos	2.014,50	20	5	33,58	402,90
Subtotal				33,58	402,90
Imprevistos 2%				0,67	8,06
TOTAL				34,25	410,96

Fuente: Naturíssimo

Elaborado por: La autora

7.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Son los desembolsos generados por la gestión de una empresa y que no son imputables a los costos de producción, se caracterizan por ser fijos, es decir no varían en función del nivel de producción. Dentro de éstos tenemos: los sueldos y salarios

7.2.1.1 Sueldos y Salarios

Son las cantidades de dinero que la empresa paga a su personal por concepto de remuneraciones.

TABLA 51

DESCRIPCIÓN	CANT	V.UNITARIO	V.TRIMESTRAL	V.ANUAL
Jefe Departamento	1	989,07	2.967,20	11.868,80
Asistente	1	741,80	2.225,40	8.901,60
Secretaria	1	494,53	1.483,60	5.934,40
Subtotal			6.676,20	26.704,80
Imprevistos 2%			133,52	534,10
TOTAL			6.809,72	27.238,90

Fuente: Naturíssimo

Elaborado por: La autora

**PROVISIONES
TABLA 52**

CARGO	JEFE DEPARTAMENTO	ASISTENTE	SECRETARIA
SUELDO NOMINAL	800,00	600,00	400,00
Aporte al IESS	74,80	56,10	37,40
VALOR A RECIBIR	725,20	543,90	362,60
PROVISIONES			
13RO.	66,67	50,00	33,33
14TO.	66,67	50,00	33,33
Provis. Vacaciones	33,33	25,00	16,67
Ap. Patronal IESS	97,20	72,90	48,60
TOTAL PROVISIONES	263,87	197,90	131,93
TOTAL SUELDO	989,07	741,80	494,53

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La autora

7.3 GASTOS GENERALES

Son los desembolsos que se realizan para hacer posible la organización del área administrativa de la empresa.

7.3.1.1 Suministros de Oficina

Es el material de oficina que es necesario para las labores cotidianas.

TABLA 53

DESCRIPCIÓN	UNID MED	CANT	V. UNIT	V. ANUAL
Archivadores	Unidad	15	3,50	52,50
Carpetas	Unidad	24	0,25	6,00
Esferográficos	Caja	2	2,00	4,00
Grapadoras	Unidad	3	2,50	7,50
Resma de papel	Unidad	12	2,80	33,60
Varios			10,00	120,00
Subtotal				223,60
2% Imprevistos				4,47
TOTAL				228,07

Fuente: PACCO

Elaborado por: La autora

7.3.1.2 Servicios Básicos

Cuando nos referimos a estos servicios básicos como agua, luz y teléfono nos referimos a los que se encuentran relacionados directamente con el área administrativa.

TABLA 54

DESCRIPCIÓN	UNID MED	CANT	V. UNIT	V. ANUAL
Agua	m3	180	0,70	126,00
Luz	kw/h	1500	0,10	150,00
Teléfono	minuto	500	0,08	40,00
Internet	contrato	1	38,50	462,00
Útiles de aseo	litro	100	2,50	250,00
Subtotal				1.028,00
2% Imprevistos				20,56
TOTAL				1.048,56

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

7.4 GASTOS DE VENTAS

Los gastos de exportación son todos los rubros en los que se incurrirá en el proceso de entrega del pan de yuca desde la planta ubicada en Guayaquil Ecuador hasta el puerto de Valencia, es decir es una negociación en términos CIF.

Es importante considerar que algunos valores varían de acuerdo del volumen de producción.

TABLA 55

DESCRIPCIÓN	UNIDAD MEDIDA	CANT	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
Gastos Generales	Unidad	1	\$ 11,60	\$ 46,40
Transporte Interno	Unidad	1	\$ 200,00	\$ 800,00
Seguro	Unidad	1	\$ 484,70	\$ 1.938,82
Trámites Aduaneros	Unidad	1	\$ 438,90	\$ 1.755,90
CORPEI	Unidad	1	\$ 66,06	\$ 264,22
THC	Unidad	1	\$ 270,75	\$ 1.083,00
Gastos Bancarios	Unidad	1	\$ 2.007,09	\$ 8.028,36
Tránsito Internacional	Unidad	1	\$ 3.470,00	\$ 13.880,00
Seguro	Unidad	1	\$ 2.082,00	\$ 8.328,00
Subtotal			\$ 9.031,10	\$ 36.124,70
Imprevistos 2%			\$ 180,62	\$ 722,49
TOTAL			\$ 9.211,72	\$ 36.847,19

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La autora

7.5 GASTOS FINANCIEROS

Son los gastos por préstamos bancarios en los que la empresa ha incurrido. En nuestro caso la entidad financiera que ha proporcionado el crédito es la CFN, según las condiciones que se presentan en la tabla:

TABLA 57

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAPITAL	5.074,52	5.658,78	6.310,31	7.036,85	7.847,05
INTERES	3.437,66	2.853,40	2.201,88	1.475,33	665,14
ANUAL	8.512,18	8.512,18	8.512,18	8.512,18	8.512,18

Fuente: Corporación Financiera Nacional

Elaborado por: La autora

7.6 PROYECCIÓN DE COSTOS

La proyección se realizará, considerando el impacto del incremento que causará la producción un contenedor por año, y en base a la inflación del Ecuador que actualmente se encuentra en 3,30%, dato tomado del Banco Central del Ecuador.

Las depreciaciones, amortizaciones, seguros e interés del préstamo tienen su propio cálculo por lo cual no considera el incremento mencionado en el párrafo anterior.

PROYECCIÓN GENERAL DE COSTOS EN BASE AL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN

TABLA 57

CONCEPTO	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
COSTOS DIRECTOS										
Materia Prima	64.627,20	80.784,00	96.940,80	113.097,60	129.254,40	129.254,40	129.254,40	129.254,40	129.254,40	129.254,40
Materiales Indirectos	31.554,72	39.443,40	47.332,08	55.220,76	63.109,44	63.109,44	63.109,44	63.109,44	63.109,44	63.109,44
Insumos	2.448,00	3.060,00	3.672,00	4.284,00	4.896,00	4.896,00	4.896,00	4.896,00	4.896,00	4.896,00
COSTOS INDIRECTOS										
Gto. Seguros	1.821,63	1.448,32	1.075,01	701,70	478,99	105,68	44,38	133,68	72,39	11,10
Gto. Amortización	410,96	410,96	410,96	410,96	410,96	-	-	-	-	-
Gto. Depreciación	7.466,21	7.466,21	7.466,21	7.466,21	7.466,21	1.225,89	1.225,89	1.225,89	1.225,89	1.225,89
Gto. Mant y Reparación	2.550,28	3.187,85	3.825,43	4.463,00	5.100,57	5.100,57	5.100,57	5.100,57	5.100,57	5.100,57
TOTAL COSTOS PRODUCCIÓN	110.879,00	135.800,75	160.722,49	185.644,23	210.716,56	203.691,98	203.630,68	203.719,98	203.658,69	203.597,40
Gtos. Administrativos	27.238,90	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81
Gtos. Generales	1.276,63	1.595,79	1.914,95	2.234,11	2.553,26	2.553,26	2.553,26	2.553,26	2.553,26	2.553,26
Gtos. Ventas	36.826,68	46.033,35	55.240,02	64.446,69	73.653,36	73.653,36	73.653,36	73.653,36	73.653,36	73.653,36
Gtos. Financieros	3.437,66	2.853,40	2.201,88	1.475,33	665,14	-	-	-	-	-
TOTAL COSTOS	179.658,87	216.534,10	250.330,14	284.051,16	317.839,13	310.149,41	310.088,11	310.177,42	310.116,12	310.054,83

PROYECCIÓN GENERAL DE COSTOS EN BASE A LA INFLACIÓN

TABLA 58

CONCEPTO	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
COSTOS DIRECTOS										
Materia Prima	64.627,20	83.207,52	103.338,89	124.294,26	146.315,98	150.581,38	154.846,77	159.112,17	163.377,56	167.642,96
Materiales Indirectos	31.554,72	40.626,70	50.456,00	60.687,62	71.439,89	73.522,50	75.605,11	77.687,72	79.770,33	81.852,94
Insumos	2.448,00	3.151,80	3.914,35	4.708,12	5.542,27	5.703,84	5.865,41	6.026,98	6.188,54	6.350,11
COSTOS INDIRECTOS										
Gto. Seguros	1.821,63	1.448,32	1.075,01	701,70	478,99	105,68	44,38	133,68	72,39	11,10
Gto. Amortización	410,96	410,96	410,96	410,96	410,96	-	-	-	-	-
Gto. Depreciación	7.466,21	7.466,21	7.466,21	7.466,21	7.466,21	1.225,89	1.225,89	1.225,89	1.225,89	1.225,89
Gto. Mant y Reparación	2.550,28	3.283,49	4.077,90	4.904,83	5.773,84	5.942,16	6.110,48	6.278,80	6.447,12	6.615,44
TOTAL COSTOS PRODUCCIÓN	110.879,00	139.595,00	170.739,33	203.173,70	237.428,14	237.081,44	243.698,04	250.465,24	257.081,84	263.698,44
Gtos. Administrativos	27.238,90	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81
Gtos. Generales	1.276,63	1.643,66	2.041,33	2.455,28	2.890,29	2.974,55	3.058,81	3.143,07	3.227,33	3.311,58
Gtos. Ventas	36.826,68	47.414,35	58.885,86	70.826,91	83.375,60	85.806,16	88.236,72	90.667,28	93.097,84	95.528,40
Gtos. Financieros	3.437,66	2.853,40	2.201,88	1.475,33	665,14	-	-	-	-	-
TOTAL COSTOS	179.658,87	221.757,23	264.119,21	308.182,03	354.609,98	356.112,97	365.244,39	374.526,40	383.657,82	392.789,24

7.7 INGRESOS DEL PROYECTO

El presupuesto de ingresos se basó en el volumen de las exportaciones proyectadas y el precio de venta para nuestro proyecto.

Es importante señalar que el precio de venta se calculo en base a la inflación de España que actualmente se encuentra en 1,8% cifra tomada del Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

PRESUPUESTO DE INGRESOS**TABLA 59**

CONCEPTO	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
COSTOS TOTALES	179.658,87	221.757,23	264.119,21	308.182,03	354.609,98	356.112,97	365.244,39	374.526,40	383.657,82	392.789,24
KILOGRAMOS A EXPORTAR	38.400,00	48.000,00	57.600,00	67.200,00	76.800,00	76.800,00	76.800,00	76.800,00	76.800,00	76.800,00
PRECIO KILO	4,68	4,62	4,59	4,59	4,62	4,64	4,76	4,88	5,00	5,11
UTILIDAD	0,73	0,72	0,84	0,94	1,00	1,08	1,05	1,02	1,00	0,98
PRECIO DE VENTA	5,24	5,34	5,43	5,52	5,62	5,71	5,81	5,90	6,00	6,09
INGRESOS TOTALES	201.248,36	256.088,54	312.739,95	371.202,60	431.476,49	438.721,43	445.966,37	453.211,31	460.456,25	467.701,19

CAPÍTULO VIII

EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

El objetivo de este capítulo es identificar los beneficios que los inversionistas tendrán por haber elegido invertir en este proyecto.

8.1 INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

8.1.1 Estado de Situación Inicial

Para su elaboración, se respalda en el detalle de todas las aportaciones (dinero, bienes, derechos) que puedan realizar los socios o accionistas: demuestra la situación económica financiera de la empresa a una fecha determinada.

Está conformado por tres cuentas principales:

Las de activo, las cuales se refieren a los valores, bienes y derechos que tiene la empresa.

Las de pasivo, son las obligaciones que la empresa ha contraído con terceras personas y que están pendientes de pago.

Las de patrimonio, son los valores de capital propio o reservas.

DEGEREMCIA S.A			
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL			
AL 30 DE MAYO DEL 2010			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE	42.086,01	LARGO PLAZO	
CAPITAL DE TRABAJO	42.086,01	PRESTAMOS	31.927,51
ACTIVO FIJO TANGIBLE	35.718,26	TOTAL PASIVO	31.927,51
EQUIPO DE OFICINA	814,98	PATRIMONIO	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	2.952,90	CAPITAL SOCIAL	47.891,26
MUEBLES Y ENSERES	1.360,58	TOTAL PATRIMONIO	47.891,26
VEHÍCULOS	30.589,80	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	79.818,77
ACTIVO DIFERIDO	2.014,50		
INTANGIBLES	2.014,50		
TOTAL ACTIVO	<u>79.818,77</u>		

8.1.2 Estado de Resultados

Es un estado financiero conocido también como Estado de pérdidas y ganancias, de operaciones, etc.; en el cual se presenta de forma ordenada las cuentas de rentas, costos y gastos, preparado a fin de medir los resultados y la situación de una empresa durante un período determinado. Es en base a este estado se puede medir el rendimiento económico que ha generado la actividad de la empresa.

En evaluación de proyectos, al tratarse de una actividad ex ante, este debe realizarse en función de valores proyectados, es decir sobre los posibles resultados que tendrá la unidad productiva, lo cual ciertamente favorece la elaboración y presentación de dicho estado, se recomienda que la proyección sea de 10 años.²⁵

²⁵ Barreno, Luis. "Manual de Formulación y Elaboración de Proyectos" Primera Edición, Pág. 106

DEGEREMCIA S.A
ESTADO DE RESULTADOS

DETALLE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS	201.248,36	256.088,54	312.739,95	371.202,60	431.476,49	438.721,43	445.966,37	453.211,31	460.456,25	467.701,19
Costos De Producción	110.879,00	139.595,00	170.739,33	203.173,70	237.428,14	237.081,44	243.698,04	250.465,24	257.081,84	263.698,44
UTILIDAD BRUTA	90.369,36	116.493,54	142.000,63	168.028,91	194.048,35	201.639,99	202.268,33	202.746,07	203.374,42	204.002,76
Gastos Administrativos	27.238,90	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81
Gastos Generales	1.276,63	1.643,66	2.041,33	2.455,28	2.890,29	2.974,55	3.058,81	3.143,07	3.227,33	3.311,58
Gastos De Ventas	36.826,68	47.414,35	58.885,86	70.826,91	83.375,60	85.806,16	88.236,72	90.667,28	93.097,84	95.528,40
UTILIDAD OPERACIONAL	25.027,15	37.184,71	50.822,62	64.495,90	77.531,64	82.608,46	80.721,98	78.684,91	76.798,43	74.911,96
Gastos Financieros	3.437,66	2.853,40	2.201,88	1.475,33	665,14	-	-	-	-	-
UTIL. ANTES DE REPARTO	21.589,49	34.331,31	48.620,75	63.020,57	76.866,51	82.608,46	80.721,98	78.684,91	76.798,43	74.911,96
15% Reparto Trabajadores	3.238,42	5.149,70	7.293,11	9.453,09	11.529,98	12.391,27	12.108,30	11.802,74	11.519,77	11.236,79
UTIL. ANTES DE IMPUESTOS	18.351,06	29.181,61	41.327,64	53.567,49	65.336,53	70.217,19	68.613,69	66.882,17	65.278,67	63.675,16
25% Impuesto a la Renta	4.587,77	7.295,40	10.331,91	13.391,87	16.334,13	17.554,30	17.153,42	16.720,54	16.319,67	15.918,79
UTILIDAD NETA	13.763,30	21.886,21	30.995,73	40.175,61	49.002,40	52.662,89	51.460,27	50.161,63	48.959,00	47.756,37

8.1.3 Flujo de Caja

El flujo de caja reporta las entradas y los pagos en efectivo realizados en un período. Explica las causas de los cambios en el efectivo proporcionando información sobre las actividades operativas financieras y de inversión.

Uno de los elementos más importantes dentro de la evaluación de un proyecto constituye el flujo de caja, por cuanto los indicadores de la evaluación que se calcularán más adelante dependerán fundamentalmente de los resultados que presente el mismo.²⁶

²⁶ Barreno, Luis. “Manual de Formulación y Elaboración de Proyectos”. Primera Edición, pág. 110.

FLUJO DE CAJA											
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Utilidad Neta		13.763,30	21.886,21	30.995,73	40.175,61	49.002,40	52.662,89	51.460,27	50.161,63	48.959,00	47.756,37
Depreciaciones		7.466,21	7.466,21	7.466,21	7.466,21	7.466,21	1.225,89	1.225,89	1.225,89	1.225,89	1.225,89
Amortizaciones		410,96	410,96	410,96	410,96	410,96	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inversión Inicial	79.818,77				2.952,90			2.952,90			2.952,90
Capital de trabajo											42.086,01
Préstamo	31.927,51										
Amortizacion Deuda		5.074,52	5.658,78	6.310,31	7.036,85	7.847,05					
Valor Residual											1.968,60
FLUJO DE CAJA NETO	-	16.565,95	24.104,60	32.562,59	38.063,03	49.032,52	53.888,79	49.733,26	51.387,52	50.184,89	90.083,98

8.2 INDICADORES DE EVALUACIÓN

8.2.1 Costo de Oportunidad del Capital

El resultado de la evaluación financiera de un proyecto depende en gran medida del valor de la tasa de descuento, ya que ésta es fundamental en la actualización de los flujos de caja por cuanto un valor muy bajo de la misma conllevará a una sub valoración de lo que al inversionista le cuesta realmente sus recursos.²⁷

Para calcular y determinar el costo del capital, se debe considerar ciertos indicadores como son la tasa activa, pasiva, la inflación y el riesgo de la actividad, también conocido como la tasa libre de riesgo; dichas variables fueron proporcionadas por el Banco Central del Ecuador:

Tasa Pasiva:	4,39%
Tasa Activa:	11,20%
Tasa Libre de Riesgo:	10,03%
Inflación:	3,30%

Tasa Activa	Tasa Pasiva	Tasa Libre Riesgo	Inflación	Rec Propios	Rec Ajenos
11,20%	4,39%	10,03%	3,30%	32%	68%
0,1120	0,0439	0,001003	0,033	0,32	0,68

²⁷ Barreno, Luis. "Manual de Formulación y Elaboración de Proyectos". Primera Edición, pág. 112

Tasa Impositiva

$$Ti = (1 - 0,15)(1 - 0,25)$$

$$Ti = 0,85 * 0,75$$

$$Ti = 36,75$$

$$Ti = 1 - 36,75$$

$$Ti = 36,25$$

Tasa de Descuento

(Tasa pasiva * % recursos propios) + (Tasa activa * % recursos ajenos) (1-tasa impositiva) + tasa de libre riesgo + inflación.

$$TD = (0,0439 * 0,60) + (0,1120 * 0,40) (1 - 0,3625) + 0,1003 + 0,033$$

$$TD = 0,2044$$

$$TD = 20,44\%$$

8.2.2 Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto (VAN), es una medida de los excesos o pérdidas en los flujos de caja, todo llevado al valor presente (el valor real del dinero el cual cambia con el tiempo).

Para el cálculo se aplica la siguiente fórmula:

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

Si el VAN es menor que cero, significa que los beneficios que genera el proyecto no alcanzan a compensar los costos de oportunidad.

Si el VAN es igual a 0, significa que los beneficios que se obtendrán del proyecto alcanzarán para cubrir únicamente los costos de oportunidad.

Si el VAN es mayor a 0, significa que los beneficios que generará el proyecto alcanzan a compensar los costos de oportunidad, y que por lo tanto el proyecto debe ser aceptado.

VALOR ACTUAL NETO

AÑOS	FLUJO NETO CAJA	FLUJO NETO ACTUALIZADO	FACTOR
0	\$ (47.891,26)	\$ (47.891,26)	
1	\$ 16.565,95	\$ 13.754,52	1,20
2	\$ 24.104,60	\$ 16.617,22	1,45
3	\$ 32.562,59	\$ 18.638,32	1,75
4	\$ 38.063,03	\$ 18.089,24	2,10
5	\$ 49.032,52	\$ 19.347,75	2,53
6	\$ 53.888,79	\$ 17.655,25	3,05
7	\$ 49.733,26	\$ 13.528,56	3,68
8	\$ 51.387,52	\$ 11.606,24	4,43
9	\$ 50.184,89	\$ 9.411,01	5,33
10	\$ 90.083,98	\$ 14.026,20	6,42
	TOTAL	\$ 152.674,33	
	(-)INVERSIÓN	\$ 47.891,26	
	VAN	\$ 104.783,07	

ELABORADO POR: La autora

$$VAN = \frac{104.783,07}{1,00} - 47.891,26$$

$$VAN = 104.783,07$$

VALOR ACTUAL NETO TASA MAYOR Y MENOR

AÑOS	FLUJO NETO CAJA	55,00%	60,00%
		TASA MENOR	TASA MAYOR
1	\$ 16.565,95	\$ 10.687,71	\$ 10.353,72
2	\$ 24.104,60	\$ 10.033,13	\$ 9.415,86
3	\$ 32.562,59	\$ 8.744,28	\$ 7.949,85
4	\$ 38.063,03	\$ 6.594,42	\$ 5.807,96
5	\$ 49.032,52	\$ 5.480,57	\$ 4.676,11
6	\$ 53.888,79	\$ 3.886,05	\$ 3.212,02
7	\$ 49.733,26	\$ 2.313,80	\$ 1.852,71
8	\$ 51.387,52	\$ 1.542,43	\$ 1.196,46
9	\$ 50.184,89	\$ 971,82	\$ 730,29
10	\$ 90.083,98	\$ 1.125,46	\$ 819,31
TOTAL		\$ 51.379,66	\$ 46.014,28
INVERSIÓN		\$ 47.891,26	\$ 47.891,26
VAN		\$ 3.488,40	\$ (1.876,98)

ELABORADO POR: LA AUTORA

El valor obtenido nos da un VAN positivo, en donde se recupera el capital y adicionalmente se obtiene beneficios, por lo tanto el proyecto es totalmente viable.

8.2.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno (TIR) se define como el tipo de descuento al cual el VAN de un proyecto sería igual a cero. Es una medida práctica y ampliamente utilizada en finanzas. El criterio de la TIR establece que las empresas deberían aceptar cualquier inversión que ofrezca una Tasa Interna de Retorno superior al costo de oportunidad o tasa de descuento.

La TIR, es como el VAN, una técnica basada en los flujos de caja descontados, por tanto, dará una respuesta acertada si se utiliza correctamente.²⁸

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

$$TIR = 0,55 + (0,60 - 0,55) \left(\frac{34,88}{34,88 - (-18,76)} \right)$$

$$TIR = 0,5825$$

$$TIR = 58,25\%$$

La TIR obtenida supera mayormente al Costo de Oportunidad del Capital, por lo que se concluye que el proyecto es viable ya que el rendimiento que obtendrá el inversionista por cada dólar vendido será de \$58,25 centavos.

²⁸ Galeano, Christian. Guía Didáctica de Finanzas, UTE

8.2.4 Período de Recuperación de la Inversión (PRI)

Es un método que ayuda al inversionista a tomar decisiones adecuadas sobre la mejor alternativa de inversión, y da a conocer el tiempo en que se podrá recuperar el dinero invertido en aquella alternativa.

A través de este se puede determinar el número de periodos necesarios para que el inversionista recupere la inversión inicial, los mismos que deberán ser comparados con el número de periodos aceptados por la empresa, para este proyecto se comienza a recuperar la inversión a partir del tercer año.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

AÑOS	FLUJO NETO CAJA	FLUJO NETO ACTUALIZADO	PRI
0	\$ -47.891,26	\$ -47.891,26	\$ -47.891,26
1	\$ 16.565,95	\$ 13.754,52	\$ (34.136,74)
2	\$ 24.104,60	\$ 16.617,22	\$ (17.519,51)
3	\$ 32.562,59	\$ 18.638,32	\$ 1.118,80
4	\$ 38.063,03	\$ 18.089,24	\$ 19.208,05
5	\$ 49.032,52	\$ 19.347,75	\$ 38.555,80
6	\$ 53.888,79	\$ 17.655,25	\$ 56.211,05
7	\$ 49.733,26	\$ 13.528,56	\$ 69.739,61
8	\$ 51.387,52	\$ 11.606,24	\$ 81.345,86
9	\$ 50.184,89	\$ 9.411,01	\$ 90.756,87
10	\$ 90.083,98	\$ 14.026,20	\$ 104.783,07

ELABORADO POR: LA AUTORA

8.3 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el indicador que permite ver el punto de producción en el cual la empresa no pierde ni gana, es decir el punto en el cual los costos fijos más los variables se igualan a los ingresos totales.

El punto de equilibrio no es una técnica para evaluar la rentabilidad de la inversión, sino que indica el mínimo de unidades que se deberían producir para no incurrir en pérdidas para la empresa.

La fórmula aplicada para determinar el punto de equilibrio es la siguiente:

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

Pero es importante antes de determinar el punto de equilibrio clasificar los costos en: fijos y variables.

Para calcular el punto de equilibrio:

- En dólares:

$$PE = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas}}}$$

- En unidades:

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

CLASIFICACIÓN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES

TABLA 60

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
COSTOS VARIABLES										
Materia Prima	64.627,20	83.207,52	103.338,89	124.294,26	146.315,98	150.581,38	154.846,77	159.112,17	163.377,56	167.642,96
Materiale Indirectos	31.554,72	40.626,70	50.456,00	60.687,62	71.439,89	73.522,50	75.605,11	77.687,72	79.770,33	81.852,94
Gasto Insumos	2.448,00	3.151,80	3.914,35	4.708,12	5.542,27	5.703,84	5.865,41	6.026,98	6.188,54	6.350,11
Gasto de Ventas	36.826,68	47.414,35	58.885,86	70.826,91	83.375,60	85.806,16	88.236,72	90.667,28	93.097,84	95.528,40
Subtotal	135.456,60	174.400,37	216.595,10	260.516,90	306.673,74	315.613,87	324.554,01	333.494,14	342.434,28	351.374,41
COSTOS FIJOS										
Gastos Administrativos	28.515,53	31.894,48	32.292,15	32.706,10	33.141,11	33.225,37	33.309,62	33.393,88	33.478,14	33.562,40
Gtos. Financieros	3.437,66	2.853,40	2.201,88	1.475,33	665,14	-	-	-	-	-
Gto. Seguros	1.821,63	1.448,32	1.075,01	701,70	478,99	105,68	44,38	133,68	72,39	11,10
Gto. Amortización	410,96	410,96	410,96	410,96	410,96	-	-	-	-	-
Gto. Depreciación	7.466,21	7.466,21	7.466,21	7.466,21	7.466,21	1.225,89	1.225,89	1.225,89	1.225,89	1.225,89
Gto. Mant y Reparac.	2.550,28	3.283,49	4.077,90	4.904,83	5.773,84	5.942,16	6.110,48	6.278,80	6.447,12	6.615,44
Subtotal	44.202,28	47.356,86	47.524,11	47.665,13	47.936,24	40.499,10	40.690,38	41.032,26	41.223,54	41.414,82
COSTOS TOTALES	179.658,87	221.757,23	264.119,21	308.182,03	354.609,98	356.112,97	365.244,39	374.526,40	383.657,82	392.789,24

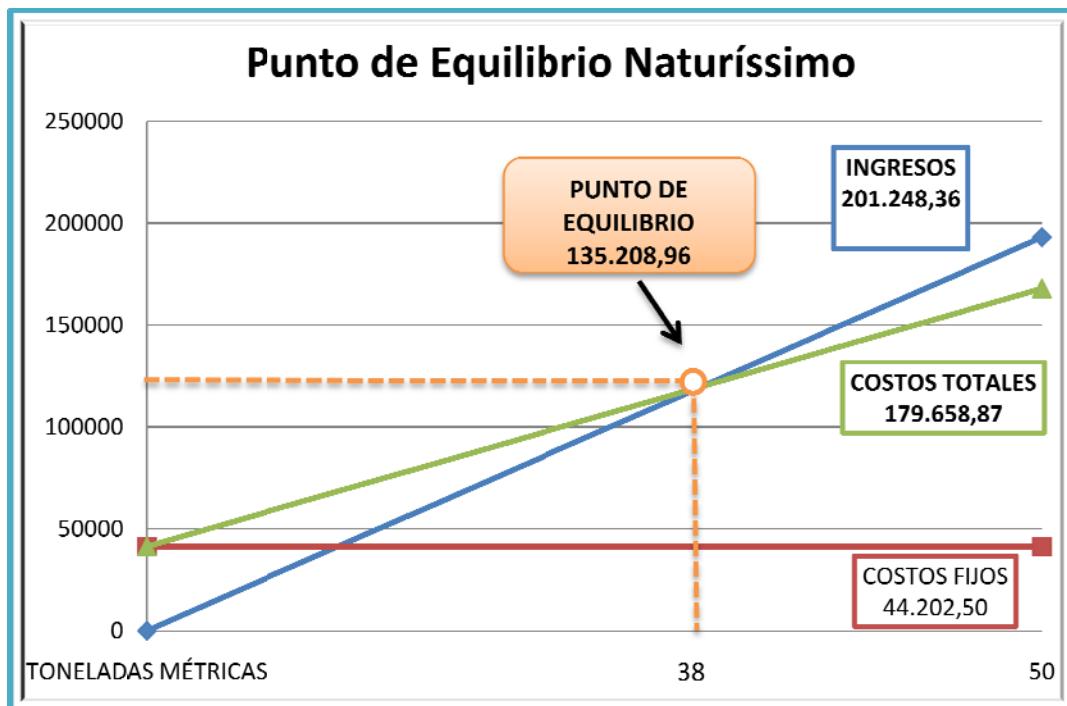
- En dólares:

$$PE = \frac{44.202,28}{1 - \frac{135.456,60}{201.248,36}}$$
$$PE = 135.208,96$$

- En unidades:

$$PE = \frac{44.202,50}{5,24 - 3,53}$$
$$PE = 25.849,42$$

PUNTO EQUILIBRIO NATURÍSSIMO PRIMER AÑO



ELABORADO POR: LA AUTORA

8.4 INDICADORES FINANCIEROS

Los indicadores financieros son valores que se encuentran relacionados entre las cuentas del Balance General y el de Resultados; a continuación detallaremos cada uno de ellos:

8.4.1 Índice sobre la Inversión Total

A través de este indicador se determina la eficiencia con que se han administrado los activos totales de la empresa para obtener utilidades. Se dice que mientras más alto resulta este índice mayor ha sido la utilización que se le ha dado a los activos.

$$RI = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

$$RI = \frac{13.763,60}{79.818,77}$$

$$RI = 0,1724$$

$$RI = 17\%$$

La eficiencia con que se han administrado los activos totales corresponde al 17%.

8.4.2 Índice sobre los recursos propios

A través de este índice se puede establecer el rendimiento obtenido por los socios de la empresa con respecto a su inversión.

$$RP = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital}}$$

$$RP = \frac{14.564,09}{47.891,26}$$

$$RP = 0,3041$$

$$RP = 30\%$$

La utilidad neta obtenida por los socios con relación a su inversión es del 30% dato que demuestra que el invertir dinero en este proyecto genera mejores resultados que el que se obtuviera a través de la tasa pasiva.

8.4.3 Índice de Apalancamiento

Mediante este índice se demuestra el grado de endeudamiento que tiene la empresa con respecto al activo total.

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

$$RP = \frac{31.927,51}{79.818,77}$$

$$RP = 0,40$$

$$RP = 40\%$$

El grado de endeudamiento que tiene la empresa corresponde a un 40%.

8.4.4 Índice de Cobertura

Indica la capacidad que tiene la empresa de generar utilidades para el pago de intereses.

$$IC = \frac{\text{Utilidades antes de repartos e impuestos}}{\text{Pago de intereses}}$$

$$IC = \frac{21.589,49}{3.437,66}$$

$$IC = 6,28$$

La empresa tiene una capacidad de 6,28 veces para cubrir el gasto financiero.

8.4.5 Índice de Rentabilidad sobre las Ventas

Este índice nos indica la utilidad con respecto a las ventas.

$$RP = \left(\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \right) * 100$$

$$RP = \left(\frac{14.564,09}{201.248,61} \right) * 100$$

$$RP = 7\%$$

El porcentaje de rentabilidad que se obtiene por cada dólar de venta corresponde al 7% para el primer año, considerando que se han cubierto todos los gastos en los que ha incurrido la empresa.

CAPÍTULO IX

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1 CONCLUSIONES

- Gracias a los acuerdos comerciales firmados, actualmente el Ecuador es uno de los países beneficiarios del Sistema General de Preferencias (SGP) otorgado por la Comunidad Europea, razón por la cual muchos productores nacionales se han beneficiado a través de la reducción de aranceles haciendo posible negociaciones sólidas reflejadas en la eficiencia y el compromiso de ambas partes.
- El segmento de mercado hacia el cual va dirigido nuestro proyecto son los ecuatorianos radicados en Madrid, los cuales serán nuestro punto de partida para ampliar nuestra demanda hacia nuevos compradores, razón por la cual cumplir con factores tales como: calidad, eficiencia, satisfacción, normas y reglamentos tanto del producto como de los consumidores es fundamental para poder cumplir todos los objetivos y metas planteadas.
- La capacidad instalada de la planta de producción de Naturíssimo está suministrada con maquinarias y equipos altamente eficientes, mismos que pueden cubrir la demanda tanto nacional como internacional.

- De acuerdo a la evaluación económica y financiera del proyecto es rentable por cuanto: el Valor actual neto es positivo, lo cual indica que la Tasa de Oportunidad de nuestro proyecto será del 20,44%, por otra parte la Tasa Interna de Retorno es del 58,25% que demuestra el rendimiento anual del proyecto, finalmente es importante señalar que la recuperación del capital se hará en 3 años tiempo aprobado para un proyecto de esta naturaleza.

- A través del presente proyecto se genera nuevas fuentes de trabajo de manera directa e indirecta, puesto que un proyecto como éste demanda de personal capacitado que actúe conjuntamente para lograr un fin determinado, lo cual contribuye de manera directa al desarrollo económico y social de nuestro país.

- Si se considerara el cultivo de la yuca como un producto valioso y base para el desarrollo de numerosas industrias a través de tratamientos especiales técnicos y económicos, esta raíz favorecería el desarrollo del sector agroalimentario e industrial de los países en desarrollo contribuyendo a la generación de riqueza y de empleo rural y urbano, como lo hizo Tailandia hace muchos años atrás convirtiéndose hoy en día en un ejemplo de industrialización del almidón de yuca.

9.2 RECOMENDACIONES

- De acuerdo a los resultados económicos y financieros de este estudio se demuestra que el proyecto tiene una amplia perspectiva, por ello se recomienda su implementación.

- Motivar a los productores de almidón de yuca, a industrializar el proceso de obtención del almidón, a través de la implementación de nuevos equipos y técnicas que constituyan valor agregado a su producto.

- Estimular la producción nacional a través de campañas y organismos que brinden ayuda no solo financiera sino también técnica la cual permita optimizar los recursos, perfeccionar la calidad y mantener y/o mejorar el precio de los productos comercializados a nivel internacional.

- Crear y poner en práctica innovadoras estrategias de Marketing y Comercio Exterior las cuales permitan acceder hacia nuevos mercados.

- Presentar proyectos exportables a través de las Cámaras de Comercio de diferentes países con sede en nuestro país, ya que por medio de sus representantes se puede acceder a bases de datos de posibles interesados en el producto así como también a las principales ferias y eventos organizados en dichos países; un ejemplo claro es la Cámara de Comercio Española con sede en Quito que facilita información y esta presta a ayudar de manera pertinente en cualquier momento.

BIBLIOGRAFÍA

Libros:

- BACA, Urbina Gabriel, Evaluación de proyectos, México, 1995
- BARRENO, Luis, Manual de Formulación y evaluaciones de proyectos, Primera Edición.
- BARRENO, Luis, Compendio de Proyectos y Presupuestos, Año 2004.
- CERDA GUTIERREZ, Hugo, Como elaborar proyectos, Cuarta Edición.
- ESTRADA, Luis Patricio, Exportar es el reto, Primera Edición, 2008
- FLOR, Gary, Guía para crear y desarrollar su propia empresa, Ecuador 1999.
- KOTLER-AMSTRONG, Fundamentos de Marketing, Sexta Edición.
- NARRESH, Malhotra, Investigación de Mercados, Segunda Edición.

Páginas Web:

Comercio Exterior:

- www.exportelp.europa.eu
- www.trademap.com
- www.inec.gov.ec
- www.corpei.gov.ec
- www.datacomex.comercio.es
- www.mityc.es
- www.icex.es
- www.fao.org
- www.ine.es

Información General:

- <http://www.sian.info.ve/porcinos/eventos/clayuca0102/ecuador.htm>
- www.wikipedia.com(<http://es.wikipedia.org/wiki/Emigrante>)
- http://www.ine.es/prodyser/pubweb/indisoc03/pob_extranjera.pdf
- <http://www.migrationinformation.org/Profiles/display.cfm?ID=591>
- http://www.ine.es/revistas/cifraine/cifine_ext0605.pdf
- <http://www.crecenegocios.com/como-hallar-la-demanda-potencial/>
- <http://www.elconfidencial.com/ultima-hora/numero-extranjeros-residentes-espana-asciende-4715757-20091104.html>

Entrevistas:

- Ing. Andrea Montoya “CORPEI”.
- Ing. Jaime Dalmau “DEGEREMCIA S.A.”
- Ing. Janeth Francel “Pan de Valluno”.
- Ing. Paúl Aguay “Transky Logística”

APÉNDICES

TOTAL GASTO SUELDOS Y SALARIOS											
CONCEPTO	SUELDO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Jefe De Departamento	\$ 800,00	12.106,18	13.451,99	13.451,99	13.451,99	13.451,99	13.451,99	13.451,99	13.451,99	13.451,99	13.451,99
Asistente	\$ 600,00	9.079,63	10.079,30	10.079,30	10.079,30	10.079,30	10.079,30	10.079,30	10.079,30	10.079,30	10.079,30
Secretaria	\$ 400,00	6.053,09	6.719,53	6.719,53	6.719,53	6.719,53	6.719,53	6.719,53	6.719,53	6.719,53	6.719,53
TOTAL		27.238,90	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81	30.250,81

DEPRECIACIONES												
ACTIVO FIJO TANGIBLE	Monto	Porcentaje	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Equipo de Oficina	814,98	10%	81,50	81,50	81,50	81,50	81,50	81,50	81,50	81,50	81,50	81,50
Equipo de Computación	2.952,90	33%	984,30	984,30	984,30	984,30	984,30	984,30	984,30	984,30	984,30	984,30
Muebles y Enseres	1.360,58	10%	136,06	136,06	136,06	136,06	136,06	136,06	136,06	136,06	136,06	136,06
Vehículo	30.589,80	20%	6.117,96	6.117,96	6.117,96	6.117,96	6.117,96	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SUBTOTAL	35.718,26		7.319,82	7.319,82	7.319,82	7.319,82	7.319,82	1.201,86	1.201,86	1.201,86	1.201,86	1.201,86
IMPREVISTOS 2%			146,40	146,40	146,40	146,40	146,40	24,04	24,04	24,04	24,04	24,04
TOTAL			7.466,21	7.466,21	7.466,21	7.466,21	7.466,21	1.225,89	1.225,89	1.225,89	1.225,89	1.225,89

AMORTIZACIÓN							
AMORTIZACIÓN	Monto	Porcentaje	2011	2012	2013	2014	2015
Activos Diferidos	2.014,50	20%	402,90	402,90	402,90	402,90	402,90
IMPREVISTOS 2%			8,06	8,06	8,06	8,06	8,06
TOTAL			410,96	410,96	410,96	410,96	410,96

SEGUROS										
CONCEPTO	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
TOTAL ACTIVOS	35.718,26	28.398,44	21.078,63	13.758,81	9.391,89	2.072,08	870,22	2.621,27	1.419,41	217,56
SEGUROS 5%	1.785,91	1.419,92	1.053,93	687,94	469,59	103,60	43,51	131,06	70,97	10,88
IMPREVISTOS 2%	35,72	28,40	21,08	13,76	9,39	2,07	0,87	2,62	1,42	0,22
TOTAL	1.821,63	1.448,32	1.075,01	701,70	478,99	105,68	44,38	133,68	72,39	11,10

ANEXOS

EMPAQUE



COTIZACIÓN TRANSPORTE MARÍTIMO



Q1004GYE00315

1

Sr. Paul Aguay
Departamento de Comercio Exterior
Comercializadora de Pan de Yuca

En atención a su amable solicitud, a continuación nos permitimos presentar a su consideración nuestra oferta para el servicio de transporte de sus mercancías:

Tarifa válida del 1st May 2010 al 31st May 2010

All rates below are per container.

Commodity: PAN DE YUCA

From: Guayaquil, EC (Port) via Manzanillo (pa), PA
To: Valencia, ES (Port)

Charge	Curr	40'RE FOOD	Notes
Seafreight	USD	3000.00	

Unless otherwise specified, above rates are subject to all surcharges as they are valid at time of shipment.
The currently applicable surcharges are:

Charge	Curr	40'RE FOOD	Notes
Terminal Handling Charge Orig.	USD	132.00	
Carrier Security FEE	USD	10.00	
Bunker Charge	USD	1328.00	
Panama Canal Charge	USD	470.00	
Terminal Security Charge Dest.	EUR	5.00	
Terminal Handling Charge Dest.	EUR	210.00	
Port TAX/Admin.Charges Destin.	EUR	7.81	
Equipment Transfer Charge Dest	EUR	50.00	
Cleaning Charges Destination	EUR	85.00	
Administration FEE Destination	EUR	6.00	

Notes:

Not subject to Emergency Bunker Surcharge, CAF Seafreight, Document Charge
Subject to Wharfage Destination:EUR 3.04 weight per 1000 kilos
Subject to Destination Documentation FEE:EUR 52.00 per Bill of Lading



Notas

1. El servicio no incluye en origen/destino: trámites aduanales, seguros de transporte, impuestos por exportación/importación, cualquier otro gasto por cuenta de las mercancías (almacenajes, etc) y/o cualquier otro concepto no mencionado expresamente en la presente .
2. Para la reserva del contenedor y el espacio en buque, favor comunicarse con nuestro departamento de Servicio a Clientes 48 hrs. Favor considerar para sus embarques la fecha y hora del cierre documental y del cierre de la Terminal de Contenedores en puerto, lo anterior lo podrá consultar con el área de Servicio a Clientes.
3. Días libres de demoras de Contenedor:
Para el caso de carga seca son 7 días calendario, Una vez transcurrido este tiempo se cobrarán demoras de contenedor por día y por contenedor hasta el momento en que se embarque su mercancía a buque.
7. La reserva y las instrucciones de embarque deben ser solicitada via INTRA.

Atentamente

ARICO, MARCELO
TRANSOCEANICA CIA. LTDA.
MALECON 1401 E ILLINGWORTH,
7TH FLOOR
GUAYAQUIL
ECUADOR
Tel Oficina: 593-2-2903254
Fax: +593 4 2598381

BILL OF LADING / CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

BILL OF LADING CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

1. SHIPPER / EXPORTER (Complete name address) Embarcador		3. BOOKING N° (Reserva N°)		3(a) BILL OF LADING N°		
		3(b) DATE (fecha)				
		4. EXPORT REFERENCE (referencias de exportacion)				
5. CONSIGNEED TO (Consignado a)		6. FORWARDING AGENT (agente embarcador)				
7. NOTIFY PARTY (notifiquese a)		8. DOMESTIC ROUTING / EXPORT INSTRUCTIONS (ruta domestica / instrucciones de exportacion)				
9. VESSEL (nave)	10. PLACE OF RECEIPT BY CARRIER (carga recibida en)	11. RELAY POINT (puerto de conexion)	12. POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (lugar y pais de origen)			
VOYAGE (viaje)	13. PORT OF LADING (puerto de carga)	14. LOADING PIER (terminal / muelle)	15. TYPE OF MOVE (tipo de movimiento)			
FLAG (bandera)	17. PLACE OF DELIVERY BY CARRIER (lugar de entrega de la carga)	18. ORIGINALS TO BE RELEASED AT (originales para entregarse en)				
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER contenido segun el embarcador						
19. MARKS AND NUMBERS marcas y numeros)	20. NUMBERS OF PACKAGES (numero de bultos)	21. DESCRIPTION OF PACKEGES AND GOOD (descripcion de mercancias)		22. WEIGHT (libras / kilos)	23. MEASUREMENTS (medidas)	
FREIGHT CHARGES flete	RATED AS flete basico	PER por	RATE tarifa	TO BE PREPAID IN US DOLLARS pre pagado en dolares	COLLECT IN USD a cobrar en dolares	OREIGN CURRENCY moneda local
TOTAL						

IN WITNESS WHERE OF THE CARRIER BY ITS AGENT HAS SIGNED.....ORIGINAL B/L

SIGNATURE..... BY.....
CARRIER

DECLARED VALUE..... BY.....
FOR SHIPPER

FACTURA PROFORMA

FACTURA PROFORMA / PRO FORMA INVOICE

Fecha
Date

Remitente/Sender

Nombre / Name
Dirección / Address
Código Postal / Postal Code
Ciudad/City
País / Country
C.I.F. / V.A.T. Num.
Teléfono / Phone number

Destinatario/Consignee

Nombre / Name
Dirección / Address
Código Postal / Postal Code
Ciudad/City
País / Country
C.I.F. / V.A.T. Num.
Teléfono / Phone number

Cantidad Item num.	Descripción de la mercancía Description of the goods	Valor € Value	Medidas Dimensions	Peso Weight

SIN VALOR COMERCIAL / NO COMMERCIAL VALUE

Valor declarado únicamente a efectos de aduana / Value for Customs only
Valor consignado a efectos estadísticos / Value for Customs purposes
Mercancía no destinada a la venta / Not for sale or resale
Sin cargo al destinatario / Without charge to consignee

País origen de la mercancía / Country of origin

España / Spain

Nombre / Name

Puesto / Position

Firma y sello / Signature

CERTIFICADO DE ORIGEN

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)		Reference No. _____ <p style="text-align: center;">GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A</p> Issued in <div style="text-align: right;">(country)</div>			
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)		4. For official use <div style="text-align: right;">See notes overleaf</div>			
3. Means of transport and route (as far as known)		4. For official use			
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.		12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in <div style="text-align: right;">(country)</div> and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to <div style="text-align: right;">(importing country)</div> Place and date, signature of authorized signatory			

ORDEN DE EMBARQUE A

ECOMINT S.C.A.										REPÚBLICA DEL ECUADOR ORDEN DE EMBARQUE										16591267 A			
A ADUANA / BANCO												B REFERIDO											
01 Nº ORDEN	02 AÑO	03 ADUANA	04 CÓDIGO	05 RÉGIMEN	06 CÓDIGO	07 FECHA / HORA TX	08 NÚMERO 055-2010-15-021732-1					09 FECHA RECEP 20/05/2010											
000733	2010	Quito	055	ORDEN DE	15	20/05/2010 14:59						NORA 14:59											
05 A VTO. BNC.	06 BANCO	CUIDAD	07 OFICINA	08 FECHA EMISIÓN	09 TIPO DESPACHO	AFORO AFORO DOCUMENTAL																	
				///	0	NORMAL																	
C CONTRIBUYENTE / AGENTE												D RÉGIMEN PRECEDENTE / DEPÓSITO											
10 IMPORTADOR / EXPORTADOR CLAVESLAGARD CIA. LTDA.				11 TIPO y Nº. DOC. ID. 1790989151001		12 CIUDAD QUITO		13 NIVEL COMERCIAL 1		14 T. DECLARADO USD (IMP+CF; EXP+FOB)		2,077.20											
15 DIRECCIÓN DE LAS TORONJAS 863 Y EL INCA				16 TELÉFONO 2410118		17 SECTOR 21		18 CIU 5239															
19 DECLARANTE / AGENTE BENAVIDEZ LOPEZ EDWIN GUILLERMO				20 CÓDIGO 0721		21 FECHA ACEPT.		22 FECHA VENCIM.		23 DEPÓSITO		24 CÓDIGO		25 Nº DESP PAR									
						///		///															
E CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCIÓN												F TRANSPORTE											
27 CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO LA GARD DO BRASIL LTDA.				28 DIRECCIÓN RUA JOSE LIMA FILHO 61 PARQUE				29 BENEFICIARIO DEL BPD CLAVESLAGARD				30 PAÍS PROCED. / DESTINO BRASIL				31 B. CONOC. G. AEREA / PORT. /							
32 NATURALEZA TRANSACCIÓN				33 FORMA DE PAGO				34 EXCIE				35 C.ORG.				36 MT. VL.							
11				23								NO											
37 TIPO DE TRATAMIENTO NORMAL				38 CÓDIGO DE SOLICITUD DE AFORO				39 CCG. DE PROD. ACOG. DESP. URGENTE				40 CÓDIGO DE ENDOSO				40							
G DETERMINACIÓN BASE IMPONIBLE												H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO											
59 CONCEPTO		MONEDA		Y. CAMB. USD		TOTAL MONEDA TRANSACCIÓN		TOTAL EN DÓLARES USD		TOTAL EN MONEDA NACIONAL		CLASE				NÚMERO				TIPO			
FOB		USD		1,000,000		2,077.20		2,077.20		2,077.20													
FLETE		USD		1,000,000																			
SEGURO																							
VALOR ADUANA								2,077.20		2,077.20													
63 TOTAL SERIES / PARTIDAS		64 PESO NETO (Kgr.)		65 PESO BRUTO (Kgr.)		66 TOTAL BRUTOS		67 TOTAL CONTENEDORES		68 TOTAL LI. FISCAL		69 TOTAL LI. COM.											
1		180.00		180.00		10.00		1		360.00		360.00											
I DECLARACIÓN DE LA MERCANCÍA												J OBSERVACIONES											
80 S. S.		81 S. S.		82 S. S.		83 S. S.		84 S. S.		85 S. S.		86 S. S.		87 S. S.		88 S. S.		89 S. S.		90 S. S.			
1		00008301		40.10.00-8		PARA CAJA DE CAUDALES		1		BX		10		11		360.00		U		360.00			
180.00		180.00		180.00		180.00		DIAL		FRONTAL		0											
TPCI		TPNO		TPNE		PAÍS DE ORIGEN		CÓDIGO		FOB USD		FLETE USD		SEGURO USD		2,077.20							
						ECUADOR		EC		2,077.20													
K FIRMAS Y SELLOS																							
 Guillermo Benavides L. <small>AGENTE IMPORTADOR DE BLENNAS</small>																							

DECLARACIÓN ADUANERA ÚNICA A

ECOMINT S.C.C.		CAE CORPORACIÓN ECUATORIANA COMERCIAL		REPÚBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA				16600287 A	
A ADUANERA / BANCO								B REFERENDO	
01 Nº ORDEN	02 AÑO	03 ADUANERA	04 CÓDIGO	05 RÉGIMEN	06 CÓDIGO	07 FECHA / HORA TX.	08 NÚMERO 055-2010-40-020561-1		
000733	2010	Quito	055	EXPORTACION A	40	25/05/2010 17:05	FECHA RECEP 25/05/2010		
09 S VTO. ENCL.	10 BANCO	11 CIUDAD	12 OFICINA	13 FECHA EMISIÓN	14 TIPO DESPACHO	15 HORA 17:05			
				//	0 NORMAL	AFORO AFORO DOCUMENTAL			
C CONTRIBUYENTE / AGENTE								T DECLARADO USD (IMP+CF, EOP+FOB)	
16 IMPORTADOR / EXPORTADOR CLAVESLAGARD CIA. LTDA.				17 TIPO Y Nº. DOC. ID.	18 DISTRITO	19 CIUDAD		20 T. 2,077.20	
21 DIRECCIÓN DE LAS TORONJAS 863 Y EL INCA				22 TELÉFONO	23 NIVEL COMERCIAL	24 CIU			
25 DECLARANTE / AGENTE BENAVIDEZ LOPEZ EDWIN GUILLERMO				26 CÓDIGO	27 SECTOR	28			
				0721	21	5239			
D RÉGIMEN PRECEDENTE / DEPÓSITO									
29 RÉGIMEN PRECEDENTE AÑO	30 SÉRIE	31 ADUANERA RÉGIMEN	32 FECHA ADEPT.	33 FECHA VENCIM.	34 DEPÓSITO	35 CÓDIGO	36 Nº DESP PAR		
021732	2010	Quito	20/05/2010	19/06/2010					
E CONSIGNANTE O CONSIGNATARIO / TRANSACCIÓN									
37 CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO LA GARD DO BRASIL LTDA.			38 DIRECCIÓN RUA JOSE LIMA FILHO 61 PARQUE			39 BENEFICIARIO DEL GIRO CLAVESLAGARD		40 PAÍS PROCED. / DESTINO BRASIL	
41 NATURALEZA TRANSACCIÓN		42 FORMA DE PAGO		43 EXCIE		44 C. ORG.		45 ALMACÉN	
11		23				NO		8000	
46 TPO DE TRATAMIENTO NORMAL			47 CÓDIGO DE SOLICITUD DE AFORO			48 CDD. DE PROD. ACOG. DESP. URGENTE		49 CÓDIGO DE ENDOSO	
								40	
F TRANSPORTE									
42 VÍA DE TRANSPORTE		43 CÓDIGO		44 FECHA EMBARQUE		45 FECHA LLEGADA		46 CARGA	
AEREA		4		21/05/2010		21/05/2010		GENERAL	
47 Cód. MANIFESTO		48 AÑO		49 TIPO MANIF.		50 S. MANIFESTO		51 ABL. CARGA / TRANSP.	
055		2010		05		004126		DITROS	
52 NOM. NAVEG. MATR. VEH.		53 ADUANERA SALIDA		54 VÍA SALIDA		55 ADUANERA DESTINO		56 TIPO DESTINO	
		055		4				2	
57 PAÍS DESTINO		58 T. TRAT.		59		60		61	
BRASIL		0							
G DETERMINACIÓN BASE IMPONIBLE									
62 CONCEPTO		63 MONEDA		64 T. CAMB. USD		65 TOTAL MONEDA TRANSACCIONES		66 TOTAL EN DÓLARES USD	
FOB		USD		1.0000000		2,077.20		2,077.20	
FLETE		USD		1.0000000					
SEGURO									
VALOR ADUANERA								2,077.20	
67 TOTAL SERIE / PARTIDAS		68 PESO NETO (Kg.)		69 PESO BRUTO (Kg.)		70 TOTAL BULTOS		71 TOTAL CONTENEDORES	
1		180.00		181.00		36.00		360.00	
72 TOTAL U. FÍSICAS		73 TOTAL U. COM.		74		75		76	
360.00		360.00							
H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO									
77 CLASE		78 NÚMERO		79 TIPO		80 EMISIÓN		81 VIGENCIA	
						EMISOR PAÍS FECHA		DESDE HASTA	
T0		0003549		10		CLAVESLAGARD EC 18/05/2010		18/05/2010	
T1		013313168433		11		LACSA EC 21/05/2010		21/05/2010	
T2		021732		28		CAE EC 20/05/2010		20/05/2010	
T3		3711841		41		CORPEI EC 25/06/2010		25/06/2010	
T4									
T5									
T6									
T7									
T8									
T9									
I DECLARACIÓN DE LA MERCANCÍA									
82 Nº. SERIE		83 TIPO SUBPARTIDA		84 BREVE DESCRIPCIÓN		85 S		86 BULTOS	
1		10000830		1.40.10.00-8 PARA CAJA DE CAUDALES		1		CL. CART. TP. CART. U. FÍSICAS U. COM.	
87 TPOC		88 TPOB		89 PAÍS DE ORIGEN		90 CÓDIGO		91 FOB USD	
				ECUADOR		EC		2,077.20	
92 FLETE USD		93 SEGURO USD		94 CIF USD		95		96	
				2,077.20					
J OBSERVACIONES									
97 SECUENCIA		98 TIPO OBS.		99 CONTENIDO OBS.		100		101	
								1 de 1	
K FIRMAS Y SELLOS									
102 FIRMA CONTRIBUYENTE			103 FIRMA DECLARANTE			104 OBSERVACIONES		105 CDD. Y FIRMA AFORADOR	



PROFORMA N° 453-0123
RUC 1791973992001
TELF: 282-1438
QUITUS 777 CALDERÓN
Email: canel@puntonet.ec

CLIENTE: Diana Pogo				
DIRECCIÓN: Urb. Sta. Mónica Valle Chillos				
Vendedor	Alexandra Ortiz	FECHA PROFORMA:	18-may-10	
Tipo venta	Producción	VALIDO HASTA:	19-jun-10	
ref.diseño	"Oficina"			
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR U.	VALOR T
567 776	SILLA SANDALO II Madera Lacada (2 palancas)	3	62,50	187,5
8 216 MDC	FRENTES DE ESTACIÓN CON CAJONES	2	195,00	390
411 B2	COUNTER CON CAJONERA DER. MELA	1	255,40	255,40
2765 ACH	ARCHIVADORES MADERA LACADA 3 CAJONES	6	68,50	411,00
TOTAL USD.			1243,90	

SON: MIL DOSCIENTOS CUARENTA Y TRES 90/100 DÓLARES

FORMA PAGO: 60% A LA FIRMA Y 40% CONTRA ENTREGA

VALIDEZ OFERTA: 30 DIAS

PLAZO ENTREGA: a partir del pago del anticipo, aprobación de planos, definición de colores y que el área este en condiciones de empezar la obra.

NOTA: La factura comercial se hará sobre medidas y piezas realmente instaladas en obra. Revisada la proforma apruebo la fabricación de los rubros descritos y acepto que en caso de cambios y/o aumentos estos se sujetaran a nuevas condiciones de pago y plazos de entrega.



Medardo Alfaro E3-128 y Hermandad Ferroviaria
Tel.: 2 819-700
QUITO - ECUADOR

R.U.C.: 1713552543001
MARTINEZ QUICHIMBO PABLO ENMANUEL
AUT. S.R.I.: 1107448272

FACTURA N° 001-001

0000319

FECHA DE EMISIÓN: 17 DE MAYO DE 2010

WELL COMP
Soluciones Informáticas,
ventas de hardware y software,
servicio técnico, administración de redes

CLIENTE: DIANA POGO	CÓDIGO	F. DE VENCIMIENTO: 17-may-10	VENDEDOR: P.M
R.U.C.: 172017042001	TELÉFONO 2342336	TERMINO / PAGO: CONTADO	GUÍA DE REMISIÓN
DIRECCIÓN: VALLE DE LOS CHILLOS	VÍA DE ENVÍO	O. / COMPRA:	O. VENTA:
CIUDAD: QUITO			

CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	VALOR TOTAL
3	COMPUTADORAS	741,07	2.223,21
1	IMPRESORA	250,00	250,00
1	SCANNER	111,61	111,61

SON: **DOS MIL OCHOCIENTOS NOVENTA Y CINCO DOLARES CON 00/100 CENTAVOS**

DEBO Y PAGARE EN FAVOR DE Well Comp EN EL PLAZO AGUI ESTIPULADO. EL VALOR CONSTANTE EN ESTA FACTURA. POR LA MERCADERIA DETALLADA EN LA MISMA. RECIBIDA EN ESTA FACTURA A TOTAL Y ENTERA SATISFACCION. EN CASO DE MORA, RECONOCERÉ ADENAS EL INTERÉS LEGAL VIENTE CALCULADO A LA POCA EN QUE SE EFECTUE EL PAGO EFECTIVO. RENUNCIO DOMICILIO Y ME SUJETO A LOS JUICES COMPETENTES DE LA CIUDAD DE QUITO Y AL TRÁMITE DEL JUICIO EJECUTIVO O VERBAL SUMARIO, MA ELECCION DEL ACTOR, RENUNCIO A LA POSIBILIDAD DE SOLICITAR DEVOLUCION DE LA MERCADERIA SIN PROTESTO.

POR Well Comp

RECIBI CONFORME

SUBTOTAL	2.584,82
DESCUENTO	
BASE IMPONIBLE	2.584,82
0 % I.V.A.	
12 % I.V.A.	310,18
TOTAL	2.895,00

ARTOS ANDINO FAUSTO RENE REVAJ IMPRESORA RUC 1707079735001 AUT. SRI.: 2728 IMPRESIÓN: SEPTIEMBRE 2009 DEL 251 AL 450

VALIDO PARA SU EMISIÓN HASTA SEPTIEMBRE DEL 2010

**TABLA 37. SUPERFICIE, PRODUCCIÓN Y VENTAS, SEGÚN REGIÓN Y PROVINCIA
YUCA (Raíz fresca)**

Definiciones, períodos, significados de abreviaturas y símbolos, ver texto

REGIÓN Y PROVINCIA		SUPERFICIE (Has)		PRODUCCIÓN (Tm)	VENTAS (Tm)
		Sembrada	Cosechada		
TOTAL NACIONAL		21.921	19.964	102.277	87.075
REGIÓN SIERRA		5.831	5.134	17.208	15.505
REGIÓN COSTA		5.875	5.026	16.387	13.229
REGIÓN ORIENTAL		10.214	9.805	68.683	58.341
REGIÓN SIERRA					
AZUAY	Solo	*	*	76	60
	Asociado
BOLÍVAR	Solo	*	*	*	.
	Asociado
CAÑAR	Solo	*	*	48	.
	Asociado	*	*	17	.
CARCHI	Solo	*	*	*	.
	Asociado
COTOPAXI	Solo	1.092	1.092	5.273	5.267
	Asociado	1.297	817	200	173
CHIMBORAZO	Solo	*	*	*	.
	Asociado
IMBABURA	Solo	65	65	112	66
	Asociado
LOJA	Solo	1.017	975	1.667	815
	Asociado	193	193	64	.
PICHINCHA	Solo	1.714	1.714	9.244	8.727
	Asociado	390	220	495	397
TUNGURAHUA	Solo	*	*	*	.
	Asociado	*	*	*	.
REGIÓN COSTA					
EL ORO	Solo	77	77	194	92

	Asociado	*	*	167	145
ESMERALDAS	Solo	406	406	271	114
	Asociado	*	*	127	*
GUAYAS	Solo	105	94	332	304
	Asociado	153	151	112	102
LOS RÍOS	Solo	1.393	1.208	9.109	8.608
	Asociado	*	*	*	*
MANABÍ	Solo	1.480	1.288	3.272	1.404
	Asociado	2.159	1.705	2.794	2.451
REGIÓN ORIENTAL					
NORORIENTE	Solo	1.551	1.502	5.120	1.718
	Asociado	134	134	201	30
CENTRO-SURORIENTE	Solo	4.519	4.519	58.983	55.362
	Asociado	4.011	3.650	4.377	1.230

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INEC) ESPAC - 2008

* Dato oculto por confiabilidad y confidencialidad estadística