

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y
ADUANAS**

**“PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD DE EXPORTACION DE COBIJAS DE
LANA HACIA EL MERCADO DE OTTAWA – CANADÁ”**

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

AUTOR: EDGAR ESTEBAN VELEZ INGA

DIRECTOR DE TESIS: ECO. MARCO CANELOS

QUITO – ECUADOR

2010

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios, y de manera muy especial a mi madre Amparito Inga, a mis hermanos Carlos y Diego, quienes han estado en todo momento a mi lado apoyándome en cada una de las circunstancias que se me han presentado en la realización del presente trabajo.

A mis abuelitos María Dolores y José Inga, quienes junto a mi madre son mi fuente de inspiración para enfrentar todas las adversidades que se me han presentado; y a mi novia Mayra quien siempre ha sabido brindarme una palabra de aliento y apoyo cuando ha sido necesario.

AGRADECIMIENTO

A mi tutor Economista Marco Canelos, quien me ha guiado y ayudado para que este proyecto sea posible; a mis amigos y compañeros de trabajo quienes con sus palabras de aliento han permitido que no decaiga en el transcurso de la presente tesis, y pueda culminarla con éxito.

A la Universidad Tecnológica Equinoccial, y a sus docentes quienes durante mi carrera universitaria han inculcado grandes valores en mi persona y muchos conocimientos que son y serán de gran ayuda durante mi vida profesional.

Índice

Capítulo 1

Antecedentes

1.1 Antecedentes históricos	1
1.2 Antecedentes del sector textil	2
1.3 Características de los textiles ecuatorianos	7
1.4 Delimitación	9
1.5 Descripción del problema	9
1.6 Objetivo general	9
1.7 Objetivos Específicos	10
1.8 Hipótesis	10

Capítulo 2

Base legal

2.1 Instituciones relacionadas	11
2.1.1 Introducción	11
2.1.2 Principales entidades	11
2.2 Leyes conexas	14
2.3 Constitución de la compañía	16

Capítulo 3

Estudio de mercado

3.1 Objetivo general	21
3.2 Objetivos específicos	21
3.3 Análisis del producto	21
3.4 Producción ecuatoriana	23
3.5 Exportaciones ecuatorianas	25
3.6 Producción mundial	27
3.7 Comercio internacional referente a las Importaciones mundiales	34

3.8 Comercio internacional referente a las Exportaciones mundiales	36
3.9 Relaciones comerciales entre Ecuador y Canadá	37
3.10 Principales exportaciones de Ecuador a Canadá	40
3.11 Principales importaciones de Ecuador a Canadá	42
3.12 Balanza comercial	44
3.13 Metodología para cuantificar la demanda	45
3.13.1 Cuadro histórico de las Importaciones	46
3.13.2 Proyección de las importaciones	47
3.13.3 Cuadro histórico de las Exportaciones	49
3.13.4 Proyección de las exportaciones	50
3.13.5 Consumo aparente	52
3.13.6 Población de Canadá	53
3.13.7 Proyección de la población	56
3.13.8 Consumo per – cápita	58
3.13.9 Consumo recomendado	59
3.13.10 Demanda insatisfecha	60
3.13.11 Oferta del proyecto	62
3.14 Competencia	64
3.15 Canal de Distribución	65
3.16 Precio	65
3.17 Promoción	65

Capitulo 4

Estudio técnico

4.1 Tamaño del proyecto	67
4.1.1 Demanda	67
4.1.2 Financiamiento	68
4.1.3 Organización	68
4.2 Localización	70
4.2.1 Macro localización	70
4.2.2 Micro localización	71

Capítulo 5

Comercio exterior

5.1 Proceso de exportación	72
5.2 Cubicaje	72
5.3 Condiciones de negociación	75
5.3.1 Sistema de medida	75
5.3.2 Incoterms	75
5.3.3 Embalaje	76
5.3.4 Condiciones de pago	76
5.4 Trámites de exportación en Ecuador	76
5.5 Procedimiento aduanero	80
5.6 Gastos de exportación	83
5.6.1 Transporte hacia el puerto de embarque	83
5.6.2 Seguro hasta el puerto de embarque internacional	84
5.6.3 Tasa de almacenaje	84
5.6.4 Trámites aduaneros	84
5.6.5 CORPEI	86
5.6.6 Manipuleo en el puerto de embarque internacional	86
5.6.7 Gastos bancarios	86
5.6.8 Tránsito internacional	87
5.6.8.1 Transporte marítimo desde el puerto de embarque hasta el puerto de desembarque	88
5.6.8.2 Seguro internacional	88
5.6.9 Fijación del precio de exportación	89
5.7 Trámites obligatorios para ingresar al mercado Canadá	90

Capítulo 6

Inversiones y financiamiento

6.1	Objetivos del estudio de inversiones y financiamiento	94
6.2	Inversiones del proyecto	94
6.2.1	Activos fijos tangibles	95
6.2.1.1	Terreno	95
6.2.1.2	Construcciones	96
6.2.1.3	Vehículo	96
6.2.1.4	Herramientas	97
6.2.1.5	Maquinaria y Equipo	97
6.2.1.6	Equipos de cómputo	98
6.2.1.7	Muebles y enseres	98
6.2.1.8	Equipos de Oficina	99
6.2.2	Activos intangibles	99
6.2.3	Capital de trabajo	100
6.3	Financiamiento de la deuda	101
6.3.1	Estructura de la deuda	101
6.3.2	Amortización de la deuda	102

Capítulo 7

Costos, gastos e ingresos

7.1	Objetivos del estudio de costos, gastos e ingresos	104
7.2	Costos del proyecto	104
7.2.1	Costos de producción	104
7.2.2	Costos directos	105
7.2.2.1	Materia prima	105
7.2.2.2	Mano de obra directa	105
7.2.3	Costos indirectos	106
7.2.3.1	Materiales indirectos	106

7.2.3.2 Mano de obra indirecta	107
7.2.3.3 Insumos	107
7.2.4 Gastos indirectos de fabricación	108
7.2.4.1 Mantenimiento y reparación	108
7.2.4.2 Seguros	108
7.2.4.3 Depreciaciones y amortizaciones	109
7.2.5 Gastos administrativos	110
7.2.6 Gastos de ventas	111
7.2.7 Gastos financieros	112
7.3 Costos totales del proyecto	112
7.4 Ingresos del proyecto	114

Capítulo 8

Evaluación del Proyecto

8.1 Objetivos de la Evaluación del Proyecto	116
8.2 Estado de Situación Inicial (Balance General)	117
8.3 Estado de Resultados	118
8.4 Flujo de Caja	120
8.5 Indicadores de Rentabilidad	122
8.5.1 Costo de Oportunidad	122
8.5.2 Valor Actual Neto (VAN)	123
8.5.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)	125
8.5.4 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)	126
8.5.5 Punto de equilibrio	127
8.6 Indicadores Financieros	131
8.6.1 Índice de Endeudamiento (IE)	131
8.6.2 Índice de Rentabilidad Sobre las Ventas (IR)	132
8.6.3 Índice de Rentabilidad sobre la inversión (IRI)	132
8.6.4 Rendimiento del Capital Propio (RCP)	133
8.6.5 Índice de Cobertura de Intereses (ICI)	133

Capítulo 9

Conclusiones y Recomendaciones

9.1 Conclusiones	134
9.2 Recomendaciones	136

Bibliografía

Anexos

Capítulo 1

Antecedentes

1.1 Antecedentes históricos

“Datos de los primeros cronistas españoles, los estudios arqueológicos y las fuentes etnohistóricas, la toponimia, identifican a Imbabura como el territorio de la Confederación Caranqui-Cayapa-Colorado, una región con un desarrollo histórico común con pautas similares de conducta económica y sociocultural, que se extendía por el norte hasta el río Chota, al sur, el río Guayllabamba y su afluente el Pisque, hacia el occidente a Intag y Lita y hacia el oriente, la región de Pimampiro y Oyacachi, respectivamente. Era un territorio con unidad étnico-cultural, y una cuasi - identidad lingüística en el que sobresalieron los pueblos de Pimampiro, Otavalo, Caranqui, Cochisquí y Cayambe, Intag, Quilca y Cahuasquí.

Fue un espacio geográfico habitado por campesinos y agricultores, organizados en ayllus, dirigidos por un curaca o jefe. Tenían su religión. Los elementos naturales eran sus dioses. Complementaban su economía de subsistencia con labores artesanales y un incipiente comercio.

Los Cayambes y Caranquis eran dueños de una cultura bastante homogénea. Estaban estratificados en clases, conocían el telar horizontal, el algodón, la lana, la cabuya y la cerámica; pulían la piedra, grababan en concha y hueso, fundían metales; tenían espejos y plumeros; dominaban la cestería utilizando bejucos y totoras; sabían esculpir signos convencionales, poseían una gran gama de tintes para teñir sus tejidos con colores firmes; cultivaban la tierra con artefactos rudimentarios de piedra y madera; construían puentes colgantes con sogas y lianas como los que ahora se ven en la cuenca del Intag y levantaban viviendas de piedra y tierra.

También practicaban el comercio de trueque, intercambiando plumas de colores, conchas, hojas de tabaco, maíz, sal, algodón.”¹

¹ Microsoft, ENCARTA; 2008. 1993 – 2007 Microsoft Corporation.

Su organización política les permitió desarrollar alianzas, cohesión política que les habría convertido en una nación-estado, eso les facilitaron, por cerca de 20 años, la defensa exitosa de la soberanía regional.

Otavalo, región única tallada en un valle interandino, rodeado por los volcanes Cotacachi, Imbabura, Mojanda y refrescado por la legendaria Imbakucha o lago San Pablo, uno de los más grandes y hermosos del país y de Los Andes.

Los Kichwa Otavalo, etnia indígena a quien debe su nombre la ciudad y toda la región, es una de la América India que debido a un proceso sociocultural propio que le ha permitido fortalecer sus costumbres y tradiciones donde su música y la habilidad artesanal-textil, constituyen hoy su carta de presentación al mundo.

Por su ubicación, Otavalo es el más importante y principal eje articulador del turismo de la región norte del país; desde aquí se puede acceder a distintas áreas protegidas de la costa, sierra y Amazonía norte, a docenas de encantadoras lagunas, a bosques tropicales y ecosistemas de páramo, a míticas montañas e imponentes nevados, complejos arqueológicos y distintos pueblos y culturas vivas.

1.2 Antecedentes del sector textil

Las manufacturas textiles son la carta de presentación de los indígenas otavaleños. Los diversos productos, como tapices, sacos, gorras, entre otras prendas de vestir y decorativas, son comercializados a nivel nacional e internacional. Además, constituyen un atractivo que se puede apreciar en la plaza artesanal Centenario, también conocida como Plaza de los Ponchos.

GENERALIDADES DE LA INDUSTRIA TEXTIL

Textil: término genérico (derivado del latín texere, “tejer”) aplicado originalmente a las telas tejidas, pero que hoy se utiliza también para filamentos, hilazas e hilos sintéticos, así como para los materiales tejidos, hilados, fieltros, acolchados, trenzados, adheridos, anudados o bordados que se fabrican a partir de los mismos.

También se usa para referirse a telas no tejidas producidas mediante la unión mecánica o química de fibras.

FIBRAS TEXTILES

“El término fibras textiles se refiere a las que se pueden hilar o utilizar para fabricar telas mediante operaciones como tejido, trenzado o fieltro. El tejido, una de las primeras actividades artesanales, ya se practicaba en el neolítico, como lo demuestran los fragmentos de fibras de lino hallados en los restos de poblados lacustres de Suiza. En el antiguo Egipto los primeros textiles se tejían con lino; en la India, Perú y Camboya con algodón; en Europa meridional con lana y en China con seda.

- **LINO:** Los primeros en utilizar el lino fueron los antiguos egipcios (probablemente la palabra lino se deriva de un vocablo egipcio).
- **LANA:** Los antiguos pueblos del Cáucaso vestían mantos de lana denominados shal (de donde deriva la palabra chal). Las ovejas se criaban por su lana —además por su carne y su piel— en toda la zona mediterránea.
- **ALGODÓN:** Aunque el algodón es la fibra textil más común en la actualidad, fue la última fibra natural en alcanzar importancia comercial. En el siglo V a.C. el historiador griego Heródoto informaba que uno de los productos valiosos de la India era una planta silvestre cuyo fruto era el vellón.
- En América, los habitantes del México prehispánico utilizaban algodón para elaborar telas. Durante los siglos XV y XVI los exploradores europeos encontraron textiles de algodón en las Antillas y Sudamérica. se convirtió en la fibra más importante del mundo en cuanto a su cantidad, su bajo costo y su utilidad.”²

² **GARZÓN**, Armando; “Gran Diccionario Enciclopédico Visual”; Segunda Edición; Colombia 1994.

PRODUCCIÓN TEXTIL

“La producción y distribución de textiles es relativamente complicada. Según el tipo de tela, la materia prima —tanto las fibras vegetales o animales como los productos químicos— puede prepararse de forma independiente o como etapa preliminar en la fabricación de la tela; por tanto, el número de procesos distintos implicados en la producción varía según cada producto textil.

La primera etapa en la fabricación de textiles implica la producción de la materia prima, ya sea el cultivo de algodón, lino u otras plantas, la cría de ovejas o gusanos de seda, o la producción química de fibras; a continuación, la fibra se hila y posteriormente se usa el hilo para tejer las telas. Después del teñido y el acabado, el material puede suministrarse directamente a un fabricante de productos textiles o a un minorista que lo vende a particulares que confeccionan prendas de vestir o ropa de casa.

- **Procesado de la fibra:** La fibra de algodón, el vellón de las ovejas o el lino deben ser procesados antes de hilarlos. El algodón en bruto se procesa con la desmotadora, que elimina las semillas y otras impurezas, antes de ser transportado en balas a la hilatura. Para obtener a partir del lino una fibra susceptible de ser hilada se utilizan diversas operaciones mecánicas y químicas. La lana debe ser clasificada y lavada antes de su hilado. La seda se desenrolla de los capullos después de ablandar la goma natural en agua caliente, lo que permite una separación fácil sin romper las finas fibras. Los filamentos continuos se agrupan y se tuercen para formar hilos de varias hebras; los filamentos rotos y el material de desecho se hilan de forma similar a la empleada para las fibras de algodón, lana o lino. Las fibras sintéticas se suministran en forma de filamentos o de fibras cortas; la fibra de filamento continuo se convierte en hilo igual que la seda. Las fibras sintéticas cortas se procesan antes del hilado de forma similar al algodón crudo o la lana.

- **Hilado** Para obtener hilo a partir de filamentos continuos basta torcerlos, pero en el caso de las fibras cortas hay que cardarlas para combinar las fibras en una estructura continua semejante a la de una cuerda, peinarlas para estirar las fibras largas y torcer las hebras continuas resultantes. El torcer más o menos los hilos determina algunas de sus características; una torsión ligera proporciona telas de superficie suave, mientras que los hilos muy torcidos producen tejidos de superficie dura, resistentes a la abrasión y menos propensos a ensuciarse y arrugarse; sin embargo, los tejidos hechos con hilos muy torcidos encogen más.
- **Tejido:** Para tejer se utiliza el telar y dos conjuntos de hilos, denominados respectivamente urdimbre (o pie) y trama. Los hilos de la urdimbre van a lo largo del telar, mientras que los de la trama van en dirección transversal. La urdimbre está arrollada en enormes bobinas llamadas enjulios o enjullos, situadas a los pies del telar, y se enhebra en el telar formando una serie de hilos paralelos. La trama se suministra por los lados del telar desde unas bobinas que se cambian automática o manualmente cuando se acaba el hilo. La lanzadera del telar hace pasar los hilos de la trama a través del telar, entrelazándolos perpendicularmente con la urdimbre. Modificando el número de hilos de la urdimbre y alterando la secuencia con la que se levantan o se bajan se logran diferentes dibujos y texturas. Durante el tejido, una capa protectora provisional conocida como imprimación protege los hilos de la urdimbre para evitar que se dañen.
- **Teñido y estampado:** Los textiles pueden teñirse de distintas formas: las telas pueden colorearse una vez tejidas (tinte en la pieza), pueden teñirse las fibras sueltas en una cuba (tinte en bruto) y, por último, puede teñirse el hilo o filamento antes de tejerlo (tinte en el hilo). Los hilos sintéticos también pueden recibir un tinte previo incorporando pigmentos coloreados en la solución de hilado antes de extruir los filamentos a través de las boquillas de hilatura (tinte en masa o solución). El principal método para estampar dibujos en textiles es el huecograbado mediante rodillos; en este proceso el dibujo se graba en rodillos de cobre (un rodillo para cada color) y se llenan las depresiones de los rodillos con pasta de estampado; a continuación se pasa la tela por los rodillos. Otro proceso de estampado es la impresión en relieve; en este caso, el dibujo está elevado

sobre la superficie del rodillo y las partes altas se cubren con tinta. El estampado con retícula se realiza trazando el dibujo en una retícula plana o cilíndrica que sirve como plantilla, la cual se coloca sobre el tejido y se aplica el tinte haciéndolo pasar por las aberturas de la plantilla. El estampado manual con retícula está siendo sustituido por máquinas automáticas.”³

INDUSTRIA DE LA LANA

El primer paso en el procesado de la lana para hacer tejidos es ordenar las fibras. Como cada vellón es independiente, se separan en montones de características similares, atendiendo sobre todo a su calidad y longitud. Después de separarlos, se limpian, ya que la lana está impregnada de una sustancia grasienta compuesta por lanolina y churre. La grasa y suciedad se eliminan con detergentes y jabones básicos y la lanolina se utiliza para la fabricación de muchos productos.

La lana limpia se desenreda y se estira en una capa fina y continua durante el proceso de cardado. Las fibras pasan por la cardadora, provista de unos cilindros con alambres flexibles que convierten la lana en un manto delgado y uniforme. El procesado de la lana cardada varía según el método de hilatura que se vaya a utilizar.

Los tejidos de lana cardada, como la que se tejen con hebras pesadas formadas por fibras cortas desordenadas, por lo que estos tejidos son gruesos y con una superficie difusa. Los tejidos de lana peinada, como la tela de gabardina, se tejen con hilados compuestos por fibras largas y delgadas, trenzadas y apretadas para formar una superficie lisa.

Para hilar la lana cardada, el manto se divide en cintas finas que se frotan, enrollan y estiran para formar el hilo. Para hilar la lana peinada, la lana se procesa en unas máquinas peinatoras que colocan en la misma dirección las fibras largas. La hebra resultante se aprieta haciéndola pasar por varias máquinas hasta obtener un hilo fino.

³ **LEGIS**, Edit; “Confecciones y textiles de América Latina”, Primera Edición, 1995.



1.3 Características de los textiles ecuatorianos

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

Posteriormente, las primeras industrias que aparecieron se dedicaron al procesamiento de la lana, hasta que a inicios del siglo XX se introduce el algodón, siendo la década de 1950 cuando se consolida la utilización de esta fibra. Hoy por hoy, la industria textil ecuatoriana fabrica productos provenientes de todo tipo de fibras, siendo las más utilizadas el ya mencionado algodón, el poliéster, el nylon, los acrílicos, la lana y la seda.

A lo largo del tiempo, las diversas empresas dedicadas a la actividad textil ubicaron sus instalaciones en diferentes ciudades del país. Sin embargo, se puede afirmar que las provincias con mayor número de industrias dedicadas a esta actividad son: Pichincha, Imbabura, Guayas, Azuay y Tungurahua.

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

El sector textil genera varias plazas de empleo directo en el país, llegando a ser el segundo sector manufacturero que más mano de obra emplea, después del sector de alimentos, bebidas y tabacos. Según estimaciones hechas por la Asociación de

Industriales Textiles del Ecuador – AITE, al rededor de 25.000 personas laboran directamente en empresas textiles, y más de 100.000 lo hacen indirectamente.

Por regla general, las empresas textiles ecuatorianas concentraron la mayor parte de sus ventas en el mercado local, aunque siempre ha existido vocación exportadora. A partir de la década de los 90, las exportaciones textiles fueron incrementándose, salvo por algunas caídas en los años 1998 y 1999.

En el año 2000, momento en el que Ecuador adoptó la dolarización, se produce un incremento de las exportaciones del 8,14% con relación a las de 1999, lo que marca una tendencia que empezó a ser normal durante este nuevo milenio; únicamente en el 2002 se produce una disminución de las exportaciones textiles, rápidamente recuperada en los siguientes dos años, llegando a exportar cerca de 90 millones de dólares en el 2004, superando el pico más alto en los últimos 10 años (1997 – 82 millones de dólares exportados).

Durante los primeros nueve meses del año 2006, el sector ha exportado alrededor de 60 millones de dólares, por lo que estimamos una disminución de las exportaciones textiles con relación a las del año anterior (2005). Esta disminución se debe a un sinnúmero de factores, siendo el principal la eliminación de las cuotas de importación que impusieron tanto Estados Unidos como la Unión Europea a los productos textiles elaborados en China, lo que permitió a ese país inundar los dos mercados más importantes del mundo (solo Estados Unidos importa cerca de 120 mil millones de dólares al año en productos textiles); también influyó la incertidumbre generada una vez que se suspendió la negociación del TLC con Estados Unidos y la probabilidad de no lograr un extensión del ATPDEA.

Concientes que el desarrollo del sector está directamente relacionado con las exportaciones, los industriales textiles han invertido en la adquisición de nueva maquinaria que les permita ser más competitivos frente a una economía globalizada. Así mismo, las empresas invierten en programas de capacitación para el personal de las plantas, con el afán de incrementar los niveles de eficiencia y productividad; la intención es mejorar los índices de producción actuales, e innovar en la creación de nuevos productos que satisfagan la demanda internacional.”⁴

⁴ http://www.aite.com.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=7&Itemid=12

Lógicamente este esfuerzo para ser competitivos debe ser compartido. El requerimiento de la industria es que el costo país disminuya hasta llegar al menos a los niveles de la región, especialmente en lo que respecta al costo laboral, de energía eléctrica, las tarifas en telecomunicaciones y los fletes del transporte de carga, que son algunos de los principales rubros que afectan los costos de producción de la industria textil. Así mismo, se requiere un régimen laboral flexible y una Aduana que facilite el comercio exterior, que erradique el contrabando y que sea incorruptible.

1.4 Delimitación:

La presente tesis se dirige a la exportación de cobijas de lana hacia el mercado canadiense, concretamente al mercado de Ottawa capital de Canadá la cual cuenta con 1.148.785 habitantes aproximadamente, de los cuales la población económicamente activa corresponde al 45%.

Se realizará un estudio histórico desde el año 2004 hasta el 2008 de la demanda que Canadá ha presentado referente a las cobijas de lana y presentaremos una proyección de la demanda hasta el año 2018.

1.5 Descripción del problema:

El mercado de Ottawa – Canadá no conoce productos manufacturados en Ecuador como son las cobijas de lana, por lo cual no se lo ha tomado como un mercado potencial, ni se ha adquirido posibles socios comerciales en este mercado.

1.6 Objetivo general:

Conocer si las cobijas de lana ecuatorianas serán aceptadas en el mercado de Ottawa – Canadá.

1.7 Objetivos Específicos:

- Analizar si se ha producido un incremento en las importaciones de cobijas de lana en el mercado establecido.
- Cumplir con todos los requerimientos tanto en calidad como en precios que establece el mercado de Canadá para que se nos permita la comercialización de nuestras cobijas en dicho mercado.
- Establecer una ruta para el transporte de las cobijas de lana que permita que nuestros productos no lleguen a tener un precio elevado y sea competitivo en Ottawa- Canadá.
- Tener la capacidad de oferta de las cobijas de lana hacia el mercado canadiense para satisfacer las necesidades de este mercado objetivo.
- Cumplir con la demanda del producto que nos establezca el mercado canadiense.

1.8 Hipótesis:

Las cobijas de lana producidas en Otavalo van a ser aceptadas en el mercado de Ottawa – Canadá, debido a que en el proceso de producción se cumplen las normas de calidad internacionales, además se ha experimentado un crecimiento en las importaciones de este producto en este mercado.

Capítulo 2

Base legal

2.1 Instituciones relacionadas

2.1.1 Introducción

De conformidad con las leyes de la República del Ecuador para que una compañía de cualquier índole pueda funcionar legalmente y desempeñarse comercialmente para lo que fue creada, debe cumplir con ciertas formalidades y requisitos legales que le permitan a la compañía cumplir con sus funciones sin ningún impedimento legal.

Tomando en cuenta estos antecedentes es necesario comprender que debido a las características de “*ABRITEX CIA. LTDA.*” al ser una compañía exportadora de cobijas de lana deberá mantener una estrecha relación con algunas de las entidades gubernamentales de nuestro país relacionadas con el funcionamiento de la compañía como tal y con comercio internacional principalmente.

2.1.2 Principales entidades

A continuación se presenta una breve descripción de las principales entidades e instituciones relacionadas con la compañía “*ABRITEX CIA. LTDA.*”:

- **Superintendencia de Compañías**

Es un organismo técnico y autónomo que tiene como misión controlar y fortalecer la actividad societaria en el Ecuador.

Para que la compañía exportadora “*ABRITEX CIA. LTDA.*” pueda funcionar como tal, debe acudir a este organismo para tramitar su legal constitución según lo que establece la Ley de Compañías.

- **Servicio de Rentas Internas (SRI)**

“Es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley y la ejecución de la política tributaria del país.”⁵
La compañía establecida como una persona jurídica legalmente constituida deberá cumplir con sus obligaciones tributarias mediante RUC (Registro Único de Contribuyentes) ante el SRI.

- **Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO)**

El Ministerio de Industria y Productividad MIPRO tendrá como objetivo reactivar y fomentar la industria nacional, elevar sostenidamente la capacidad tecnológica y la competitividad de la industria ecuatoriana para consolidar su posicionamiento en el mercado interno y, hacer posible su participación creciente en los mercados internacionales.

- **Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE)**

“Es una empresa estatal y autónoma, orientada al servicio aduanero del usuario nacional e internacional. La CAE debe administrar los servicios aduaneros en forma ágil y transparente, orientados hacia la facilitación y control de la gestión aduanera en el comercio exterior actual, sobre la base de procesos integrados y automatizados, que garanticen la excelencia en el servicio a los usuarios externos e internos.”⁶ Esta institución pública se relaciona con la compañía “*ABRITEX CIA. LTDA.*” ya que nos dedicaremos a las actividades relacionadas con el Comercio Exterior y obligatoriamente deberemos trabajar con esta entidad para realizar ciertos trámites aduaneros que le competen.

⁵ Servicio de Rentas Interna

⁶ Corporación Aduanera Ecuatoriana

- **Corporación Financiera Nacional (CFN)**

Corporación Financiera Nacional banca de desarrollo del Ecuador, es una institución financiera pública, cuya misión consiste en canalizar productos financieros y no financieros alineados al Plan Nacional de Desarrollo para servir a los sectores productivos del país. La CFN durante su trayectoria institucional, ha consolidado su actividad crediticia, reiterando el compromiso de continuar sirviendo al sector productivo con especial atención a la micro y pequeña empresa apoyándoles adicionalmente en programas de capacitación, asistencia técnica y firma de convenios interinstitucionales para el fomento productivo buscando mejorar y resaltar la gestión empresarial como fuente de competitividad a mediano y largo plazo.

- **Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI)**

Es una institución privada, sin fines de lucro, con patrimonio y fondos propios reconocida por el Estado. La CORPEI presenta asistencia técnica y sectorial, información, asesoría, capacitación, publicaciones especializadas, etc. Esta institución promueve las inversiones directas hacia el Ecuador, teniendo como objetivo primordial la promoción de proyectos de inversión no petroleras.

- **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 de forma conjunta los lineamientos de 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. La institución fue creada en el marco de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI) y se busca la participación real del sector privado en su aplicación.

2.2 Leyes conexas

- Ley de Compañías

La ley de Compañías se encarga de regular el funcionamiento de todas personas jurídicas que se dedican a alguna actividad comercial, a través de la Superintendencia de Compañías.

Requisitos de Inscripción para Sociedades bajo control de la Superintendencia de Compañías

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

- ✓ Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía o del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa vigente (extranjeros residentes Visa 10 y No residentes Visa 12).
- ✓ Los ecuatorianos, presentarán el original del certificado de votación del último proceso electoral, hasta un año posterior a su emisión por parte del Tribunal Supremo Electoral (TSE).

Para la inscripción de la organización, deberán presentar los siguientes requisitos:

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

- ✓ Adicionalmente se deberá adjuntar Carta suscrita por el contador del sujeto pasivo (con copia de cédula de identidad adjunta), certificando su relación laboral o contractual con el contribuyente.

- **Ley Orgánica de Aduanas**

“La presente Ley regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero. Mercancías son los bienes corporales muebles de cualquier clase. En todo lo que no se halle expresamente previstos en esta ley, se aplicaran las normas del Código Tributario y más leyes generales y especiales”⁷

- **Ley de Régimen Tributario Interno**

La Ley de Régimen Tributario Interno reglamenta la estructura tributaria ecuatoriana con el fin de ordenar el universo de impuestos en el Ecuador, por lo cual se ha clasificado la estructura tributaria en:

- Impuesto a la Renta
- Impuesto a consumos especiales
- Impuestos específicos
- Impuestos a los activos
- Impuestos al comercio exterior
- Impuestos a gobiernos seccionales
- Otros costos fiscales.

⁷ Ley Orgánica de Aduanas

- **Código de Comercio**

“El código de Comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes”⁸

- **Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI)**

“La presente ley tiene por objeto 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 de bienestar de la población”.⁹

2.3 Constitución de la compañía

De acuerdo con la Ley de Compañías cuatro personas hemos tomado la decisión de constituir una compañía limitada con el nombre “*ABRITEX CIA. LTDA*”, la decisión ha sido tomada vista la gran producción de textiles de lana en nuestro país y su gran calidad la cual es apreciada en muchos mercados internacionales.

⁸ Código de Comercio

⁹ Ley de Comercio exterior e Inversión

COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

CONCEPTO

La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus operaciones individuales y hacen el comercio bajo su razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras “Compañía Limitada” o su correspondiente

NATURALEZA

“La compañía de responsabilidad limitada es siempre mercantil, pero sus integrantes por el hecho de constituirla, no adquieren la calidad de comerciantes.

La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, seguro capitalización y ahorro”¹⁰

DEL CAPITAL

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

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

¹⁰ Ley de Compañías

BORRADOR DE MINUTA DE ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

En la ciudad de Quito, capital de la República del Ecuador, hoy día diecinueve de agosto del dos mil nueve, ante el Doctor Renato Molina, Notaria séptima del cantón, comparecen a la celebración de la presente escritura: Dennis Naranjo, Fernanda Venegas, Daniel Freire y Edgar Vélez; cada uno por sus propios y personales derechos. Los comparecientes son de nacionalidad ecuatoriana mayores de edad, actualmente domiciliados en esta ciudad de Quito, Distrito Metropolitano, legalmente capaces para contratar como en derecho se requiere, a quienes de conocer doy fe y me piden que eleve a escritura pública el contenido de la minuta que me entregan cuyo tenor literal es el siguiente:

SEÑORA NOTARIA: en su registro de escrituras públicas, dígnese incorporar una que contengan un contrato de Constitución de la Compañía Limitada expresada en las siguientes cláusulas

CLAUSULA PRIMERA: Comparecientes.- intervienen en la constitución de esta Compañía la señorita Paula Dennis Naranjo Acosta con número de cédula 172011648-0 de estado civil casada, María Fernanda Venegas Vinueza con número de cédula 060155723-4 de estado civil soltera, Daniel Saúl Freire con número de cédula 174586217-9 de estado civil casado y Edgar Esteban Vélez Inga con número de cedula 1717191330-0 de estado civil soltero, por sus propios y personales derechos

Los comparecientes son de nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad, actualmente domiciliados en la ciudad de Quito, libre y voluntariamente han resuelto unir sus capitales y convienen en celebrar, como en efecto lo hacen el presente contrato por el cual constituyen una compañía de Responsabilidad Limitada que se denominará “*ABRITEX CIA. LTDA*” Organizada de conformidad con las leyes vigentes de la República del Ecuador y regida a las estipulaciones estatutarias contenidas en la cláusula segunda de este contrato

CLAUSULA SEGUNDA.- Estatutos de la compañía.- Esta compañía se registrá por los siguientes estatutos sociales:

ARTICULO PRIMERO.- Denominación.- La compañía se denominará “*ABRITEX CIA. LTDA*” Y se registrá por la Leyes del país, especialmente por la Compañías y los presentes estatutos

ARTICULO SEGUNDO.- Plazo y Duración.- La compañía tendrá una duración de treinta años contados a partir de su inscripción en el Registro Mercantil, pudiendo prolongarse o disolverse con anterioridad si así lo deciden los socios en junta general convocada expresamente al efecto y de acuerdo a las disposiciones legales pertinentes.

ARTICULO TERCERO.- Nacionalidad y Domicilio.- La compañía es de nacionalidad ecuatoriana y su domicilio principal será en la ciudad de Quito pudiendo establecer sucursales, agencias u oficinas en cualquier lugar del país o exterior previo el cumplimiento de los requisitos de la ley

ARTICULO CUARTO.- Objetivo Social.- la compañía tendrá por objeto social la presentación de los siguientes servicios: UNO.- Comercialización de cobijas de lana, DOS.- Desarrollo de proyección de inversión relacionados con el objeto social determinado. También la compañía podrá importar y exportar toda clase de bienes y servicios, actuar como representante de personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras. Podrá adquirir acciones o participaciones o cuotas de compañías de cualquier clase pudiendo realizar y celebrar toda clase de actos y contratos ya sean civiles o mercantiles, de la naturaleza que fueran, con empresas privadas, públicas o semi públicas e invertir en licitaciones y concurso de ofertas, todo ellos para el fiel cumplimiento de sus fines con relación a su objetivo social

ARTICULO QUINTO.- Capital Social.- El capital social de la Compañía se lo establece en la suma de treinta mil quinientos dólares de los Estados Unidos de América (USD 30500), divididos en 30500 participaciones de un dólar cada una (USD 1,00) acumulativas e indivisibles

ARTICULO SEXTO.- De las Participaciones.- las participaciones se expedirán con lo dispuesto en la Ley de Compañías entregando a cada socio en certificado de aportación en el que constará necesariamente su carácter de no negociable

CLAUSULA TERCERA Suscripción y Pago de Capital.- el capital social de la Compañía queda suscrito y pagado en su totalidad de conformidad con el siguiente cuadro de integración de capital

PARTICIPANTES	CAPITAL SUSCRITO (en dólares)	CAPITAL PAGADO (en dólares)	NUMERO DE PARTICIPACIONES
Dennis Naranjo	7625	7625	7625
Fernanda Venegas	7625	7625	7625
Daniel Freire	7625	7625	7625
Edgar Vélez	7625	7625	7625
TOTAL	30500	30500	30500

Capítulo 3

Estudio de mercado

3.1 Objetivo general

El estudio de mercado tiene la finalidad de comprobar que existe una posibilidad de entregar productos hechos en Ecuador que pueden cumplir con los estándares de calidad que el mercado solicita, además nos permitirá conocer como pueden llegar nuestros productos al mercado de usuarios.

Estos estudios nos permitirán conocer si el proyecto es viable o no y si es posible de ejecutar.

3.2 Objetivos específicos

- Conocer cuan útiles son las cobijas de lana en el mercado Canadiense.
- Entender cuales son las preferencias de los consumidores con respecto a las medidas de las cobijas de lana.
- Descubrir los estándares de calidad que son requeridos en el mercado Canadiense tanto en el aspecto legal como lo solicitado por los consumidores.
- Conocer los canales de distribución indicados para que nuestro producto pueda llegar al mercado Canadiense.

3.3 Análisis del producto

El término **manta** (*De manto*), **cobija** o **frazada** lo podemos definir de la siguiente manera:

1. Prenda de lana o algodón, tupida y ordinariamente peluda, de forma rectangular, que sirve para abrigarse en la cama.

2. Pieza, por lo común de lana, que sirve para abrigarse ocasionalmente las personas, especialmente a la intemperie o en los viajes.

3. Ropa suelta que usa la gente del pueblo para abrigarse, y en algunas provincias es considerada como parte del traje y se lleva en todo tiempo.

4. Cubierta que sirve de abrigo a las caballerías.

5. Cobertor de tela largo y rectangular, utilizado en la cama para proteger a quien lo usa del frío, especialmente cuando duerme.

Se diferencian de las sábanas por su grosor y propósito. La sábana más gruesa es más fina que la frazada más liviana ya que éstas últimas están pensadas para abrigar, mientras que las sábanas son por higiene, comodidad y estética.

Existen de varios colores, modelos y tamaños, aunque su fin y forma básica sean siempre los mismos.



3.4 Producción ecuatoriana

El desarrollo de las empresas textiles bajo niveles de competitividad, logrados a través de esfuerzos conjuntos han llevado al sector a tener éxito en nichos de mercado internacionales. Las empresas han entendido el tema asociativo y han creado alianzas estratégicas para producciones conjuntas que les permiten abastecer la demanda del mercado internacional.

Los tejidos son muy variados y se combina para su elaboración algodón, poliéster, nylon, lana y rayón viscoso.

En cuanto a la confección podemos encontrar alta calidad en productos para el hogar: tapetes para las mesas, ropa de cama, así como cobijas, alfombras, cortinas y productos para la cocina, entre otros.

PRODUCCION NACIONAL DE LANA

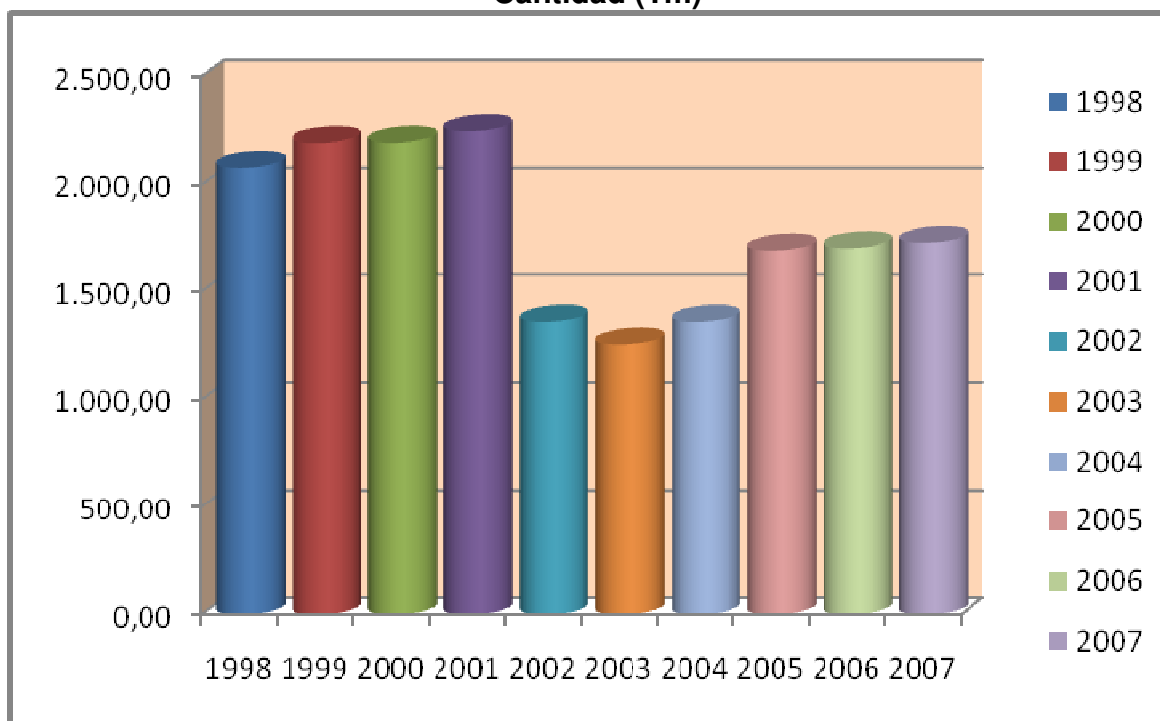
PERIODO 1998 – 2007

Años	Cantidad TM
1998	2.080,00
1999	2.195,00
2000	2.196,00
2001	2.249,00
2002	1.361,00
2003	1.256,00
2004	1.361,00
2005	1.689,00
2006	1.700,00
2007	1.725,00
TOTAL	17.812,00

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)

Elaborado por: El Autor

PRODUCCION NACIONAL DE LANA
PERIODO 1998 – 2007
Cantidad (Tm)



Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)

Elaborado por: El Autor

Se puede observar en la tabla y gráfico presentados, la producción de lana durante el periodo 1998 – 2007; dicho material es básico y fundamental para nuestro producto. Es necesario recalcar que la producción de lana ha crecido en cada año pero en el periodo 2002 hasta el 2004 la producción de la misma decayó debido los problemas económicos existentes en el país pero se ha de notar que a partir del año 2005 la producción de lana ha tenido un aumento.

3.5 Exportaciones ecuatorianas

Tener un crecimiento sostenido en las exportaciones textiles es el otro gran reto del sector. La apertura del comercio internacional a través de la firma de acuerdos de liberación, que otorgan preferencias arancelarias para el acceso de los productos a distintos mercados, hace que la competencia sea cada vez más dura y por eso la industria debe ser más productiva, para alcanzar mejores costos de producción y poder llegar con sus productos a esos mercados; la especialización es también una oportunidad, creando productos diferenciados que puedan acceder a nichos específicos.”¹¹

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE COBIJAS DE LANA PERIODO 2000 – 2008 (CIFRAS EN MILES)

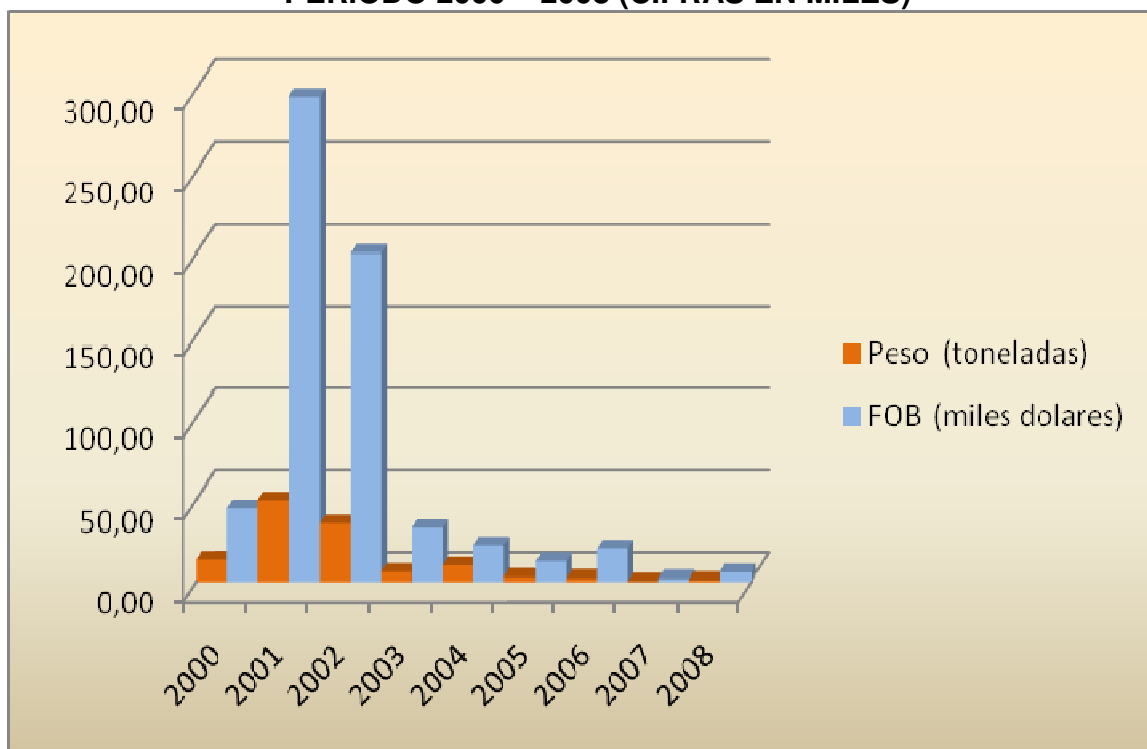
Año	Peso	FOB
	(toneladas)	(miles dólares)
2000	13,37	44,88
2001	49,73	295,05
2002	35,57	200,10
2003	6,08	32,82
2004	9,81	22,19
2005	3,04	12,31
2006	2,17	20,39
2007	0,17	1,89
2008	1,05	5,72
TOTAL	120,99	635,35

Fuente: CORPEI

Elaborado por: El Autor

¹¹ www.aite.com.ec

EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE COBIJAS DE LANA PERIODO 2000 – 2008 (CIFRAS EN MILES)



Fuente: CORPEI

Elaborado por: El Autor

En el gráfico presentado anteriormente podemos observar las variaciones que han tenido las exportaciones de cobijas de lana tanto en valores FOB y también en toneladas, pero se puede notar que los años más exitosos para las exportaciones de nuestro producto fueron en el año 2001 y el año 2002 y a partir de esos años se han visto reducidas las exportaciones de las cobijas de lana, siendo el peor año el 2007 con una caída drástica de las exportaciones pudiendo esto atribuirse a los cambios drásticos que se daban a las leyes del comercio exterior y a las leyes internas, afectando de esta manera en la producción nacional y creando una insatisfacción en los clientes internacionales por los elevados costos que los productos ecuatorianos llegaron a tener en el mercado internacional y no así por la calidad de las cobijas de lana.

3.6 Producción mundial

“Desde mediados de los años 60s los países en desarrollo realizaban el 15% de las exportaciones de la industria textil, para el año 2000 la concentración de las exportaciones por parte de los países en desarrollo es de más del 50%. Así, mientras aquellas fases de la producción textil intensivas en mano de obra y recursos humanos, se concentraron en los países en desarrollo, mismos que cuentan con ventajas comparativas en estos rubros, aquellas que son intensivas en capital se siguen manteniendo en los países desarrollados.

Los países en desarrollo se han convertido en simples ensambladores que exportan los bienes terminados a los países desarrollados y reimportan los mismos bienes a precios más elevados. Por otra parte, el comercio de textiles se realiza en mayor medida entre los EEUU y la UE alcanzando el 70% del comercio total de los textiles y la ropa.

Más del 35 por ciento del comercio mundial de textiles ha sido un comercio mutuo entre los países más desarrollados. Es decir, para 1996, las exportaciones mundiales totales ascendieron a 150 mil 200 millones de dólares, de los cuales, 53 mil millones correspondieron al intracomercio de los países desarrollados (comercio entre los países desarrollados). En forma similar, el intracomercio de los países menos desarrollados fue sustancial. Es importante notar que, las exportaciones textiles de los países menos desarrollados se dirigieron en mayor medida a otros países menos desarrollados que a los países más desarrollados casi el doble (42 mil 600 millones de dólares para los primeros y 22 mil 500 millones de dólares para los segundos).

La estrategia exportadora de los países en desarrollo funcionó como un mecanismo de desarrollo económico desde la década de los setentas, principalmente por los bajos salarios pagados, lo cual implica bajos costos de producción. Actualmente, este mecanismo no es suficiente para alcanzar un crecimiento económico, mucho menos ser competitivo en el mercado mundial que a partir del primero de enero del 2005 quedan sin restricciones la industria textil y del vestido.

Para los países desarrollados, este nuevo escenario de libre competencia y apertura comercial resulta benéfico si se considera que dichos países siguen concentrando un mayor valor agregado como resultado de las innovaciones tecnológicas en el proceso de producción, así como por los grandes adelantos realizados por la industria química que ha permitido el uso de nuevos materiales en la industria textil, lo cual se traduce en una barrera a la entrada para los demás competidores.

En las exportaciones de textiles, existe una participación mayor por parte de Asia (intrarregional) con un valor de 42.8 millones y Europa Occidental (Intrarregional) con 38.7 millones, concentrando la mayor parte de las corrientes de exportación mundial de los textiles.

Las importaciones, en el pasado fueron los países desarrollados, Alemania y Estados Unidos los mayores importadores, hasta la década de los 80s. Sin embargo a partir de la década de los 90s, los países asiáticos se convirtieron en grandes importadores, tal es el caso de Honk Kong, que se convirtió en importador líder en 1992, principalmente porque éste importaba para propósitos de re-exportación.

En las exportaciones como en las importaciones de la industria textil tiene que ver, primero, con el proceso de apertura comercial y libre movilidad de capitales y mercancías, como parte del proceso de globalización de las economías. En segundo lugar, por la producción para su re-exportación, es decir, la producción de una de las fases es llevada a cabo por un país, para luego ser exportada y nuevamente (en algunos casos) importada para su producción final, como en el caso de Estados Unidos, que exporta las telas hacia aquellos países que llevan a cabo la siguiente fase de la producción y re-exportada a Estados Unidos para la producción final, para que así nuevamente sea importada como mercancía completa o final hacia los demás países.”¹²

¹² LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MÉXICO EN UN CONTEXTO DE GLOBALIZACIÓN 1985-2003 Miguel Ángel Aguilar Aguilar.

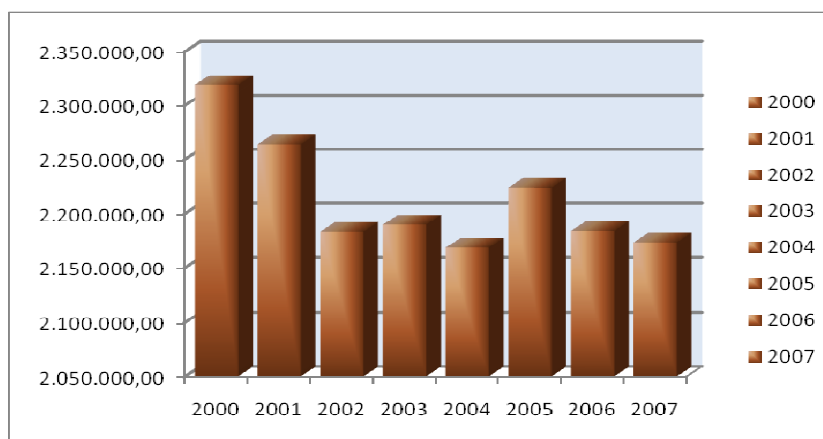
**PRODUCCIÓN MUNDIAL DE LANA
PERIODO 2000 – 2007**

Año	Cantidad
2000	2.318.945,00
2001	2.264.128,00
2002	2.182.956,00
2003	2.189.657,00
2004	2.168.413,00
2005	2.223.812,00
2006	2.183.670,00
2007	2.173.370,00
Total	17.704.951,00

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)

Elaborado por: El Autor

**PRODUCCIÓN MUNDIAL DE LANA
PERIODO 2000 – 2007**



Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)

Elaborado por: El Autor

En estos cuadros estadísticos podemos ver que existe una gran cantidad de producción mundial de lana de lo cual según datos de la FAO el 25% son utilizados en la producción de cobijas de lana y el resto en otros productos derivados de la lana como son los sacos, medias, bufandas, etc.,

Es de notar que gran cantidad de productos cuyo materia prima es la lana son destinados al comercio internacional en especial a países de Europa y en mayor cantidad en época de invierno, esto debido a la gran demanda y a la mejor economía que estos países tienen, pero se ha olvidado de países como Canadá, quienes tienen una gran demanda de estos productos debido a su situación geográfica y situación climática.

PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE LANA
PERIODO 2000 – 2007
CANTIDAD (TM)

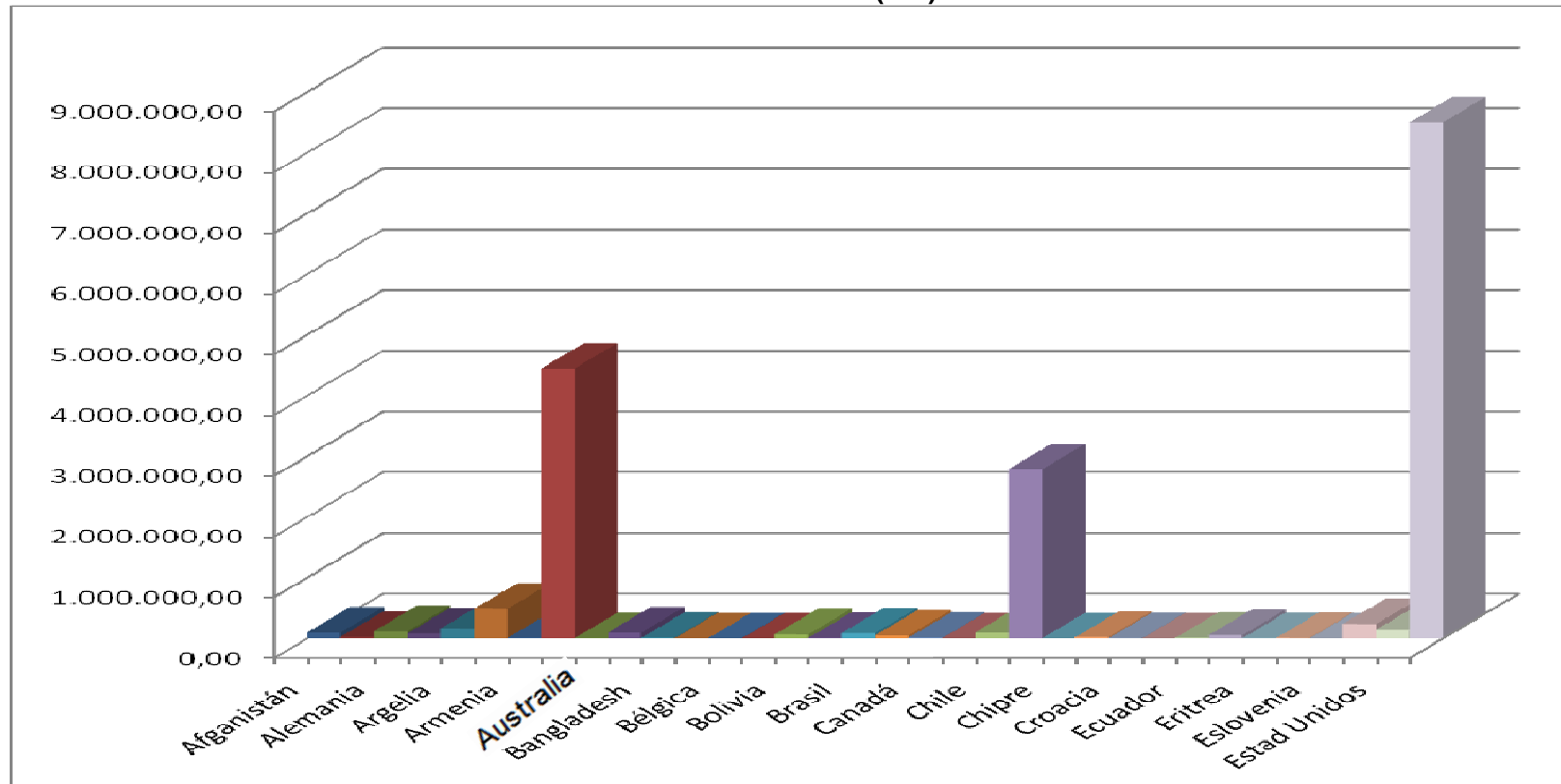
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<i>Afganistán</i>	18.000,00	15.600,00	10.500,00	10.600,00	12.200,00	12.900,00	11.400,00	9.700,00
<i>Albania</i>	3.400,00	3.300,00	3.300,00	3.100,00	3.255,00	3.400,00	3.200,00	3.200,00
<i>Alemania</i>	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
<i>Ar Saudita</i>	10.000,00	10.500,00	10.600,00	10.800,00	11.800,00	12.500,00	10.800,00	10.800,00
<i>Argelia</i>	17.709,00	18.147,00	19.752,00	19.908,00	20.000,00	25.296,00	20.357,00	23.360,00
<i>Argentina</i>	58.000,00	56.000,00	65.000,00	72.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
<i>Armenia</i>	1.310,00	1.081,00	1.120,00	1.180,00	1.200,00	1.306,00	1.222,00	1.277,00
<i>Australia</i>	671.000,00	657.000,00	587.274,00	551.107,00	509.473,00	519.660,00	486.726,00	464.736,00
<i>Austria</i>	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00	650,00
<i>Azerbaiyán</i>	10.916,00	11.605,00	11.837,00	12.086,00	12.301,00	13.134,00	13.580,00	14.223,00
<i>Bangladesh</i>	1.360,00	1.370,00	1.380,00	1.500,00	1.600,00	1.700,00	1.800,00	1.900,00
<i>Belarús</i>	184,00	163,00	154,00	136,00	112,00	92,00	94,00	91,00
<i>Bélgica</i>	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
<i>Bhután</i>	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
<i>Bolivia</i>	8.751,00	8.901,00	8.901,00	8.415,00	8.623,00	8.816,00	8.550,00	8.550,00
<i>Bosnia Herzg</i>	730,00	750,00	880,00	1.000,00	1.150,00	1.220,00	1.395,00	1.474,00
<i>Brasil</i>	13.301,00	12.081,00	11.419,00	11.312,00	11.172,00	10.777,00	10.876,00	11.160,00
<i>Bulgaria</i>	6.976,00	6.568,00	6.500,00	6.500,00	6.500,00	6.500,00	6.500,00	6.500,00
<i>Canadá</i>	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
<i>Checa, Rep</i>	250,00	220,00	275,00	280,00	320,00	300,00	280,00	300,00
<i>Chile</i>	17.000,00	14.500,00	14.000,00	13.000,00	13.000,00	10.300,00	10.300,00	9.934,00

<i>China</i>	292.502,00	298.254,00	307.588,00	338.058,00	373.902,00	393.172,00	388.777,00	395.000,00
<i>Chipre</i>	400,00	452,00	464,00	352,00	288,00	301,00	240,00	240,00
<i>Colombia</i>	2.975,00	2.934,00	2.660,00	3.250,00	3.680,00	4.333,00	2.850,00	2.900,00
<i>Croacia</i>	458,00	459,00	576,00	648,00	727,00	758,00	678,00	610,00
<i>Dinamarca</i>	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
<i>Ecuador</i>	2.196,00	2.249,00	1.361,00	1.256,00	1.361,00	1.689,00	1.700,00	1.725,00
<i>Egipto</i>	7.373,00	7.550,00	7.550,00	7.550,00	7.550,00	7.550,00	7.550,00	7.600,00
<i>Eritrea</i>	785,00	785,00	785,00	785,00	785,00	785,00	785,00	785,00
<i>Eslovaquia</i>	930,00	990,00	872,00	893,00	873,00	834,00	950,00	1.000,00
<i>Eslovenia</i>	133,00	132,00	152,00	144,00	169,00	179,00	178,00	170,00
<i>España</i>	32.104,00	31.913,00	31.496,00	30.341,00	21.709,00	30.888,00	30.387,00	30.000,00
<i>Estad Unidos</i>	21.070,00	19.510,00	18.633,00	17.372,00	17.065,00	16.888,00	17.000,00	17.500,00
<i>Otros</i>	1.101.371,00	1.063.353,00	1.040.167,00	1.048.324,00	1.049.838,00	1.060.774,00	1.067.389,00	1.070.529,00
TOTAL	2.318.944,00	2.264.127,00	2.182.956,00	2.189.657,00	2.168.413,00	2.223.812,00	2.183.324,00	2.173.024,00

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)

Elaborado por: El Autor

**PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES DE LANA
PERIODO 2000 – 2007
CANTIDAD (TM)**



Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)
Elaborado por: El Autor

Como podemos observar el mayor productor de lana es Australia pero no es el mayor productor de cobijas de lana, estos destinan su producción de lana directamente a la exportación hacia el país de España ya que aquí se utiliza para producción de casimires, y productos utilizados en este país.

3.7 Comercio internacional referente a las Importaciones mundiales

El volumen de importaciones de cobijas de lana en el mundo entero ha tenido similares cifras estadísticas en el transcurso de los años, siendo los principales mercados: China, Portugal, Italia, Francia. Estos países adquieren el producto ya terminado a países que se encuentran en desarrollo industrial, pero como se menciono anteriormente Australia es el mayor productor de lana lo que le permite entregar este producto sin ninguna transformación y esto causa que estos mercados puedan producir sus propias cobijas, viéndose así reducidas las importaciones del producto ya terminado.

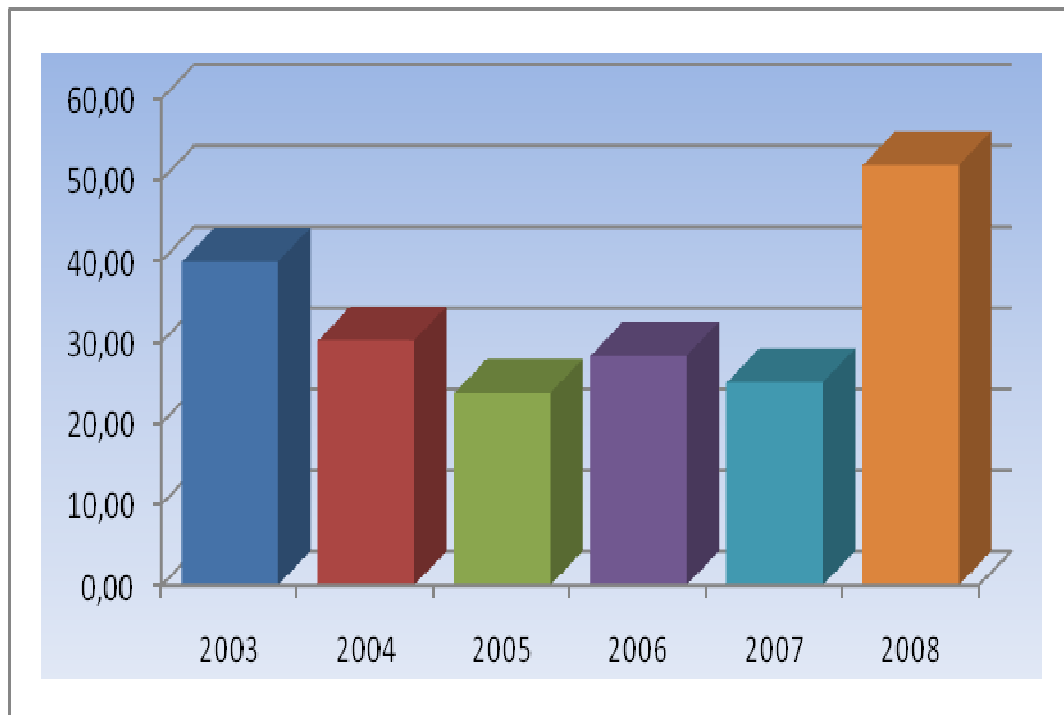
IMPORTACIONES MUNDIALES DE COBIJAS DE LANA PERIODO 2003 – 2008 CANTIDAD (MILES Kg)

Año	MILES Kg
2003	39,90
2004	30,20
2005	23,70
2006	28,30
2007	25,00
2008	51,80
TOTAL	198,90

Fuente: Aduanas.camaras.org

Elaborado por: El Autor

**IMPORTACIONES MUNDIALES DE COBIJAS DE LANA
PERIODO 2003 – 2008
CANTIDAD (MILES Kg)**



Fuente: Aduanas.camaras.org

Elaborado por: El Autor

Como se puede observar en los datos estadísticos podemos ver que las importaciones de cobijas en el año 2003 fueron de 39,9 Kg. y que a partir del año 2004 se vieron reducidas estas importaciones, pero teniendo un alza muy significativa en el año 2008 siendo estas importaciones las más altas que se han podido registrar en el comercio internacional.

3.8 Comercio internacional referente a las Exportaciones mundiales

Las cobijas de lana son un producto necesario en aquellos países que tienen un clima frío de manera constante al igual que la mayoría de los productos derivados de la lana, esto por su capacidad de mantener el calor corporal de las personas.

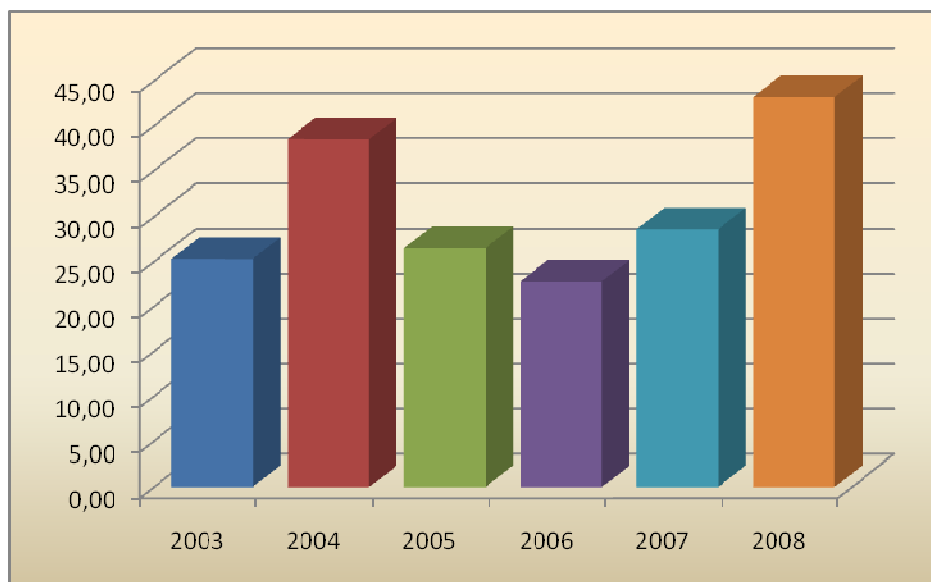
EXPORTACIONES MUNDIALES DE COBIJAS DE LANA PERIODO 2003 – 2008 CANTIDAD (MILES Kg)

Año	MILES Kg
2003	25,30
2004	38,50
2005	26,50
2006	22,80
2007	28,60
2008	43,20
TOTAL	184,90

Fuente: Aduanas.camaras.org

Elaborado por: El Autor

**EXPORTACIONES MUNDIALES DE COBIJAS DE LANA
PERIODO 2003 – 2008
CANTIDAD (MILES Kg)**



Fuente: Aduanas.camaras.org

Elaborado por: El Autor

En el gráfico presentado anteriormente podemos observar que las exportaciones mundiales de cobijas de lana han tenido un movimiento similar al de las importaciones notando que el año de mayor movimiento comercial ha sido el 2008 con un aumento del 51,04% en relación a lo comercializado en el año 2007.

3.9 Relaciones comerciales entre Ecuador y Canadá

“Las relaciones comerciales de Ecuador con Canadá, se han desarrollado bajo el Arancel Preferencial General (APG) y por el trato de nación más favorecida (NMF), por medio del cual Canadá otorga unilateralmente y de forma temporal exenciones arancelarias a las exportaciones ecuatorianas. El APG entró en vigencia en 1974 para un período de 10 años, el esquema se prorrogó primero en 1984, después en 1994 y finalmente en el 2007. El APG exonera total o parcialmente del pago de

aranceles a productos agrícolas e industriales; sin embargo ciertos textiles, calzados, plásticos e industrias afines, aceros especiales, tubos electrónicos y algunos productos de la industria química se encuentran excluidos del esquema, mas aún con los cambios realizados en los años 2005 y 2006.

La importancia cuantitativa del mercado canadiense como destino de las exportaciones ecuatorianas, y fuente de las importaciones es baja; esto se ve reflejado al conocer que las exportaciones hacia Canadá representaron el 0.3% de las exportaciones totales al mundo en el año 2006 y las importaciones desde Canadá constituyeron el 1.2% de las importaciones totales del mundo para el mismo año. La importancia cualitativa del mercado canadiense nos muestra que el Ecuador exporta fundamentalmente productos con escaso valor agregado (flores y camarones), sin embargo existen determinados productos de exportación con alto valor agregado (medicamentos y partes para aviones); las importaciones que realiza el Ecuador desde Canadá son muy diversificadas, compuestas por productos agrícolas con escaso valor agregado (trigo) hasta manufacturas de alto nivel tecnológico (unidades de memoria).

Las exoneraciones arancelarias varían desde el trato para los productos importados a nivel de franquicia (no pago de aranceles), hasta la reducción de la tarifa arancelaria, la cual puede ser un valor porcentual sobre el precio (% Precio) o una determinada cantidad fija de dólares por el peso de la mercancía (USD / Kg.).

El acuerdo también contempla que Canadá puede ejecutar medidas de salvaguardia, como el retiro de las preferencias, en caso de que las mismas perjudiquen a la producción nacional canadiense. Los productos que se benefician del tratado necesitan cumplir determinadas normas de origen, entre las que se encuentran: productos exclusivamente obtenidos en territorio nacional, productos elaborados solamente con insumo nacional y productos elaborados con insumo importado cuando el valor de este último no supere el 40% del precio en fábrica. Las artesanías entran con 0% de arancel al mercado canadiense. Los productos que se exporten a

Canadá tienen que obtener una certificación de la Oficina de Control de las Importaciones y Exportaciones de Canadá, además, los alimentos que importa Canadá tienen que obtener el certificado de la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos”¹³

“La balanza comercial del Ecuador con Canadá se ha caracterizado por mantener históricamente saldos negativos, especialmente desde la década de los 90 cuando las importaciones de ese país aumentaron considerablemente. El mercado canadiense no ha sido tradicionalmente bien explotado y es recientemente desde la existencia de un convenio de aceleración económica y comercial puesto en vigencia entre ambos países, que el comercio se ha visto incrementado en gran medida, beneficiando así, los sectores productivos nacionales y canadienses.

Canadá es un mercado atractivo para los exportadores ecuatorianos, ya que los productos tradicionales tienen gran aceptación entre los consumidores canadienses y los no tradicionales por su parte, son de gran potencial en dicho mercado. En febrero de 2002 una misión comercial de nuestro país visitó Montreal y Toronto logrando resultados exitosos. Las posibilidades de ampliar el comercio con Canadá son muy grandes, especialmente con el fomento de exportaciones de productos ecuatorianos importantes tales como flores, frutas tropicales, productos enlatados, licores, elaborados de cacao, textiles, manufacturas de pequeña industria, entre otros.

Afortunadamente, el comercio bilateral entre Canadá y Ecuador es creciente y cada vez más diverso, lo cual refleja la complementariedad de nuestras economías. Canadá figura entre los principales diez socios comerciales del Ecuador, tanto en montos importados como exportados. Por otra parte Ecuador se registró como el socio comercial número cincuenta y uno de Canadá en el mundo y el sexto más importante de América del Sur, luego de economías más grandes como Brasil, Venezuela, Chile y Colombia.

¹³ Banco Central de Ecuador

La experiencia ecuatoriana en cuanto a cooperación económica con Canadá se remonta al año de 1941, año en el cual se propuso la firma de un acuerdo comercial que permitiera promover las relaciones comerciales. A pesar de lo cual es apenas en 1983 cuando se firma el Convenio sobre la Cooperación Económica y de Desarrollo entre el Gobierno del Ecuador y el Gobierno de Canadá. ”¹⁴

3.10 Principales exportaciones de Ecuador a Canadá

Con la información obtenida las Exportaciones que Ecuador realiza a Canadá podemos notar que en su mayoría son de productos agrícolas, medicina y partes de o piezas de motores para embarcaciones.

Teniendo en cuenta la calidad de los productos ecuatorianos y las necesidades que presenta el mercado canadiense, podemos observar que los productos derivados le la lana como sacos, bufandas, chompas, cobijas, guantes, etc., son apreciados y aceptados en este.

Si analizamos los 169 productos más exportados a Canadá es fácil notar que las exportaciones de textiles están teniendo un aumento significativo lo cual nos permite tener unas grandes expectativas del mercado en el futuro

A continuación se presenta una lista de productos exportados con mayor frecuencia durante el periodo 2000 – 2008, esta lista consta con las partidas arancelarias de cada producto, descripción que consta en el arancel nacional, peso en kilos, valor en dólares y porcentaje de participación en las exportaciones.

¹⁴ Dirección General de Promoción de Exportaciones e Inversiones Bilaterales

EXPORTACIONES ECUADOR - CANADÁ
PERIODO 2000 – 2008
(CIFRAS EN MILES DE DOLARES)

PAIS	SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PESO - KILOS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR	
CANADA	<u>2709000000</u>	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERAL BITUMINOSO.	202.757,52	72.197,50	22,63	
	<u>603104000</u>	ROSAS	12.995,71	51.008,05	15,99	
	<u>306139000</u>	LOS DEMÁS	5.969,76	31.084,61	9,75	
	<u>2008910000</u>	PALMITOS	8.492,83	17.000,84	5,33	
	<u>603109000</u>	LOS DEMÁS	3.789,44	12.213,32	3,83	
	<u>8411820000</u>	DE POTENCIA SUPERIOR A 5.000 KW	16,41	11.500,00	3,61	
	<u>1704901000</u>	BOMBONES, CAMELOS, CONFITES Y PASTILLAS	3.513,53	10.721,21	3,36	
	<u>3004902900</u>	LOS DEMÁS (MEDICAMENTOS)	529,83	10.484,50	3,29	
	<u>1801001000</u>	CRUDO	7.878,10	8.133,72	2,55	
	<u>603105000</u>	GYPSOPHILA (GYPSOPHILIA PANICULATA L) (LLUVIA, ILUSIÓN)	1.400,17	6.555,23	2,06	
	<u>1504201000</u>	EN BRUTO	8.530,99	5.130,75	1,61	
	<u>8411810000</u>	DE POTENCIA INFERIOR O IGUAL A 5.000 KW	9,66	5.000,00	1,57	
	<u>804502000</u>	MANGOS Y MANGOSTANES	14.593,52	4.820,10	1,52	
	<u>2009801200</u>	DE «MARACUYÁ» (PARCHITA) (PASSIFLORA EDULIS)	1.477,75	4.092,99	1,29	
	<u>2106909900</u>	LAS DEMÁS	92,07	3.823,36	1,20	
	<u>2301201000</u>	DE PESCADO	4.924,23	3.556,71	1,12	
	<u>1504102100</u>	EN BRUTO	5.981,33	2.971,86	0,94	
	<u>901110000</u>	SIN DESCAFEINAR	1.926,83	2.572,32	0,81	
	<u>603109090</u>	LOS DEMÁS	603,17	2.504,19	0,79	
	<u>8903920000</u>	BARCOS DE MOTOR, EXCEPTO LOS DE MOTOR FUERABORDA	4.430,00	2.500,00	0,79	
	<u>8411990000</u>	LAS DEMÁS	5,31	2.227,47	0,70	
	<u>2106909000</u>	LAS DEMÁS	60,67	2.164,22	0,68	
	<u>6301201000</u>	DE LANA	0,79	5,52	0,01	
			OTRAS PARTIDAS	83.957,20	46.820,50	14,57
			TOTAL	373.936,82	319.088,97	100,00

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: El Autor

3.11 Principales importaciones de Ecuador a Canadá

Las importaciones con mayor significancia que Ecuador ha realizado desde Canadá durante el periodo 2000 – 2008 es de productos derivados del trigo y hortalizas, productos como maquinaria y otro tipo de tecnología son otros productos que Ecuador importa desde este país pero en menor cantidad pudiendo atribuir esto a lo costosa que debe ser las diferentes máquinas, los datos estadísticos que se encuentran en el Banco Central demuestran que el Ecuador ha importado 3080 productos de distinta índole, pues cada uno de esos productos tienen su respectiva partida arancelaria.

A continuación se detalla los 25 principales productos que Ecuador importa desde el mercado Canadiense durante el periodo 2000 – 2008, en esta lista se indica la subpartida arancelaria, descripción del arancel nacional, peso en kilos brutos, valor FOB en dólares, valor CIF en dólares y el porcentaje de participación en las exportaciones

IMPORTACIONES ECUADOR - CANADÁ
PERIODO 2000 – 2008
(CIFRAS EN MILES DE DOLARES)

PAIS	SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	PESO – KILOS BRUTOS	FOB - DOLAR	CIF - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
CANADA	1001109000	LOS DEMÁS	2.159.158,86	435.969,72	519.700,24	42,89
	713409000	LAS DEMÁS	145.886,60	55.150,12	66.663,17	5,43
	2710191920	DIESEL 2	102.314,05	49.730,22	51.749,50	4,90
	4801000000	PAPEL PRENSA EN BOBINAS (ROLLOS) O EN HOJAS.	93.710,24	48.146,36	55.660,57	4,74
	3104200000	CLORURO DE POTASIO	220.806,00	33.353,07	40.953,36	3,29
	1001902000	LOS DEMÁS TRIGOS	194.957,84	31.077,91	36.475,95	3,06
	3104201000	CON UN CONTENIDO DE POTASIO, SUPERIOR O IGUAL A 22% PERO INFERIOR O IGUAL A 62% EN PESO, EXPRESADO EN ÓXIDO DE POTASIO (CALIDAD FERTILIZANTE)	54.479,00	26.979,35	30.188,47	2,66
	2710191990	LOS DEMÁS	31.431,71	21.674,25	22.681,25	2,14
	8525201900	LOS DEMÁS	155,71	15.243,04	15.635,22	1,50
	1003009000	LAS DEMÁS	56.949,37	11.977,16	14.653,77	1,18
	713109000	LOS DEMÁS	52.765,22	10.237,75	13.901,71	1,01
	1107200000	TOSTADA	19.344,77	9.614,41	11.538,23	0,95
	8412290000	LOS DEMÁS	53,67	8.050,48	8.303,36	0,80
	1004009000	LAS DEMÁS	32.820,88	7.211,50	9.461,23	0,71
	8411820000	DE POTENCIA SUPERIOR A 5.000 KW	9,68	6.025,94	6.085,71	0,60
	4002399100	EN FORMAS PRIMARIAS	1.499,43	5.470,34	5.753,60	0,54
	8529909090	LAS DEMAS 5	18,93	4.739,19	4.817,02	0,47
	8701200000	TRACTORES DE CARRETERA PARA SEMIRREMOLQUES	654,65	4.692,38	5.036,94	0,47
	8517900000	PARTES	10,36	4.234,52	4.304,27	0,42
	8411990000	LAS DEMÁS	5,92	3.779,03	3.812,83	0,38
	8430490000	LAS DEMÁS	191,85	3.631,64	3.731,16	0,36
	8477100000	MAQUINAS DE MOLDEAR POR INYECCION	199,27	3.435,49	3.519,32	0,34
	8517500000	LOS DEMÁS APARATOS DE TELECOMUNICACIÓN POR CORRIENTE PORTADORA O TELECOMUNICACIÓN	13,44	3.371,10	3.454,75	0,34
	7227900000	LOS DEMÁS	7.057,00	3.310,98	3.724,97	0,33
	8207200000	HILAS DE EXTRUDIR (TREFILAR) METAL	108,24	3.306,40	3.739,99	0,33
	8413819000	LAS DEMÁS	317,01	3.269,58	3.405,38	0,33
		OTRAS	2.286.159,18	202.877,41	224.177,88	19,83
		TOTAL	5.461.078,88	1.016.559,34	1.173.129,85	100,00

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El Autor

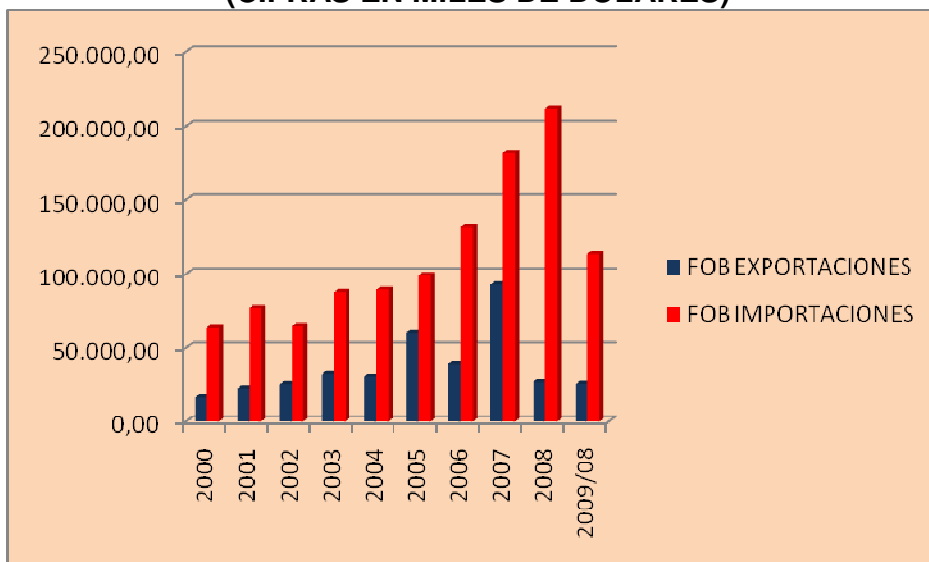
3.12 Balanza comercial

BALANZA COMERCIAL ECUADOR – CANADÁ PERIODO 2000 – 2009 (CIFRAS EN MILES DE DÓLARES)

AÑO	FOB EXPORTACIONES	FOB IMPORTACIONES	SALDO BALANZA COMERCIAL
2000	16.612,21	63.325,04	-46.712,83
2001	22.178,82	76.886,25	-54.707,43
2002	25.146,15	64.208,08	-39.061,93
2003	31.824,96	87.462,66	-55.637,70
2004	30.095,65	89.151,40	-59.055,75
2005	59.841,85	98.930,29	-39.088,44
2006	39.364,68	131.944,07	-92.579,39
2007	92.519,38	181.552,79	-89.033,41
2008	26.700,41	211.593,19	-184.892,78
2009/08	25.394,04	113.490,49	-88.096,45
TOTAL	369.678,15	1.118.544,26	

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El Autor

BALANZA COMERCIAL ECUADOR – CANADÁ PERIODO 2000 – 2009 (CIFRAS EN MILES DE DÓLARES)



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: El Autor

Con relación a la Balanza Comercial entre Ecuador y Canadá podemos observar que todos los años las importaciones de productos han sido mayores que las exportaciones dando resultados negativos o desfavorables en la Balanza Comercial; podemos atribuir esto a la falta de empresas que creen productos ya terminados como conservas de alimentos pues la mayoría de importaciones que Ecuador realiza de Canadá son de productos derivados del trigo y de hortalizas.

Otro punto importante para estos resultados desfavorables es la falta de tecnología que existe en el país lo que no permite tener un mayor desarrollo industrial.

Podemos notar que el año con mayor registro de importaciones fue el 2008 pudiendo atribuir esto a que se importó más maquinaria y más semillas de trigo como incentivos a la agricultura que el gobierno comenzó a implantar para favorecer a la gente campesina existente en el país.

El valor FOB de las importaciones superan al FOB de las exportaciones en un rango de 175% a 195% en los años del 2001 al 2004, los años 2000,2006 y 2008 son los años con mayor porcentaje de importación en relación de las exportaciones con datos estadísticos de 227% a 297% más que las exportaciones.

3.13 Metodología para cuantificar la demanda

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 y las exportaciones de cobijas a Canadá.

3.13.1 Cuadro histórico de las Importaciones de la subpartida 6301.20.00.00

**IMPORTACIONES
PERIODO 2001 – 2008
(CIFRAS EN TONELADAS METRICAS)**

Año	Importaciones TM
2001	148
2002	156
2003	168
2004	122
2005	144
2006	145
2007	137
2008	221
TOTAL	1241

Fuente: Trade Map

Elaborado por: El Autor

Los datos aquí representados corresponden a los datos de la partida 6301.20.00.00 del arancel canadiense en donde consta la descripción arancelaria de “Mantas de lana o pelo fino (excepto las eléctricas)”.

Como se puede observar en los datos estadísticos las importaciones que ha tenido Canadá han sido regulares desde el año 2001 hasta el año 2003, disminuyendo en el año 2004 a 122 TM.; a partir de ese año se presenta un incremento en cada año siendo el más representativo el del año 2008 con 221 toneladas métricas.

3.13.2 Proyección de las importaciones

Para realizar la proyección de las importaciones utilizaremos el método de mínimos cuadrados.

Año	X	Importaciones Y	X.Y	X ²
2001	1	148	148	1
2002	2	156	312	4
2003	3	168	504	9
2004	4	122	488	16
2005	5	144	720	25
2006	6	145	870	36
2007	7	137	959	49
2008	8	221	1768	64
TOTAL	36	1241	5769	204

$$\bar{x} = 4,5$$

$$\bar{y} = 155,13$$

$$b = \frac{\sum x.y - n.\bar{x}.\bar{y}}{\sum x^2 - n\bar{x}^2}$$

$$b = \frac{5769 - 8 \times 4,5 \times 155,13}{204 - 8 \times 4,5^2}$$

$$b = 4,40$$

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

$$a = 155,13 - 4,40 \times 4,5$$

$$a = 135,33$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 135,33 + 4,40 (9) = 174,93$$

$$Y = 135,33 + 4,40 (10) = 179,33$$

$$Y = 135,33 + 4,40 (11) = 183,73$$

$$Y = 135,33 + 4,40 (12) = 188,13$$

$$Y = 135,33 + 4,40 (13) = 192,53$$

$$Y = 135,33 + 4,40 (14) = 196,93$$

$$Y = 135,33 + 4,40 (15) = 201,33$$

$$Y = 135,33 + 4,40 (16) = 205,73$$

$$Y = 135,33 + 4,40 (17) = 210,13$$

$$Y = 135,33 + 4,40 (18) = 214,53$$

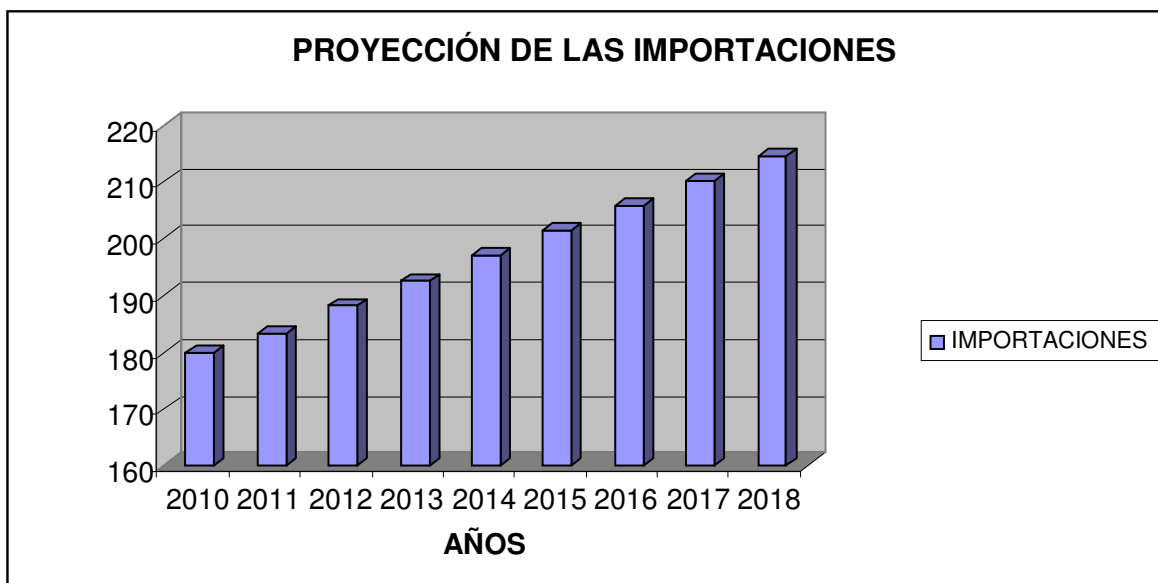
CIFRAS PROYECTADAS DE LAS IMPORTACIONES

(TM)

Año	Importaciones
2010	179.93
2011	183.33
2012	188.13
2013	192.53
2014	196.93
2015	201.33
2016	205.73
2017	210.13
2018	214.53

Fuente: Trade Map

Elaborado por: El Autor



Elaborado por: El Autor

Como se puede apreciar en el cuadro y gráfico de la proyección de importaciones se demuestra que estas tendrán un incremento aproximado de 4 toneladas por año, esto en el periodo que hemos proyectado, lo cual nos indica que el mercado canadiense será una excelente opción para las cobijas ecuatorianas.

3.13.3 Cuadro histórico de las Exportaciones de la subpartida 6301.20.00.00

**EXPORTACIONES
PERIODO 2001 – 2008
(CIFRAS EN TONELADAS MÉTRICAS)**

Año	Exportaciones
2001	0
2002	51
2003	20
2004	25
2005	37
2006	19
2007	14
2008	11
Total	177

Fuente: Trade Map
Elaborado por: El Autor

Los datos que podemos observar pertenecen a la partida 6301.20.00.00 del arancel canadiense en donde consta la descripción arancelaria de “Mantas de lana o pelo fino (excepto las eléctricas)”.

Es de notar que Canadá no tiene exportaciones de cobijas con porcentajes muy representativos siendo la más alta la que se realizó en el año 2002, pero es fácil notar que a partir de ese año las exportaciones han ido decreciendo con una pequeña alza del 25% en el año 2004 con relación al 2003 y del 48% en el año 2005 en comparación al 2004; estos valores de exportaciones han ido bajando año tras año siendo así que en el año 2008 solo se llegó a exportar 11 toneladas métricas.

3.13.4 Proyección de las exportaciones

Para realizar la proyección de las exportaciones utilizaremos el método de mínimos cuadrados.

Año	X	Exportaciones Y	X.Y	X ²
2001	1	0	0	1
2002	2	51	102	4
2003	3	20	60	9
2004	4	25	100	16
2005	5	37	185	25
2006	6	19	114	36
2007	7	14	98	49
2008	8	11	88	64
TOTAL	36	177	747	204

$$\bar{x} = 4,5$$

$$\bar{y} = 22,13$$

$$b = \frac{\sum x.y - n.\bar{x}.\bar{y}}{\sum x^2 - n\bar{x}^2}$$

$$b = \frac{747 - 8 \times 4,5 \times 22,13}{204 - 8 \times 4,5^2}$$

$$b = -1,18$$

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

$$a = 22,13 - (-1,18) \times 4,5$$

$$a = 27,43$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 27,43 + (-1,18) (9) = 16,82$$

$$Y = 27,43 + (-1,18) (10) = 15,64$$

$$Y = 27,43 + (-1,18) (11) = 14,46$$

$$Y = 27,43 + (-1,18) (12) = 13,29$$

$$Y = 27,43 + (-1,18) (13) = 12,11$$

$$Y = 27,43 + (-1,18) (14) = 10,93$$

$$Y = 27,43 + (-1,18) (15) = 9,75$$

$$Y = 27,43 + (-1,18) (16) = 8,57$$

$$Y = 27,43 + (-1,18) (17) = 7,39$$

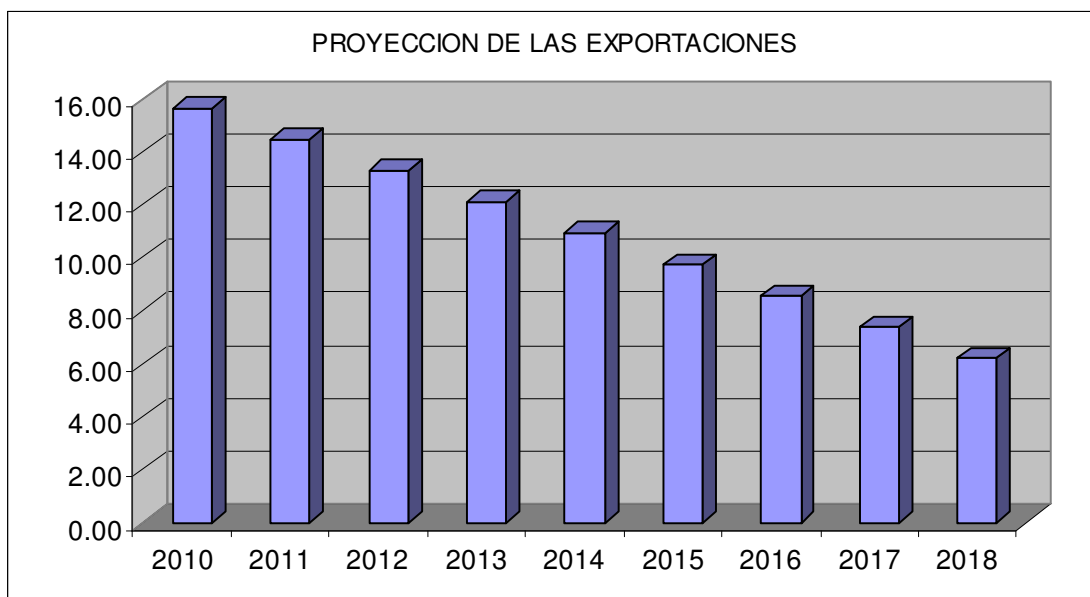
$$Y = 27,43 + (-1,18) (18) = 6,21$$

CIFRAS PROYECTADAS DE LAS EXPORTACIONES (Cifras En Toneladas Métricas)

Año	Exportaciones
2010	15.64
2011	14.46
2012	13.29
2013	12.11
2014	10.93
2015	9.75
2016	8.57
2017	7.39
2018	6.21

Fuente: Trade Map

Elaborado por: El Autor



Elaborado por: El Autor

Según nuestros datos proyectados podemos ver que las exportaciones de Canadá irán disminuyendo con el transcurso de los años, pudiendo atribuir esto al consumo interno que tienen para nuestro producto y por la falta de producción de cobijas.

3.13.5 Consumo aparente

El estudio del consumo aparente lo realizamos para conocer la cantidad de cobijas de lana que se consume o utiliza en el mercado canadiense; en conjunto con las proyecciones que hemos obtenido previamente estimaremos la cantidad de cobijas que se utilizaran en el futuro.

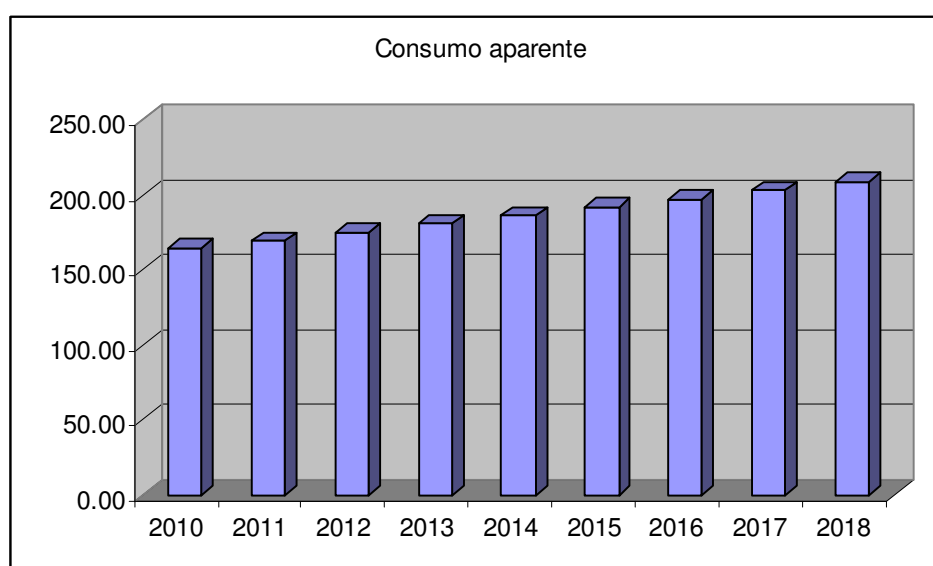
El consumo nacional aparente es la producción del país en estudio más las importaciones y menos las exportaciones del producto en estudio.

CONSUMO APARENTE PROYECTADO PERIODO 2010 – 2018 (CIFRAS EN TONELADAS MÉTRICAS)

Año	Producción interna	Importaciones	Exportaciones	Consumo aparente
2010	0	179.93	15.64	164.29
2011	0	183.33	14.46	168.87
2012	0	188.13	13.29	174.84
2013	0	192.53	12.11	180.42
2014	0	196.93	10.93	186.00
2015	0	201.33	9.75	191.58
2016	0	205.73	8.57	197.16
2017	0	210.13	7.39	202.74
2018	0	214.53	6.21	208.32

Fuente: Trade Map

Elaborado por: El Autor



Basándonos en los resultados obtenidos podemos ver que el mercado de Canadá será una buena opción para exportar las cobijas de lana ecuatorianas, pues con el paso de los años podemos observar que el consumo aparente aumentará en un 0.50%.

Es necesario recalcar que en Canadá no se produce cobijas de lana, por lo que para los cálculos nos basamos en las importaciones y exportaciones de dicho producto.

3.13.6 Población de Canadá



Canadá es el segundo país más grande del mundo, es un estado federal parlamentario de Norteamérica, miembro de la Commonwealth; limita al norte con el océano Ártico, al noreste con la bahía de Baffin y el estrecho de Davis, que lo separa de Groenlandia, al este con el océano Atlántico, al sur con Estados Unidos y al oeste con el océano Pacífico y Alaska.

Historia:

Se cree que los Vikingos alcanzaron la costa atlántica de Canadá siglos antes de que fuera avistado por el marinero inglés Juan Cabot, en 1497. Los franceses declararon Nueva Francia una colonia en 1663, después de haber establecido la ciudad de Quebec (1608) y Montreal (1642). Los británicos ganaron control sobre Nueva Francia en 1763. El Acta Norteamericano Británica (BNA) o Estatuto de la América Británica el norte (EABN) de 1867 proclamó el Dominio de Canadá, consistente en Ontario, Quebec, y las anteriores colonias de Nueva Escocia y de Nueva Brunswick. El Acta de BNA estableció un sistema de gobierno federal, basado en el parlamento y el gabinete británicos, bajo la corona. Canadá fue proclamado un dominio autónomo dentro del imperio británico en diciembre de 1931. Canadá separó su conexión legislativa pasada con Gran Bretaña en 1982 obteniendo el derecho de enmendar su constitución (BNA)

Gobierno:

El jefe de estado es el monarca británico, representado por un gobernador general. El Poder Legislativo se basa en un parlamento bicameral: el senado con 104 bancas nominados por el gobernador general sobre una base regional, y la Cámara de los Comunes con 282 miembros, elegida por elección general cada 5 años. Canadá consiste en 10 provincias (Alberta, British Columbia, Manitoba, New Brunswick, Newfoundland, Nova Scotia, Ontario, Prince Edward Island, Quebec, Saskatchewan) cada uno con un gobernador y un cuerpo legislativo, y 2 territorios (territorio del noroeste, territorio de Yukón). En 1999 se constituyó un nuevo territorio, denominado Nunavut. La capital federal es Ottawa.

Geografía:

La costa del continente canadiense, de aproximadamente 58.500 km de longitud, es muy irregular y accidentada.

En ella alternan las grandes bahías con las penínsulas y numerosas islas costeras; en el este, las más grandes son Terranova, isla de Cape Bretón, isla de Príncipe Eduardo e isla Anticosti. En la costa oeste, bordeada de fiordos están la isla Vancouver y las islas Reina Carlota. Canadá contiene más lagos y aguas interiores que ningún otro país del mundo. Además de los Grandes Lagos, en la frontera con Estados Unidos (todos, excepto el lago Michigan, ocupan territorio canadiense), el país tiene 31 lagos, que suponen más de 1.300km² de superficie; los más grandes son el Gran Lago del Oso, el Gran Lago del Esclavo, el lago Athabasca, el Wollaston, el lago Reindeer, Manitoba, el lago Winnipegosis, el lago Nipigon y el lago de los Bosques.

Población:

La población de Canadá (1998) era de 33.212.696 de habitantes, con una densidad de 3 hab/km² aproximadamente. Aproximadamente unas tres cuartas partes de la población canadiense habitan una franja relativamente estrecha a lo largo de la frontera con Estados Unidos, con cerca del 62% concentrado en Quebec y Ontario.

Educación:

Al unirse las cuatro principales provincias de Canadá en 1867 por el Acta Norteamericano Británica (BNA) que es parte integrante de la actual constitución de Canadá se otorgó a las provincias la jurisdicción exclusiva sobre la enseñanza. Cuando otras provincias se unieron aceptaron estas disposiciones. A pesar de que el mencionado documento no reconoce presencia federal en la enseñanza, el gobierno federal asume responsabilidad por aquellos que quedan fuera de la jurisdicción provincial: pueblos aborígenes, personal de las fuerzas armadas y reclusos penales. La participación federal se da además como ayuda financiera a las escuelas técnicas, vocacionales y superiores, fomentando el bilingüismo.

**POBLACIÓN DE CANADÁ
PERIODO 2003 – 2008**

Año	Población
2003	32.207.113
2004	32.805.041
2005	32.805.041
2006	33.098.932
2007	33.390.141
2008	33.212.696
TOTAL	197.518.964

Fuente: <http://www.indexmundi.com>

Elaborado por: El Autor

3.13.7 Proyección de la población

Para realizar la proyección de la población utilizaremos el método de mínimos cuadrados.

**POBLACIÓN DE CANADÁ
PERIODO 2003 – 2008**

Año	X	Población Y	X.Y	X^2
2003	1	32.207.113	32.207.113	1
2004	2	32.805.041	65.610.082	4
2005	3	32.805.041	98.415.123	9
2006	4	33.098.932	132.395.728	16
2007	5	33.390.141	166.950.705	25
2008	6	33.212.696	199.276.176	36
TOTAL	21	197.518.964	694.854.927	91

$$\bar{x} = 3,5$$

$$\bar{y} = 32.919.827$$

$$b = \frac{\sum x.y - n.\bar{x}.\bar{y}}{\sum x^2 - n\bar{x}^2}$$

$$b = \frac{694.854.927 - 6x3,5x32.919.827}{91 - 6x3,5^2}$$

$$b = 202.203$$

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

$$a = 32.919.827 - 202.203x3,5$$

$$a = 32.212.117$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 32.212.117 + 202.203 (9) = 34.031.944$$

$$Y = 32.212.117 + 202.203 (10) = 34.234.147$$

$$Y = 32.212.117 + 202.203 (11) = 34.436.350$$

$$Y = 32.212.117 + 202.203 (12) = 34.638.553$$

$$Y = 32.212.117 + 202.203 (13) = 34.840.756$$

$$Y = 32.212.117 + 202.203 (14) = 35.042.959$$

$$Y = 32.212.117 + 202.203 (15) = 35.245.162$$

$$Y = 32.212.117 + 202.203 (16) = 35.447.365$$

$$Y = 32.212.117 + 202.203 (17) = 35.649.568$$

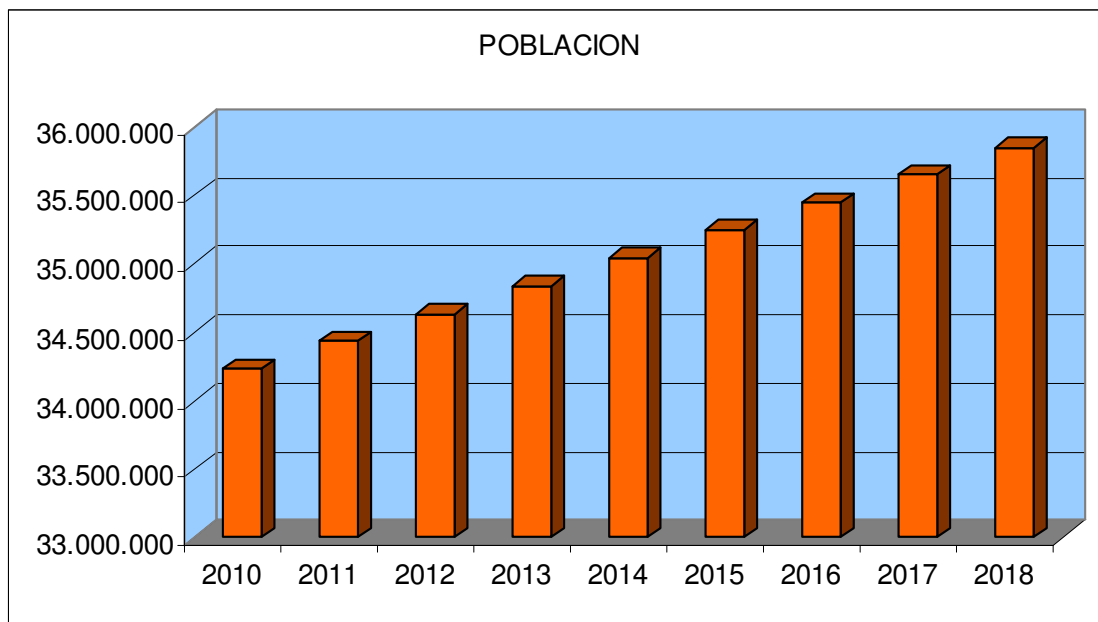
$$Y = 32.212.117 + 202.203 (18) = 35.851.771$$

POBLACIÓN PROYECTADA

Año	Población
2010	34.234.147
2011	34.436.350
2012	34.638.553
2013	34.840.756
2014	35.042.959
2015	35.245.162
2016	35.447.365
2017	35.649.568
2018	35.851.771

Fuente: <http://www.indexmundi.com>

Elaborado por: El Autor



Elaborado por: El Autor

3.13.8 Consumo per – cápita

Ahora que ya conocemos el consumo aparente y la población de Canadá podremos conocer el consumo por habitante y así obtener una cifra aproximada del comportamiento de los potenciales consumidores.

**CONSUMO PER – CAPITA DE COBIJAS EN CANADÁ
PERIODO 2010 – 2018**

Año	Consumo Aparente (Tm)	Población (millones)	Consumo per Capita
2010	164.29	34.234.147	0,00
2011	168.87	34.436.350	0,00
2012	174.84	34.638.553	0,00
2013	180.42	34.840.756	0,00
2014	186.00	35.042.959	0,00
2015	191.58	35.245.162	0,00
2016	197.16	35.447.365	0,00
2017	202.74	35.649.568	0,00
2018	208.32	35.851.771	0,00

Elaborado por: El Autor

3.13.9 Consumo recomendado

Para el desarrollo del estudio del consumo recomendado se toma como base el factor recomendado de consumo de cobijas de lana por familias al año (una familia en Canadá esta integrada por 4 personas).

**CONSUMO RECOMENDADO
PERIODO 2010 – 2018**

Año	Consumo Aparente (Tm)	Población (millones)	Consumo per Capita	Consumo recomendado (unidades)
2010	164.29	34.234.147	0,00	1
2011	168.87	34.436.350	0,00	1
2012	174.84	34.638.553	0,00	1
2013	180.42	34.840.756	0,00	1
2014	186.00	35.042.959	0,00	1
2015	191.58	35.245.162	0,00	1
2016	197.16	35.447.365	0,00	1
2017	202.74	35.649.568	0,00	1
2018	208.32	35.851.771	0,00	1

Elaborado por: El Autor

3.13.10 Demanda insatisfecha

En el siguiente cuadro podremos observar tanto el déficit por habitante como el déficit total.

El déficit por habitante se lo obtiene mediante la resta del consumo per-cápita y el consumo recomendado.

El déficit total se lo calcula multiplicando la población por el déficit per-cápita.

Como podemos ver en el siguiente cuadro la demanda de nuestro producto en el mercado canadiense para el periodo 2010 – 2018 es representativa y se incrementa conforme pasan los años, lo cual podemos interpretar como una posibilidad segura de rentabilidad.

**DEMANDA INSATISFECHA
PERIODO 2010 – 2018**

Año	Consumo Aparente (Tm)	Población (millones)	Consumo per. Capita (Tm)	Consumo recomendado (Unidades)	Déficit per. Capita (Unidades)	Déficit total en millones (Unidades)
2010	164.29	34.234.147	0,00	1,00	1,00	34.233.983
2011	168.87	34.436.350	0,00	1,00	1,00	34.436.181
2012	174.84	34.638.553	0,00	1,00	1,00	34.638.378
2013	180.42	34.840.756	0,00	1,00	1,00	34.840.576
2014	186.00	35.042.959	0,00	1,00	1,00	35.042.773
2015	191.58	35.245.162	0,00	1,00	1,00	35.244.971
2016	197.16	35.447.365	0,00	1,00	1,00	35.447.168
2017	202.74	35.649.568	0,00	1,00	1,00	35.649.365
2018	208.32	35.851.771	0,00	1,00	1,00	35.851.563

Elaborado por: El Autor

3.13.11 Oferta del proyecto

La oferta del proyecto refleja la cantidad que como país se podrá exportar para cubrir un porcentaje de la demanda en el mercado objetivo con respecto a las cobijas de lana ecuatorianas.

Teniendo presente diferentes factores como la disponibilidad del producto en el Ecuador, el cubillaje en el contenedor, la optimización de la logística, la demanda y sobre todo las perspectivas de crecimiento del proyecto; se pudo establecer que para el año 2010 se aspira o pretende ofrecer al mercado canadiense 15.30 toneladas que representa 4.500 unidades con respecto a las cobijas de lana para así cubrir una parte de la demanda insatisfecha, teniendo en cuenta que una tonelada representa 294 cobijas; en un principio nuestras cobijas serán transportadas en contenedores comunes o dryvan de 40 pies con la proyección de aumentar un 3.5 % por año en las toneladas.

Para obtener las cobijas se realizará contratos de compra a diferentes artesanos textiles ubicados en Cantón Otavalo para lo cual obtendremos listas de estas personas o industrias en entidades como: La Asociación de Industriales Textiles del Ecuador (AITE), Asociación Artesana Manos Amigas, Asociación de Artesanos del Ecuador, y a la Cámara de la Pequeña Industria.

**OFERTA DEL PROYECTO
PERIODO 2010 – 2018**

Año	Consumo Aparente (Tm.)	Población (millones)	Consumo per. Capita (Tm.)	Consumo recomendado	Déficit per. capita	Déficit total (Unidades)	Oferta del proyecto (Tm.)	Unidades a ofertar	% de la Demanda Insatisfecha
2010	164.29	34.234.147	0,00	1,00	1,00	34.233.983	15,30	4.500	9,31%
2011	168.87	34.436.350	0,00	1,00	1,00	34.436.181	15,84	4.568	9,38%
2012	174.84	34.638.553	0,00	1,00	1,00	34.638.378	16,39	4.821	9,37%
2013	180.42	34.840.756	0,00	1,00	1,00	34.840.576	16,96	4.989	9,40%
2014	186.00	35.042.959	0,00	1,00	1,00	35.042.773	17,56	5.164	9,44%
2015	191.58	35.245.162	0,00	1,00	1,00	35.244.971	18,17	5.345	9,49%
2016	197.16	35.447.365	0,00	1,00	1,00	35.447.168	18,17	5.532	9,22%
2017	202.74	35.649.568	0,00	1,00	1,00	35.649.365	18,17	5.532	8,96%
2018	208.32	35.851.771	0,00	1,00	1,00	35.851.563	18,17	5.532	8,72%

Elaborado por: El Autor

3.14 Competencia

En Ecuador existen muchas empresas dedicadas a la exportación de cobijas de lana, de estas no todas dedican sus productos al mercado canadiense, en su mayoría dedican su producción al mercado colombiano, y no se dedican únicamente a la exportación de cobijas de lana, sino que tienen un gran variedad de textiles como camisetas, pantalones, medias, etc.

Entre los principales exportadores de productos textiles registrados en el CORPEI tenemos:

- Maggy Knitting
- Pasamaneria
- Delltex
- SJ Jersey Ecuatoriano C.A.
- Sintofil C. A.
- DURANGOTEX CIA. LTDA.
- INTERFIBRA S.A.

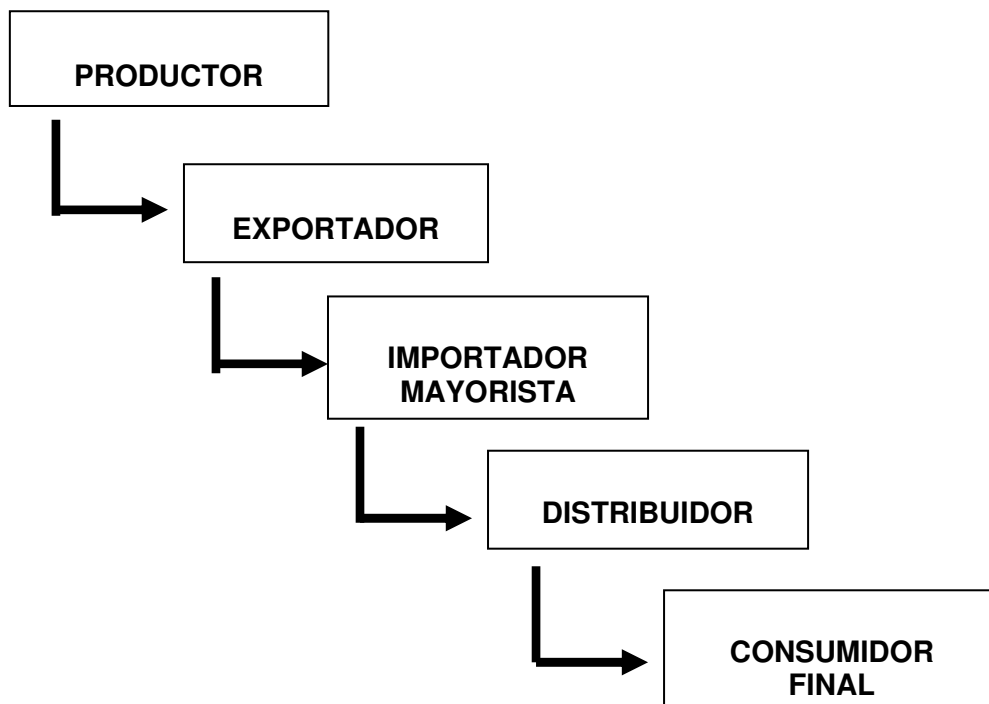
Existen otros pequeños productores y que han realizado exportaciones de textiles pero en cantidades menores y estos son:

- ✓ AGUILAR ANDRANGO JOSE REMIGIO
- ✓ ALVAREZ CAMPO EDWIN PATRICIO
- ✓ BENITEZ RODRIGUEZ IMELDA HERMELINDA
- ✓ BOLAÑOS FUENTES GUIOMARZA MAGDALENA
- ✓ CABASCANGO ZAMBRANO JOSE SEGUNDO
- ✓ CORRALES EL FIL BAJIRA CATALINA
- ✓ DE LA TORRE LEMA MARIA MATILDE
- ✓ HERRERA CASTILLO HUGO RAMIRO
- ✓ HILANA CIA. LTDA.
- ✓ LEMA MORALES MARIA CECILIA
- ✓ LORENA ALEXANDRA RODAS CABRERA

- ✓ MALES FRANCO AIDA MARIA DEL ROSARIO
- ✓ MENDOZA CASTRO MARIA MADOVIA
- ✓ SANTILLAN AMAGUAÑA LUIS RAUL
- ✓ SILVA PROAÑO ANA CECILIA
- ✓ SISTEMAS AEREOS DE COMERCIO SADECOM CIA.LTDA.
- ✓ TAPIA QUINTEROS CHRISTIAN IVAN
- ✓ VALLEJO AYALA YOLANDA ELIZABETH
- ✓ VASQUEZ CHAGNA LUIS HUMBERTO

En cuanto a la competencia internacional existen muchas empresas en diversos países que producen y exportan productos textiles, en especial cobijas tornándose así en nuestra mayor competencia, entre estos países se encuentran Australia, Argentina, Argelia, etc.; teniendo mayor ventaja pues tienen más producción de lana.

3.15 Canal de Distribución



Para este proyecto se utilizará el canal de distribución indirecto; este lo se ha escogido basándose en dos puntos muy importantes, el primero es que si se crea un canal de distribución directo costaría mucho pues se tendría que implantar una empresa que realice la venta directa en Canadá y se tendría que realizar una inversión mayor en este país, el segundo punto es que el importador y el distribuidor ya conocen al mercado interno canadiense y sus necesidades.

Las empresas que comercializan textiles en el mercado canadiense conocen los gustos del mercado y de los turistas que llegan a este país en busca de manufacturas echas a mano, es por eso que consideramos que nuestro canal de distribución es el mejor.

3.16 Precio

Para establecer el precio de las cobijas de lana se tomará en cuenta los gastos en que se incurran desde la compra del producto en Otavalo hasta la entrega del contenedor sobre el buque, considerando que la negociación se realiza en términos FOB.

3.17 Promoción

Se ofertarán las cobijas de lana por medio del envío de correos electrónicos a comerciantes establecidos en Canadá y con la publicidad en la página web de la empresa.

Capítulo 4

Estudio Técnico

“El estudio técnico permite determinar la posibilidad técnica de fabricar un producto o prestar un servicio determinado, además se fija el tamaño óptimo desde el punto de vista físico y financiero, la localización correcta, identificar el proceso productivo más adecuado, determinar el requerimiento de maquinarias y equipos, las instalaciones físicas y la organización requeridos para el funcionamiento operativo del proyecto.

El estudio técnico pretende responder a varias interrogantes: dónde, cuánto, cuándo, cómo producir los bienes y servicios requeridos por la población”¹⁵

4.1 Tamaño del proyecto

Para analizar la capacidad de producción de los bienes y servicios, es indispensable diferenciar entre la capacidad teórica y la capacidad real del proyecto. Se considera como capacidad teórica a la que el proyecto alcanzaría en condiciones óptimas o ideales de productividad.

En cambio que la capacidad real es aquella que representa a la producción efectiva de la empresa.

4.1.1 Demanda

Este es uno de los principales factores que llegan a limitar el tamaño del proyecto, pues en base de esta se determina la ejecución o no del proyecto para poder obtener una ganancia. Al realizar el estudio de mercado pudimos establecer una demanda insatisfecha de cobijas de lana en el mercado canadiense muy considerable para nuestra empresa y junto a esto tomando en cuenta que existe una producción considerable de cobijas en nuestro país se aspira a comenzar con una producción de 15,30 toneladas métricas de cobijas lo cual representa el 9.31% del consumo aparente que hemos logrado estimar con los datos estadísticos obtenidos, esto hasta llegar a las 18,17 toneladas

¹⁵ **BARRENO, Luis;** “Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos”; Primera Edición ; Quito 2005

métricas en el año 2016 llegando así cubrir el 8.72% del consumo aparente estimado para ese año, esperando así obtener la complacencia de nuestros posibles consumidores, por lo que podemos decir que este factor no es un limitante para nuestro proyecto.

4.1.2 Financiamiento

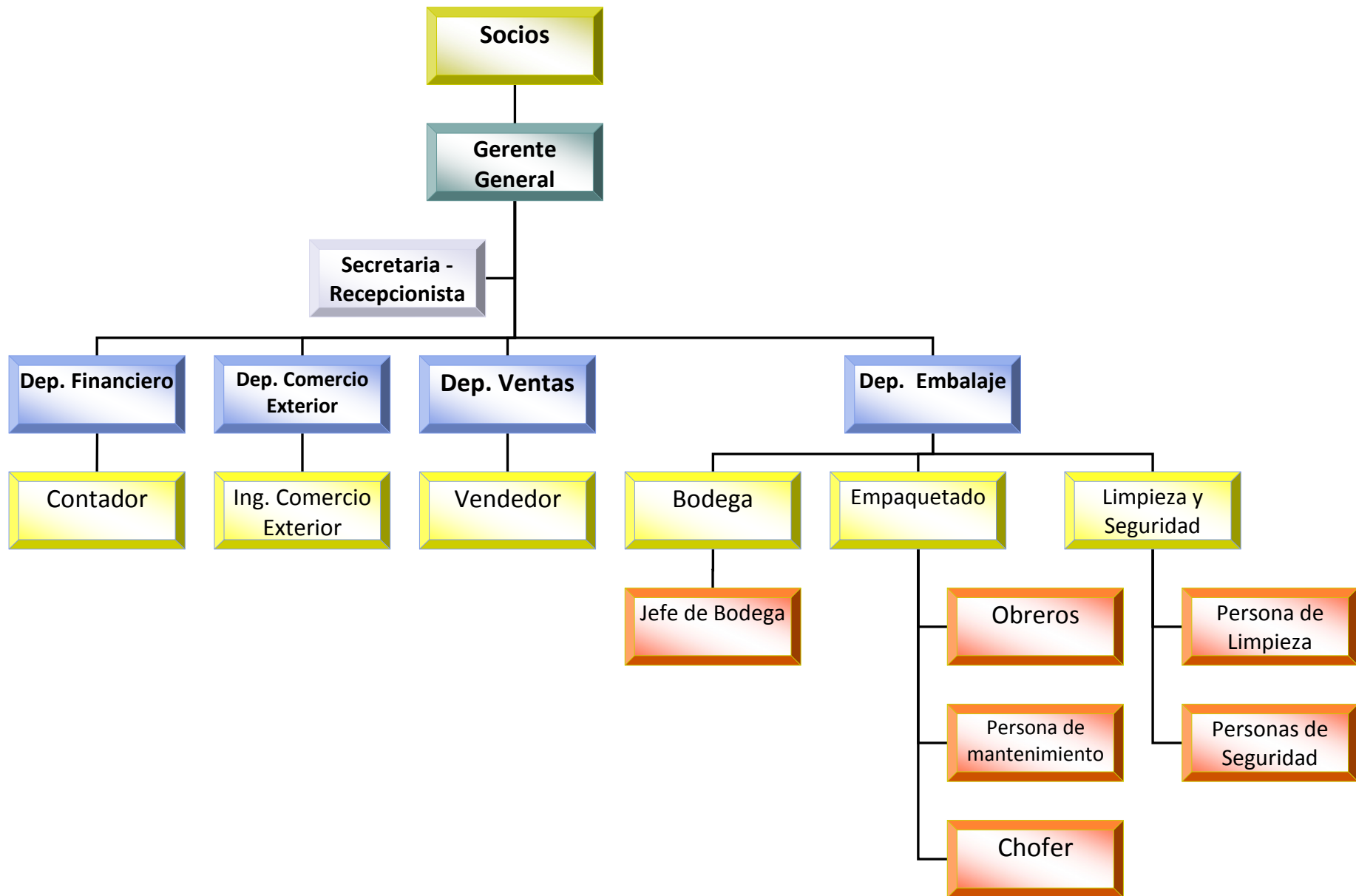
El tener los recursos monetarios es importante y primordial para poder cubrir la inversión del proyecto, por lo cual podemos decir que es un factor determinante en el tamaño del este. Actualmente existen varias instituciones tanto públicas como privadas las cuales nos ofrecen algunas alternativas de financiamiento; entre estas instituciones están la Banca Privada o la Corporación Financiera Nacional las mismas que ofrecen créditos para la pequeña y mediana industria, por lo que podemos decir que este no es un limitante para el desarrollo de nuestro proyecto.

4.1.3 Organización

Este factor es muy importante pues tenemos que tener ya una estructura administrativa dentro de nuestra empresa, todos los puestos de trabajo serán asumidos por personas calificadas las cuales puedan realizar un trabajo integro en beneficio tanto de la empresa como de nuestros clientes.

Es necesario recalcar que en nuestro país existe la suficiente mano de obra calificada para realizar todo tipo de trabajo por lo cual podemos decir que este no es ningún limitante para nuestro proyecto pues contamos con personal tanto para el área administrativa como para el área de embalaje.

A continuación presentamos el organigrama estructural de nuestra empresa *“ABRITEX CIA. LTDA”*



4.2 Localización

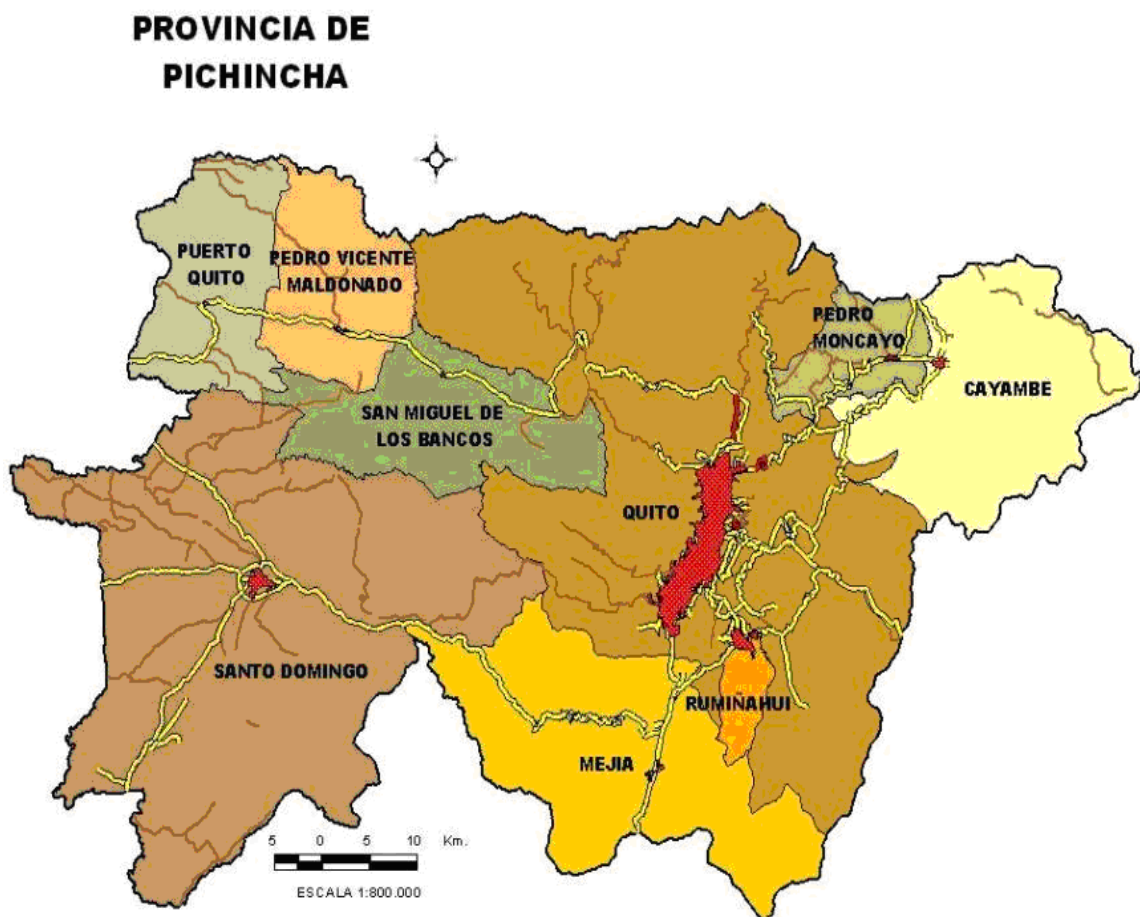
“La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) y obtener el costo unitario mínimo (criterio social)”¹⁶

4.2.1 Macro localización

“La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macrozona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto.”¹⁷

Región: Sierra

Provincia: Pichincha



¹⁶ Baca Urbina Gabriel, “Evaluación de Proyectos”, Editorial Mc. Graw Hill; México

¹⁷ www.economia.unam.mx

4.2.2 Micro localización

“El análisis de micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macrozona elegida.”¹⁸

Para la micro localización hemos tomado dos puntos en la ciudad de Quito, y estas son:

- Calderón
- Guamaní

MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS CALIFICACION OPCIONES: 1 MENOR – 10 MAYOR

Factores de localización	Peso %	CALDERON		GUAMANÍ	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Medios de comunicación	15%	9	1.35	8	1.20
Vías de Transporte	35%	7	2.45	9	3.15
Disponibilidad de Infraestructura	20%	6	1.20	7	1.40
Disponibilidad de Mano de Obra	30%	6	1.80	9	2.70
TOTAL	100%		6.80		8.45

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Según los resultados obtenidos utilizando el método cualitativo por puntos expresados en el cuadro anterior podemos ver que el lugar más adecuado para nuestra empresa en el sector sur de Quito, esto es en Guamaní pues esta ha obtenido la mayor calificación ponderada; el otro lugar que se ha tenido en mente para nuestra planta ha sido Calderón en el norte de la ciudad pues en algunos aspectos es igual al lugar que ha ganado pero no tiene tanta mano de obra disponible y las vías de comunicación en Guamaní son algo mejores que el otro lugar; estos dos factores han sido los principales que han dado mayor puntuación en la ponderación.

¹⁸ www.economia.unam.mx

Capítulo 5

Comercio Exterior

5.1 Proceso de exportación

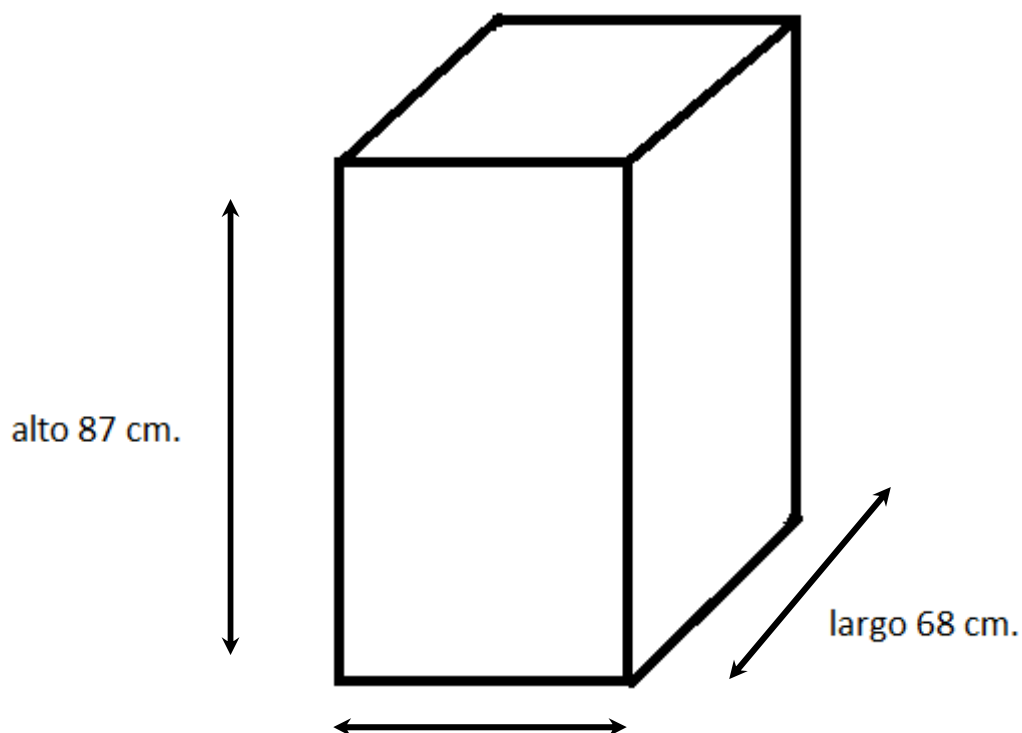
Con la finalidad de realizar un correcto proceso de la comercialización es primordial realizar una gran investigación de los requisitos necesarios para este proceso tanto en el Ecuador como en Canadá. A continuación presentamos algunos aspectos técnicos del producto a comercializar:

- **Producto:** Cobijas de lana
- **Subpartida arancelaria:** 6301.20.10.00
- **Descripción arancelaria:** Mantas de lana o pelo fino (excepto las eléctricas): De lana
- **País Exportador:** Ecuador
- **País Importador:** Canadá
- **Empresa Exportadora:** “ABRITEX CIA. LTDA.”
- **Vía de transporte:** Marítimo
- **Puerto de embarque:** Guayaquil
- **Puerto de desembarque:** Montreal
- **Término de negociación:** F.O.B.

5.2 Cubicaje

Para el presente proyecto se estableció que las cobijas de lana serán enviadas en cajas de cartón, las cuales según requisitos de Canadá deben estar etiquetadas en inglés y en francés con la siguiente información: nombre del producto, color del producto (si fuese necesario), peso de la caja en kilogramos, número de ítems por contenedor, tamaño de la caja, país y región de origen, nombre y dirección del fabricante o exportador.

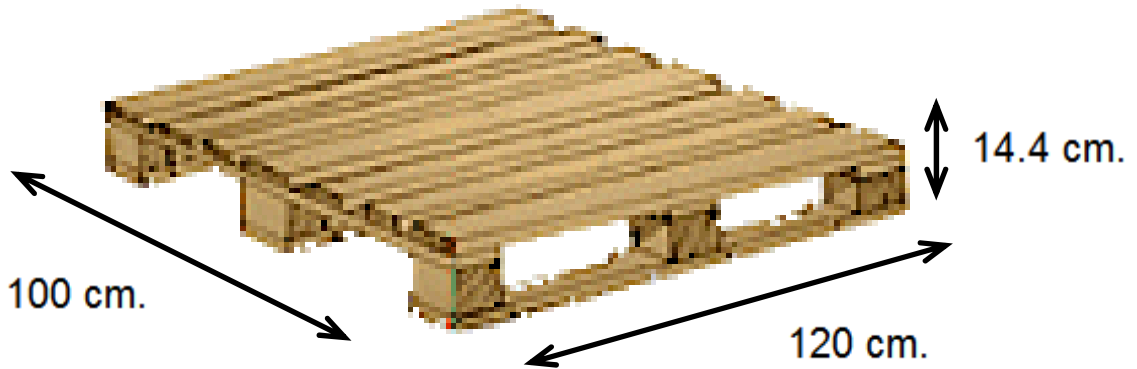
Las cajas para el transporte serán de las siguientes dimensiones:



ancho 56 cm.

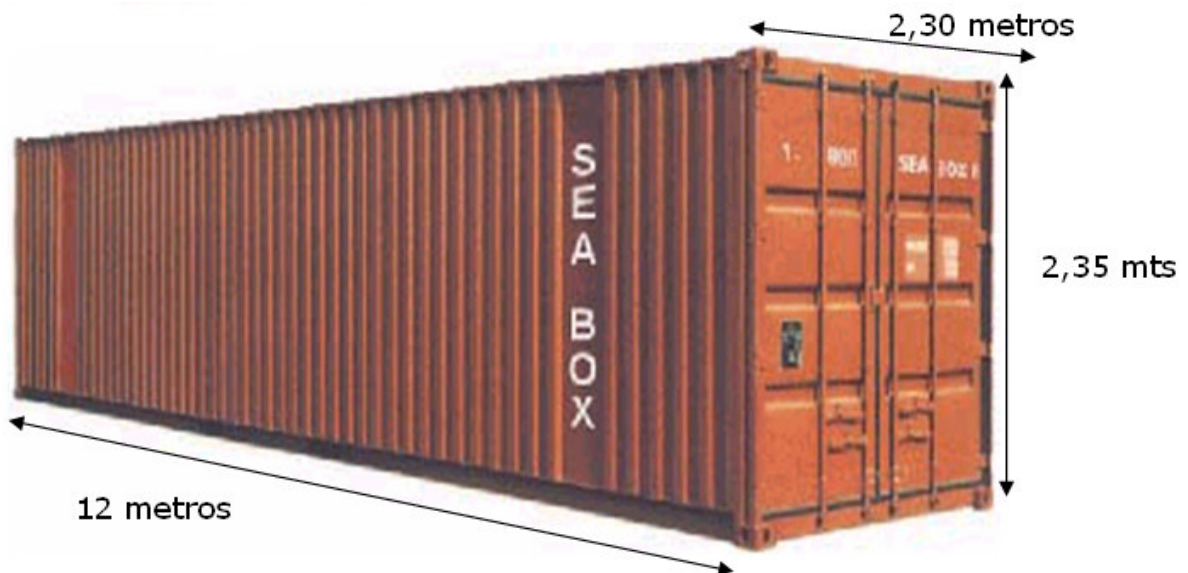
Con estas dimensiones se podrá ubicar 7 cobijas en cada caja, lo que permitirá enviar el número de cobijas que han sido solicitadas por el importador en cada envío.

En este proyecto se ha considerado el uso del pallets de madera para el cubicaje para lo cual se tiene que cumplir con los requerimientos determinados en la ISPM 15 (International Standard for Phytosanitary Measures No. 15, Guidelines for Regulating Wood Packaging Material in International Trade.). Los métodos aprobados por Canadá para el tratamiento de madera son el sometimiento a calor o la fumigación con bromuro metílico (Methyl Bromide) por una entidad autorizada.



Se enviarán cuatro contenedores comunes o dry de 40 pies:

40 pies: 66 m Cubic
27 tons--ut. 25,80 tons



Con esos datos se puede informar:

- ✓ Peso por caja: 20 kg.
- ✓ Total de cajas por contenedor: 160 cajas.
- ✓ Total de peso en cada contenedor: 3200 kg.
- ✓ Envíos por año: Cuatro.
- ✓ Total kilogramos anual: 12800 kg.

Como se explico anteriormente el primer año se pretende enviar 4 contenedores dry de cuarenta pies respectivamente con una proyección de aumentar un contenedor por año hasta llegar a 8 o 9 contenedores, pero nunca dejando de pensar que esto puede aumentar.

5.3 Condiciones de negociación

Es necesario tener muy en claro las condiciones para la negociación pues así se llegará a tener un intercambio comercial exitoso.

5.3.1 Sistema de medida

Se utilizará el Sistema Internacional de Medidas, el mismo que es el sistema oficial en el Ecuador y es obligatorio desde el año 1973.

5.3.2 Incoterms

Los incoterms (términos internacionales de comercio) son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías en una negociación internacional. Se usan para dividir los costos de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

Para el presente trabajo hemos escogido negociar en el término FOB (Franco A Bordo o libre a bordo) “significa que el vendedor entrega las mercancías cuando sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.”¹⁹

¹⁹ http://www.qualitysoftec.com/Incoterms/inco_cif.htm

Se ha escogido realizar las negociaciones con este incoterm ya que nos facilitara el proveer un servicio rápido y dinámico al cliente en la entrega del producto, se facilitará el proceso de exportación, y se podrá crear una buena imagen de la empresa ante el cliente.

Todos los gastos bancarios que se generen por la apertura de la carta de crédito serán asumidos por el importador.

5.3.3 Embalaje

El embalaje puede cambiar dependiendo del tipo de mercadería, el tiempo de permanencia en el contenedor, el tipo de contenedor y medio de transporte.

5.3.4 Condiciones de pago

Un punto muy importante en todo negocio es al momento de establecer la forma de cobrar, las formas que se establezcan para realizar el pago comúnmente dependen de las condiciones del cliente, capacidad de pago, la confianza que este tenga con el proveedor y el riesgo que exportador este dispuesto a asumir.

5.4 Trámites de exportación en Ecuador

Para poder actuar como exportador se deben cumplir con los siguientes requisitos legales:

1° Registro como Exportador

- 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), al llenar el formulario electrónico, en donde la CAE le otorga una clave y nombre de usuario.

2° Documentos para acompañar la Exportación

- **Registro Único de Contribuyentes (RUC).**- Debe constar en estado activo con autorizaciones vigentes, constar como contribuyente ubicado y estar en lista blanca determinada en la base de datos del Servicio de Rentas Internas
- **Factura pro-forma.**- Es una prefactura entregada por el exportador al importador. Consiste en dar a conocer al importador con exactitud el precio que pagará por las mercancías y la forma de pago. Sirve también para que el importador pueda efectuar los trámites de solicitud de licencias y permisos de importación (si los hubiese). Se usa también como documento para que el importador pueda ir a su banco y abrir un crédito documentario al exportador. Se presentan igual que las facturas comerciales normales, pero hay que incluir la mención 'proforma'.

Hay que especificar el plazo de validez de la oferta, y debe constar con los siguientes datos:

- Fecha, nombres y razones comerciales de vendedor (exportador) y comprador (importador).
 - Denominación precisa y cantidad de mercancía.
 - Precio unitario y cantidad de mercancía.
 - Forma, plazo y condiciones de pago.
 - Tipo de embalaje.
 - Términos de entrega de la mercancía (Incoterm)
 - Plazo de validez
 - Firma del exportador
- **Factura Comercial.**- Documento confeccionado por el exportador en formula membretada propia, una vez concretada la venta de la mercadería, se basa tanto en la norma nacional dada por el Servicio de Rentas Internas como en las normas internacionales, y contiene los siguientes datos:
- Nombre del exportador y su dirección domiciliaria
 - Nombre del comprador y su dirección domiciliaria

- Características principales de la mercadería que se exporta, valores unitarios y totales, descuentos, unidades facturadas
- Término de la negociación
- País de origen
- Lugar de embarque
- Lugar de destino,
- Moneda de negociación
- Peso neto y bruto de la mercadería
- Clasificación arancelaria
- Medio y vía a utilizarse para el traslado de la mercadería
- Moneda de la negociación
- Condiciones de compraventa
- Firma de una persona responsable de la empresa exportadora

➤ **Conocimiento de embarque.-** Se utiliza para el transporte marítimo y es el título que presenta la propiedad de la mercadería, además de ser la prueba del contrato y prueba de recibo de la mercadería a bordo. Los datos que contiene este documento son:

- Datos del cargador
- Datos del exportador
- Datos del consignatario
- Datos del importador
- Nombre del buque
- Puerto de carga y de descarga
- Indica si el flete es pagadero en destino o en origen
- Importe del flete
- Marcas y números del contenedor o de los bultos
- Número del precinto
- Descripción de la mercadería, pesos bruto y neto, volúmenes y medidas
- Fecha de embarque

➤ **Lista de empaque – packing list.**- Es una lista en que se especifica el contenido de cada bulto de una operación de exportación. Se debe detallar cada mercancía que haya en cada cartón. Se recomienda siempre hacer este documento de cara a las Aduanas, ya que, es muy útil por si quieren (en un control aduanero) buscar algo en particular. No existe un modelo oficial. El documento se realiza en el papel oficial de la empresa, firmado y sellado. Los datos que constan en este documento son:

- Datos del exportador
- Datos del importador
- Marcas y números de bultos
- Lugar y fechas de emisión
- Modo de Embarque
- Cantidad de bultos y descripción de la mercadería
- Total de los pesos brutos y netos
- Tipo de embalaje
- Firma y sello del exportador

Es necesario hacer notar que este documento no siempre es exigido en el comercio internacional, pues esto depende de la naturaleza de la mercadería; comúnmente este se solicita en grandes embarques o cuando existe diferentes tipos de mercaderías.

Si el embarque contiene un solo tipo de mercadería este documento no es necesario.

➤ **Certificado de aporte a la CORPEI.**- Certificado que legaliza el pago a la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI), el exportador tiene la obligación de pagar el 1,5 por mil del valor FOB de las exportaciones superiores a USD 3333,00 del sector privado con un mínimo de USD 5,00. Cuando se envía a los países de la CAN adjuntando el Certificado de Origen no paga este aporte

5.5 Procedimiento aduanero

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

Fase de Pre-embarque

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

Fase Post-Embarque

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

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

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

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

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

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

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

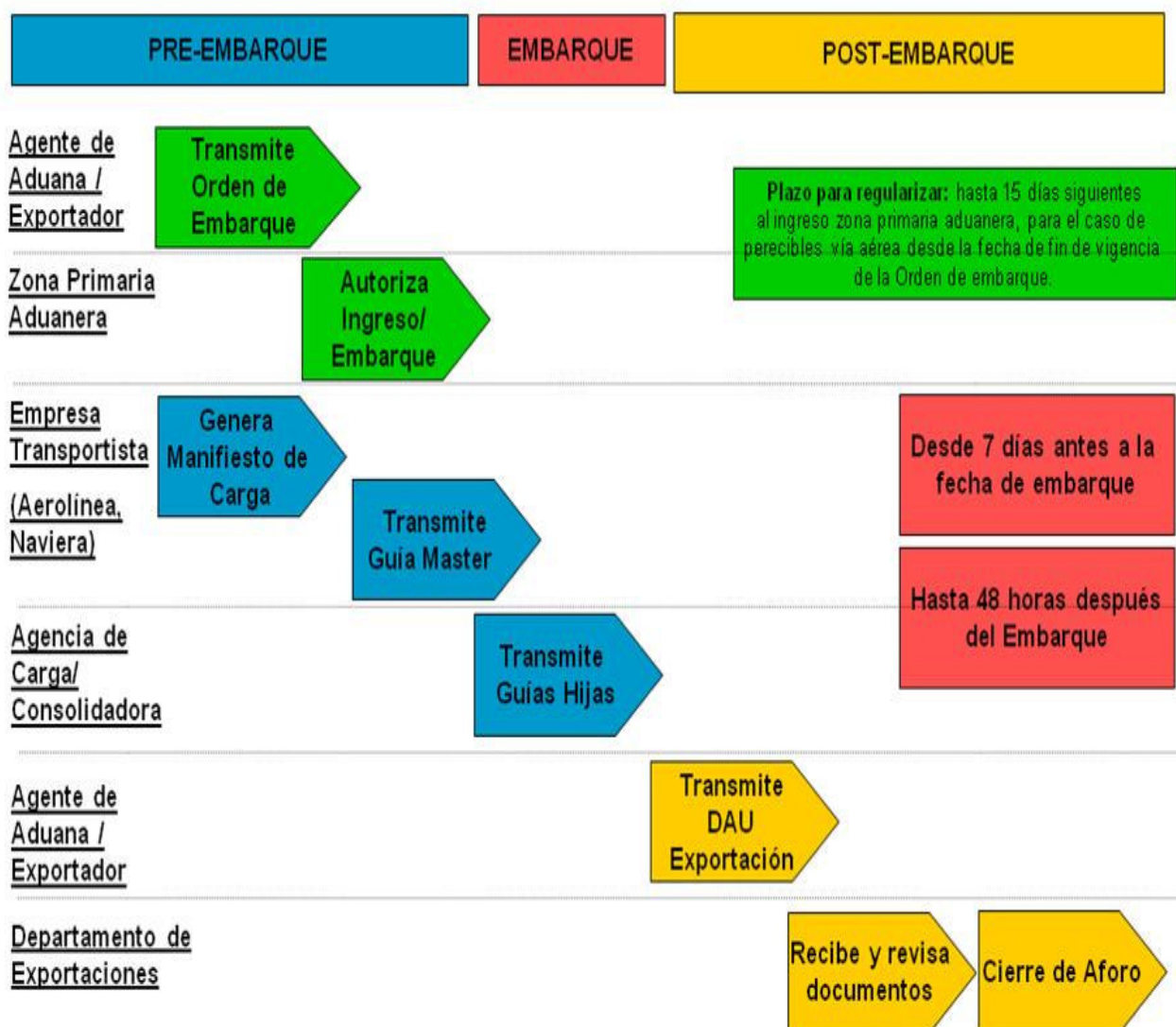
Agente Afianzado de Aduana

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

- Para exportaciones efectuadas por entidades del sector público.
- Para los regímenes especiales.²⁰

²⁰ www.aduana.gov.ec

Procedimiento Exportaciones



Fuente: CAE

Elaborado por: El Autor

5.6 Gastos de exportación

Para poder establecer el valor FOB de la exportación es necesario efectuar una minuciosa investigación de los costos para las ventas así como costos de documentos aduaneros, esto para obtener los mejores precios posibles; los cuales detallamos a continuación.

DOCUMENTOS DE EXPORTACION (VALOR EN DOLARES)

DESCRIPCION	VALOR UNITARIO (DOLARES)	NUMERO DE ENVIOS	VALOR TOTAL (DOLARES)
Factura Comercial	0.25	4	1.00
Certificado de Origen	10.00	4	40.00
Lista de empaque	0.25	4	1.00
TOTAL	10.50		42.00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

5.6.1 Transporte hacia el puerto de embarque

Este punto se refiere al transporte del producto desde la empresa hasta el punto de embarque, para la exportación el traslado comprenderá desde la ciudad de Quito hasta la ciudad de Guayaquil, para lo cual se detalla los costos de transporte dentro del país, manipuleo del producto para que llegue y sea puesta en el transporte.

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO (DOLARES)	NÚMERO DE ENVIOS	VALOR TOTAL (DOLARES)
Transporte interno Otalavo - Quito	40.00	4	160.00
Transporte interno Quito – Guayaquil	120.00	4	480.00
TOTAL	160.00		640.00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

5.6.2 Seguro hasta el puerto de embarque internacional

El valor del seguro en el transporte interno cubre el recorrido desde la fábrica del proveedor en Otavalo hasta Quito y de las bodegas en Quito hasta el puerto Guayaquil.

5.6.3 Tasa de almacenaje

Para el proyecto se utilizará como un lapso máximo de almacenamiento de 2 días, ya que por la naturaleza de nuestro producto este puede permanecer en todo tipo de lugar siempre y cuando no exista demasiada humedad.

DESCRIPCION	VALOR UNITARIO (DOLARES)	NUMERO DE CONTENEDORES	VALOR TOTAL (DOLARES)
Almacenaje (1 a 10 días)	50.00	4	200.00
TOTAL	50.00		200.00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

5.6.4 Trámites aduaneros

El proceso de trámites aduaneros concierne en todos los documentos, gastos y costos que sean necesarios realizar para que la mercadería pueda ser exportada legalmente del país todo esto bajo la legislación ecuatoriana; y de esta forma también pueda ingresar la país de destino una vez cumplidas todas las normas que sean necesarias por dicho país.

Se debe realizar la declaración aduanera para la cual “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. El declarante es personal y pecuniariamente responsable por la exactitud de los datos consignados en la

declaración. En el caso de personas jurídicas, la responsabilidad recae en la persona de su representante legal.

En las exportaciones, la declaración se presentará en la aduana de salida, desde siete días antes hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías a la zona primaria aduanera.

En la importación y en la exportación a consumo, la declaración comprenderá la autoliquidación de los impuestos correspondientes.”²¹

Para este trabajo se contratará un agente afianzado para que este realice los trámites aduaneros necesarios.

Con lo que tiene que ver al aforo se dice que es “Es el acto administrativo de determinación tributaria, mediante el cual el distrito aduanero procede a la revisión documental o al reconocimiento físico de la mercancía, para establecer su naturaleza, cantidad, valor y clasificación arancelaria.”²²

Como se conoce el conocimiento de embarque es importante ya que representa el título de propiedad de la mercadería y así mismo con este documento la empresa de transporte o naviera reconoce y acepta que ha recibido la mercadería para su transporte hasta el puerto de destino, convirtiéndose así en un contrato de transporte.

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO (DOLARES)	NÚMERO DE ENVIOS	VALOR TOTAL (DOLARES)
Trámites aduaneros (Agente afianzado)	150.00	4	600.00
Documentos de embarque	35.00	4	140.00
TOTAL	185.00		740.00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

²¹ Ley Orgánica de Aduanas, Capítulo V; Declaración Aduanera; Art. 43

²² Ley Orgánica de Aduanas, Capítulo V; Declaración Aduanera; Art. 46

5.6.5 CORPEI

Un aporte que se realiza en las exportaciones es el pago de la CORPEI, este pago esta estipulado en el 1,5 por mil sobre el valor FOB de las exportaciones en el sector privado.

A continuación detallamos nuestro valor anual de la CORPEI (por los 4 envíos).

$$C = \text{FOB} * 1,5/1000$$

$$C = 54.009,15 * 1,5/1000$$

$$C = \$ 81,01$$

5.6.6 Manipuleo en el puerto de embarque internacional

Los valores que a continuación detallamos corresponden al manipuleo, estiba, desestiba del contenedor en el puerto.

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO (DOLARES)	NÚMERO DE CONTENEDORES	VALOR TOTAL (DOLARES)
Manipuleo, estiba, desestiba	200.00	4	800.00
TOTAL	200.00		800.00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

5.6.7 Gastos bancarios

Este punto corresponde a los valores que se tienen que pagar por los trámites en las entidades bancarias para realizar la exportación.

En este caso se tomará como banco corresponsal al Banco Pichincha, el cual realizará los trámites respectivos de la carta de crédito irrevocable confirmada; la misma que necesita la aprobación del banco emisor, del beneficiario o exportador y el solicitante para efectuar alguna reforma, modificación o cancelación de los términos establecidos originalmente.

Este tipo de carta de crédito es la más utilizada por los exportadores o beneficiarios, esto debido a que el pago de la exportación estará garantizado y se asegura también la presentación de los documentos correspondientes para cumplir con los términos de la carta de crédito; y al ser confirmada añade una segunda garantía de otro banco. El banco corresponsal al enviar a través del banco emisor la carta de crédito, demuestra su obligación y compromiso de pago de la carta de crédito; esta confirmación significa que el vendedor/beneficiario puede observar de manera adicional la solvencia del banco que confirma para asegurar el pago. El plazo que se dará para realizar el pago la carta de crédito será de 30 días a partir de la fecha de embarque de la mercadería.

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO (DOLARES)	NÚMERO DE CONTENEDORES	VALOR TOTAL (DOLARES)
Comisión de aviso	125,00	4	500,00
Mensaje de acuse de recibo	80,00	4	320,00
Comisión de confirmación (0.25%)	82,63	4	330,52
Comisión de negociación (0.50%)	165,26	4	661,04
Comisión de aceptación (4%)	843,12	4	3.372,48
Enmiendas (al valor y al plazo)	180,00	4	720,00
Gastos varios	45,00	4	180,00
TOTAL	1,521.01		6,084.04

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

5.6.8 Tránsito internacional

Corresponde al transporte de la mercancía por parte del importador desde el puesto de embarque (Guayaquil – Ecuador) hasta el puerto de desembarque internacional (Quebec – Canadá).

5.6.8.1 Transporte marítimo desde el puerto de embarque hasta el puerto de desembarque

Para el transporte internacional se utilizará la empresa OPCOMEX CIA. LTDA. la cual realiza transporte internacional marítimo, Esta se encargará de trasladar la mercancía desde el puerto de embarque (Guayaquil) hasta el puerto de desembarque (Quebec); el viaje durara 22 días.

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO (DOLARES)	NÚMERO DE CONTENEDORES	VALOR TOTAL (DOLARES)
Transporte Internacional	4.230,00	4	16.920,00
TOTAL	4.230,00		16.920,00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

5.6.8.2 Seguro internacional

El seguro internacional corresponde a la empresa “Seguros Thomas Cooper Ecuador”, la cobertura es desde que sale de nuestra bodega hasta el puerto de llegada (Quebec), contra todo riesgo, por el valor total del daño y corresponde al 0,75% del valor CFR.

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO (DOLARES)	NÚMERO DE CONTENEDORES	VALOR TOTAL (DOLARES)
Póliza de seguro	131,13	4	524,52
TOTAL	131,13		524,52

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

5.6.9 Fijación del precio de exportación

Para llegar al precio FOB en la exportación se pondrá en práctica la matriz que junta a todos los gastos en los que se incurre para el proceso de exportación lo cual detallamos a continuación y gastos que incurre el importador para determinar si el precio es competitivo.

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO (DOLARES)	POR ENVIO (1125 cobijas)	VALOR TOTAL (DOLARES)
Precio mercadería	21,02	8,606.25	34,425.00
Utilidad 35%	8,14	3,012.19	12,048.75
Primer embalaje	0,92	1,035.00	4,140.00
Segundo embalaje	0,82	231.24	924.96
EXFABRICA	30,90	12,884.68	51,538.71
Documentos de exportación	0,01	10.71	42.84
Transporte interno	0,14	163.20	652.80
Almacenaje	0,04	51.00	204.00
FAS	31,09	13,109.59	52,438.35
Manipuleo, estiba , desestiba	0,17	204.00	816.00
Tramites aduaneros (Agente afianzado)	0,13	153.00	612.00
Documentos de embarque	0,02	35.70	142.80
FOB	31,41	13,502.29	54,009.15
CORPEI	0,02	20.25	81.01
Transporte internacional	3,76	4,230.00	16,920.00
CFR	35,19	17,752.54	71,010.16
Seguro internacional	0,12	133.14	532.58
CIF	35,31	17,885.68	71,542.74

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

5.7 Trámites obligatorios para ingresar al mercado Canadá

Para poder ingresar al mercado canadiense debemos cumplir con distintos requisitos que se aplican para la mayoría de productos en este país los cuales detallamos a continuación.

De acuerdo a lo dispuesto por la legislación canadiense sobre de la documentación necesaria para la importación de bienes a Canadá, el exportador deberá entregar al importador los siguientes documentos:

Factura.- Se requieren dos copias y el exportador tiene la posibilidad de escoger de entre las tres opciones que se presentan a continuación:

- El documento que utiliza el gobierno canadiense, denominado “Canadá Customs Invoice” (CCI). Para instrucciones completas sobre la manera correcta de completar la CCI, se recomienda consultar el “Memorándum D1-4-188”²³ (Canadá Customs Invoice Requirements).
- Una factura comercial que contenga toda la información exigida por la CCI.
- Una factura comercial que contenga la siguiente información: comprador, vendedor, país de origen, precio pagado o por pagar, una detallada descripción de los bienes, incluyendo la cantidad, y una CCI en la que conste el resto de información que se requiere.

Certificado de Origen.- Los exportadores ecuatorianos que deseen obtener el tratamiento GPT (Arancel Preferencial General “GPT por sus siglas en inglés) en aquellos productos que se encuentren contemplados dentro este tratamiento, deberán presentar un certificado de origen. La normativa canadiense acepta dos tipos de certificado de origen:

- “*Form A*”.- Un ejemplar de este documento así como las instrucciones para completarlo apropiadamente, se encuentran disponibles en el “Memorandum D11-4-4”²⁴.

23 <http://cbsa-asfc.gc.ca/E/pub/cm/d1-4-1/d1-4-1-e.html>

24 <http://cbsa-asfc.gc.ca/E/pub/cm/d11-4-4/d11-4-4-e.pdf>

- “*Exporter’s Statement of Origin*”.- Este documento también puede ser aceptado por la “CBSA”²⁵ como prueba de origen, debiendo mencionar que en la mayoría de los casos los exportadores lo consideran más sencillo que utilizar la “Form A”. El contenido de este documento, que puede estar incluido en la factura, se encuentra descrito de manera pormenorizada en el memorándum citado en el punto anterior.

El importador, por su parte, para completar el proceso de importación, deberá presentar la “Form B3”²⁶, el “Cargo Control Document”²⁷ así como los respectivos permisos de importación o certificados, en caso de que los productos importados así lo requieran.

Etiquetado.- De manera general, la etiqueta de los alimentos empacados no puede inducir al engaño y la información debe constar en inglés y en francés. Cabe señalar que la provincia de Quebec ha fijado sus propias reglas sobre el uso del idioma francés en los productos que van a ser vendidos en su jurisdicción. Así, las etiquetas de todos los productos que se vendan en esta provincia tienen que estar en francés y a su utilización se le debe dar igual importancia que a otros idiomas en la etiqueta o empaque. De igual manera, se exige que los certificados de garantía, manuales, instrucciones para uso, estén en francés. La página web de la “Oficina de de la lengua francesa de Québec” (The Office québécois de la langue française) ofrece mayor información sobre la utilización del francés.

En virtud de los requisitos que se exige al etiquetado en Canadá, es altamente aconsejable que los exportadores se aseguren que el importador haya expresado su conformidad respecto de la etiqueta antes de proceder a su impresión.

25 Canada Border Services Agency

26 <http://cbsa-asfc.gc.ca/E/pub/cm/d17-1-10/README.html>

27 <http://cbsa-asfc.gc.ca/E/pub/cm/d3-1-1/d3-1-1-e.html>

Etiquetado para otros productos.- En cuanto al etiquetado de los productos que no son alimentos, la “Consumer Packaging and Labelling Act” dispone que la etiqueta debe contener:

- Una declaración de identidad del producto, en inglés y en francés
- Declaración de cantidad neta o de unidades expresados de acuerdo al sistema métrico;
- Nombre del importador y el lugar de la oficina principal (puede estar en inglés o en francés).

Existen ciertos productos cuya etiqueta debe cumplir requisitos específicos, como el caso de las prendas de vestir, productos a los que se aplica la “Textile Labelling Act”²⁸, cuerpo legal que exige que este tipo de productos cuenten con una etiqueta en inglés y francés y que incluya el nombre y dirección de la casa matriz o el número de registro de identificación del concesionario, del fabricante o de la persona que comercializa los bienes en su nombre en Canadá, el nombre del país de origen, y el contenido de las fibras (especialmente para forros de la vestimenta). Asimismo, al amparo de lo dispuesto en la “Precious Metals Marking Act”²⁹, todos aquellos artículos hechos total o parcialmente de oro, plata, platino o paladium, están sujetos al cumplimiento de requerimientos específicos en cuanto a etiquetado se refiere; así, la etiqueta no solo debe indicar el tipo de material utilizado, sino también cómo fue aplicado y la descripción del nivel de calidad.

Empaque.- La normativa canadiense es muy clara al señalar que los paquetes deben ser fabricados, rellenos y exhibidos de forma tal que esto no confunda o engañe al consumidor en cuanto a la cantidad o calidad del producto contenido en el paquete. El tamaño de ciertos productos alimenticios (vino, miel refinada de azúcar y la mantequilla de maní), ha sido estandarizado por la normativa canadiense. Para mayor información sobre este tema se sugiere consultar las páginas web de la “CFIA”³⁰, si se trata de alimentos, o a la CBSA si se trata de otro tipo de productos.

28 <http://laws.justice.gc.ca/en/T-10/index.html>

29 <http://laws.justice.gc.ca/en/P-19/index.html>

30 Canadian Food Inspection Agency

Embalaje.- La madera utilizada para embalaje que ingrese a Canadá desde cualquier otra área que no sean los Estados Unidos continentales tiene que cumplir con los requerimientos determinados en la ISPM 15 (International Standard for Phytosanitary Measures No. 15, Guidelines for Regulating Wood Packaging Material in International Trade.). Los métodos aprobados por Canadá para el tratamiento de madera son el sometimiento a calor o la fumigación con bromuro metílico (Methyl Bromide) por una entidad autorizada. Para mayor información respecto a los requisitos fitosanitarios para la madera utilizada para embalaje, se recomienda revisar el “Memorandum D-98-08”³¹ de la CFIA.

En general, las cajas de embalaje deben estar etiquetadas en inglés y en francés con la siguiente información:

- nombre del producto y número de estilo,
- color del producto (si fuese necesario),
- peso de la caja en kilogramos,
- número de ítems por contenedor,
- tamaño de la caja,
- país y región de origen,
- nombre y dirección del fabricante o exportador.

31 www.inspection.gc.ca/english/plaveg/protect/dir/d-98-08e.shtml

Capítulo 6

Inversiones y financiamiento

6.1 Objetivos del estudio de inversiones y financiamiento

- ✚ Establecer el tamaño de la inversión basándose en los datos investigados previamente.
- ✚ Establecer la manera en que se va a financiar el proyecto y sus inversiones.
- ✚ Creación de cuadros que representen la inversión, costos y gastos que se vayan y sean necesarios para la evaluación del proyecto.

6.2 Inversiones del proyecto

Como en la mayoría de proyectos tomaremos en cuenta tres clases de elementos que deberán ser incluidos en el proyecto: activos fijos tangibles, activos fijos intangibles y capital de trabajo.

De ocurrir algún cambio con los valores ya investigados se tomará en cuenta un 2% como imprevisto para el cálculo de cada uno.

Aquí detallamos las inversiones que tenemos de realizar para cumplir con nuestro proyecto:

Inversión Total	
CONCEPTO	TOTAL USD
Activos Fijos Tangibles	79.787,63
Activos Intangibles	4.896,00
Capital de Trabajo	22.042,54
Inversión Total	106.726,17

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

6.2.1 Activos fijos tangibles

Este conjunto de activos esta integrado por todas aquellos bienes que tienen una vida útil superior a un año y pueden ser sujetos de depreciación.

A continuación detallamos los bienes tangibles que la empresa comprará para el desarrollo del presente trabajo:

Activos Fijos Tangibles	
Descripción	Valor Total (Dólares)
Terreno	21.420,00
Edificios	16.294,50
Vehículo	29.376,17
Maquinaria y Equipo	7.732,62
Equipo de Oficina	544,68
Equipo de computación	2.084,88
Muebles y enseres	2.227,68
Herramientas	107,10
Total	79.787,63

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

6.2.1.1 Terreno

Para este proyecto se necesitará un terreno de 300m² el mismo que estará ubicado en el sector de sur de Quito específicamente en Guamaní, y aquí se ubicaran nuestras infraestructura empresarial tanto administrativas como operacionales.

Terreno				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (dólares).	Valor Anual (dólares).
Terreno	m ²	300	70.00	21,000.00
Subtotal				21,000.00
Imprevistos				420.00
Total				21,420.00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

6.2.1.2 Construcciones

Según las necesidades del proyecto se ha podido distribuir la infraestructura empresarial de la siguiente manera: para el área administrativa se usará 50 m2, para el área operacional 115 m2, para el área de baños y comedor 35 m2; y finalmente para el área del parqueadero se utilizará 100 m2.

A continuación se detalla con mayor certeza la cantidad de m2 que ocupada cada área con su respectivo costo de construcción:

Construcciones				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (dólares).	Valor Anual (dólares).
Oficinas Administrativas	m2	50	120.00	6,000.00
Bodega	m2	20	15.00	300.00
Área de parqueo	m2	100	60.00	6,000.00
Baños	m2	15	15.00	225.00
Área de Carga y Descarga	m2	50	30.00	1,500.00
Área de Empacado	m2	45	30.00	1,350.00
Área de comedor	m2	20	30.00	600.00
Subtotal				15,975.00
Imprevistos				319.50
Total				16,294.50

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

6.2.1.3 Vehículo

Para el proyecto es necesario el comprar un camión Chevrolet modelo NKR II Chasis Cabinado, el cual será utilizado para realizar el transporte de la mercadería.

Vehículo				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (dólares).	Valor Anual (dólares).
Camión NKDR II	Un.	1	28,800.17	28,800.17
Subtotal				28,800.17
Imprevistos				576.00
Total				29,376.17

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

6.2.1.4 Herramientas

Necesarias para el proyecto para el proceso de empackado, una herramienta indispensable en el principal sistema de embalaje es:

Herramientas				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (dólares).	Valor Anual (dólares).
Pistola Tipo AGT profesional	Un.	3	35.00	105.00
			Subtotal	105.00
			Imprevistos	2.10
			Total	107.10

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

6.2.1.5 Maquinaria y Equipo

Se adquiere también una banda transportadora con las medidas de 13 metros de largo por 1 metro de ancho, esto para minimizar el tiempo de embalaje y para poder cumplir a tiempo con los clientes en la entrega del producto; y junto con esto unas máquinas que ayudaran a enzunchar el producto de una manera eficaz para que no sufra ningún daño en su transporte.

Maquinaria y Equipo				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (dólares).	Valor Anual (dólares).
Banda transportadora	Un.	1	7,500.00	7,500.00
Enzunchadora	Un.	3	27.00	81.00
			Subtotal	7,581.00
			Imprevistos	151.62
			Total	7,732.62

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

6.2.1.6 Equipos de cómputo

Acorde con las necesidades y desarrollo tecnológico se ha visto elegido la mejor opción en equipos de computación esto para que el personal tanto administrativo como operativo puedan desarrollar a sus actividades de una manera eficiente y eficaz.

Equipo de Computación				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (dólares)	Valor Anual (dólares)
Computadoras	Un.	3	595,00	1.785,00
Impresora multifuncional	Un.	1	109,00	109,00
Implementos de red	Un.	1	150,00	150,00
Subtotal				2.044,00
Imprevistos				40,88
Total				2.084,88

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

6.2.1.7 Muebles y enseres

En este caso se ha escogido la mejor opción en bienes muebles los cuales serán en su gran mayoría para el área administrativa, estos muebles presentan la mejor opción para facilitar el trabajo del personal y su comodidad.

A continuación se detalla los muebles en los que se invertirá:

Muebles y enseres				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (dólares)	Valor Anual(dólares)
Sillas corte pluma	Un.	4	17.00	68.00
Escritorios	Un.	3	82.00	246.00
Mesa de reuniones	Un.	1	135.00	135.00
Archivador	Un.	5	78.00	390.00
Basureros	Un.	5	5.00	25.00
Estaciones de trabajo	Un.	3	190.00	570.00
Sillón gerencial	Un.	1	140.00	140.00
Escritorio Ejecutivo	Un.	1	170.00	170.00
Sillas sensas	Un.	5	20.00	100.00
Sillas pilot con brazos	Un.	4	85.00	340.00
Subtotal				2,184.00
Imprevistos				43.68
Total				2,227.68

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

6.2.1.8 Equipos de Oficina

Estos implementos serán de gran utilidad para el desarrollo del proyecto, serán en su mayoría utilizados en el área administrativa.

Los equipos en los que se invertirá se detallan a continuación:

Equipo de Oficina				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (dólares).	Valor Anual (dólares).
Teléfonos convencionales	Un.	3	35.00	105.00
Teléfono celular	Un.	3	90.00	270.00
Fax	Un.	1	109.00	109.00
Sumadora	Un.	1	50.00	50.00
Subtotal				534.00
Imprevistos				10.68
Total				544.68

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

6.2.2 Activos intangibles

“La inversión en activos intangibles son todos aquellos que se realizan sobre los activos constituidos por los servicios o derechos necesarios para la puesta en marcha de un proyecto”³²

A continuación se presenta el cuadro en el cual se puede observar todas las inversiones intangibles que son necesarias para poder sacar adelante el proyecto:

³² SAPAG CHAIN, Reinaldo; “Preparación y Evaluación de Proyectos”; Cuarta edición; Mc Graw Hill; México 2003, Pág. 234

Activos Intangibles	
Descripción	Valor Total (Dólares)
Constitución Legal	1.500,00
Estudio y diseño definitivo (Estudio de Factibilidad)	3.000,00
Gastos de investigación	300,00
Subtotal	4.800,00
Imprevistos 2%	96,00
Total	4.896,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

6.2.3 Capital de trabajo

El capital de trabajo es la estructura de todos los recursos que son necesarios para que un proyecto o una empresa pueda salir adelante y trabajar de una manera normal durante el periodo productivo, esto hasta que se produzcan ventas con las cuales se puedan cubrir todos los gastos que se producen en este periodo. El capital de trabajo que se ha visto necesario ser calculado para periodos de 3 meses.

En el siguiente cuadro se puede observar todos los rubros que implica el capital de trabajo:

Capital de Trabajo			
Descripción	Valor Anual (dólares)	Valor por envío (dólares)	Valor Trimestral (dólares)
Mano de obra directa	7.753,11	1.938,28	2.584,37
Materia Prima	34.425,00	8.606,25	11.475,00
Materiales Indirectos	6.097,56	1.524,39	2.032,52
Mano de Obra indirecta	4.633,17	1.158,29	1.544,39
Mantenimiento y reparación	2.161,28	540,32	720,43
Insumos	1.738,08	434,52	579,36
Seguros	2.482,18	620,55	827,39
Gto. Administrativo	26.266,51	6.566,63	8.755,50
Gto. Ventas	2.613,24	653,31	871,08
TOTAL	88.170,14	22.042,54	29.390,05

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

6.3 Financiamiento de la deuda

El como una institución o proyecto se financie es muy importante, por lo cual es primordial conocer cuales serán las fuentes de financiamiento y saber cuanto se utilizara de recursos ajenos, es decir algún tipo de préstamo o deuda que se adquiriera.

En este caso la inversión total del proyecto alcanzo el valor de USD \$106.726,17, la cual se financiará: el 34% con recursos propios es decir el valor de USD \$ 35.769,17 y el resto que representa el 66% es decir el valor de USD \$ 70.956,98 será financiado con recursos ajenos.

Analizando el mercado y las diferentes instituciones que nos pueden conceder el préstamo deseado para nuestro proyecto podemos ver que el más beneficioso por decirlo así es el que otorga la Corporación Financiera Nacional (CFN) la cual puede financiarnos hasta el 70% del total de la inversión necesaria en caso de nuevos proyecto.

6.3.1 Estructura de la deuda

Para conocer como se estructurara la deuda de una forma adecuada para los proyectos se utiliza el cuadro de fuentes y usos, en el cual se plasta el porcentaje de recursos propios y ajenos que se utilizaran, esto en base a la inversión total que se pretende realizar.

A continuación exponemos las fuentes destinadas a cada uno de los recursos que serán necesarios para el desarrollo del proyecto:

Cuadro de Fuentes y Usos					
Descripción	Valor	Recursos propios		Recursos Ajenos	
		%	Valor	%	Valor
Terreno	21.420,00	0,00	0,00	100,00	21.420,00
Construcciones	16.294,50	0,00	0,00	100,00	16.294,50
Vehículo	29.376,17	0,00	0,00	100,00	29.376,17
Equipo de computo	2.084,88	100,00	2.084,88		
Maquinaria y Equipo	7.732,62	50,00	3.866,31	50,00	3.866,31
Equipo de Oficina	544,68	100,00	544,68		
Muebles y enseres	2.227,68	100,00	2.227,68		
Activo Intangible	4.896,00	100,00	4.896,00		
Capital de Trabajo	22.042,54	100,00	22.042,54		
Herramientas	107,10	100,00	107,10		
Total	106.726,17	0,34	35.769,19	0,66	70.956,98

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

6.3.2 Amortización de la deuda

En el siguiente cuadro de amortización detallaremos el valor del préstamo que es de USD \$ 74.823,29; los pagos se realizarán trimestralmente durante 5 años con un interés del 10,5% anual.

Para el cálculo de las cuotas a pagar en el presente proyecto se utilizara la siguiente formula:

$$Cuota = C \times \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

$$Cuota = 70.956,98 \times \frac{0.02625(1 + 0.02625)^{20}}{(1 + 0.02625)^{20} - 1}$$

$$Cuota = 4.605,60$$

Tabla de Amortización de la Deuda					
PERIODOS	SALDO INICIAL	INTERÉS	CUOTA	AMORTIZACIÓN CAPITAL	SALDO INSOLUTO
1	70.956,98	1.862,62	4.605,60	2.742,98	68.214,00
2	68.214,00	1.790,62	4.605,60	2.814,99	65.399,01
3	65.399,01	1.716,72	4.605,60	2.888,88	62.510,13
4	62.510,13	1.640,89	4.605,60	2.964,71	59.545,42
5	59.545,42	1.563,07	4.605,60	3.042,54	56.502,88
6	56.502,88	1.483,20	4.605,60	3.122,40	53.380,48
7	53.380,48	1.401,24	4.605,60	3.204,37	50.176,11
8	50.176,11	1.317,12	4.605,60	3.288,48	46.887,63
9	46.887,63	1.230,80	4.605,60	3.374,80	43.512,82
10	43.512,82	1.142,21	4.605,60	3.463,39	40.049,43
11	40.049,43	1.051,30	4.605,60	3.554,31	36.495,12
12	36.495,12	958,00	4.605,60	3.647,61	32.847,51
13	32.847,51	862,25	4.605,60	3.743,36	29.104,16
14	29.104,16	763,98	4.605,60	3.841,62	25.262,54
15	25.262,54	663,14	4.605,60	3.942,46	21.320,07
16	21.320,07	559,65	4.605,60	4.045,95	17.274,12
17	17.274,12	453,45	4.605,60	4.152,16	13.121,96
18	13.121,96	344,45	4.605,60	4.261,15	8.860,81
19	8.860,81	232,60	4.605,60	4.373,01	4.487,80
20	4.487,80	117,80	4.605,60	4.487,80	0,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Capítulo 7

Costos, gastos e ingresos

7.1 Objetivos del estudio de costos, gastos e ingresos

- ✚ Determinar los posibles costos y gastos que se pueden presentar para lograr con éxito el presente proyecto.
- ✚ Establecer de la manera más específica los posibles ingresos que se puedan obtener de la venta de nuestro producto en el futuro.

7.2 Costos del proyecto

“Costo es un desembolso en efectivo o en especie efectuado en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual”³³

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

- ✚ Costos de Producción
- ✚ Gastos Administrativos
- ✚ Gastos de Ventas: y
- ✚ Gastos Financieros

7.2.1 Costos de producción

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

Los costos de producción comúnmente están conformados por:

- Materia Prima
- Material indirecto
- Mano de Obra directa
- Mano de Obra indirecta
- Insumos
- Gastos indirectos de Fabricación

³³ Vaca Urbina, Gabriel; “Evaluación de Proyectos”; Editorial Mc. Graw Hill; Quinta Edición; México

7.2.2 Costos directos

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

A continuación se detalla los costos directos que producirá este proyecto:

7.2.2.1 Materia prima

Para el proyecto se tomará como materia prima a las cobijas de lana las cuales las obtendremos de productores artesanales en Otavalo, la cantidad para exportar proyectada es de 4500 cobijas al año, las cuales serán enviadas en 4 embarques en diferentes fechas.

Material Prima					
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (dólares)	Valor por envío	Valor Anual (dólares)
Cobijas de lana	Un.	1125	7.50	8.437,50	33.750,00
			Subtotal	8.437,50	33.750,00
			Imprevistos	168,75	675,00
			Total	8.606,25	34.425,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

7.2.2.2 Mano de obra directa

Para el proyecto se ha visto indispensable el tener 5 trabajadores dentro de la fábrica quienes se encargarán del desembarque de la mercadería al llegar a la fábrica, colocar las cobijas en las fundas plásticas, poner las cobijas en los cartones y llevarlas al medio de transporte para su traslado a Guayaquil.

A continuación se presenta el cuadro con los valores respectivos de los trabajadores:

Mano de Obra Directa				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (dólares).	Valor Anual (dólares).
Trabajadores fabrica	sueldo	2	316,71	7.601,09
Subtotal				7.601,09
Imprevistos				152,02
Total				7.753,11

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

NOTA: ver rol de pagos y rol de provisiones

7.2.3 Costos indirectos

Se denominan costos indirectos de producción aquellos que no son parte intrínseca o parte primordial del bien producido, pero son necesarios para su producción.

7.2.3.1 Materiales indirectos

Para el proyecto se ha tomado como materiales indirectos aquellos necesarios para la excelente presentación del producto y para su correcto embalaje para que así llegue a su destino en buen estado.

Materiales Indirectos				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (dólares)	Valor Anual (dólares)
Fundas para cobijas	Un.	1125	0.90	4,050.00
Cajas grandes	Un.	282	0.80	902.40
Cinta de embalaje	Paq.	10	7.50	300.00
Pallets	Un.	60	8.00	480.00
Zunchos	Rollos	4	15.35	245.60
Subtotal				5,978.00
Imprevistos				119.56
Total				6,097.56

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

7.2.3.2 Mano de obra indirecta

En el proyecto se ha determinado que es necesario contratar una persona encargada de la bodega para que mantenga un control de la mercadería que ingresa y sale de la fabrica, la que deberá ser correctamente registrada en tarjetas kárdex, se ha visto necesario también contratar a un chofer el cual pueda realizar el transporte de la mercadería tanto desde Otavalo a Quito, como de Quito a Guayaquil.

Mano de Obra Indirecta				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (dólares)	Valor Anual (dólares)
Chofer	Sueldo	1	378,53	4.542,32
Subtotal				4.542,32
Imprevistos				90,85
Total				4.633,17

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

NOTA: ver rol de pagos y rol de provisiones

7.2.3.3 Insumos

Son todos aquellos valores que se necesitan para el correcto funcionamiento de la planta.

A continuación se detalla los materiales que conforman este costo:

Insumos				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (dólares)	Valor Anual (dólares)
Material de limpieza	Un.	3	10.50	378.00
Agua potable	m3	150	0.15	270.00
Energía Eléctrica	Kwh.	950	0.08	912.00
Guantes	Paq.	1	12.00	144.00
Subtotal				1,704.00
Imprevistos				34.08
Total				1,738.08

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

7.2.4 Gastos indirectos de fabricación

Estos gastos son aquellos necesarios para respaldar los activos fijos y la infraestructura en caso de uso indebido de los mismos o de suscitarse algún imprevisto o falla de los mismos.

7.2.4.1 Mantenimiento y reparación

Estos corresponden a valores que se usan para el mantenimiento y reparación de las máquinas o edificaciones que se usan en el proyecto, así pudiendo utilizar de la mejor manera las mismas.

Mantenimiento y Reparación					
Descripción	Valor	%	Valor Unitario	Valor Mensual (dólares)	Valor Anual (dólares)
Vehículo	29.376,17	0,04	1.175,05	97,92	1.175,05
Maquinaria y Equipo	7.732,62	0,04	309,30	25,78	309,30
Equipo de Oficina	544,68	0,03	16,34	1,36	16,34
Equipo de computación	2.084,88	0,03	62,55	5,21	62,55
Muebles y enseres	2.227,68	0,03	66,83	5,57	66,83
Construcciones	16.294,50	0,03	488,84	40,74	488,84
				Subtotal	2.118,90
				Imprevistos	42,38
				Total	2.161,28

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

7.2.4.2 Seguros

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

A continuación se detalla los valores de las pólizas de seguros que se contratarán:

Seguros					
Descripción	Valor	%	Valor Unitario	Valor Mensual (dólares)	Valor Anual (dólares)
Vehículo	29.376,17	0,05	1.468,81	122,40	1.468,81
Maquinaria y Equipo	7.732,62	0,04	309,30	25,78	309,30
Equipo de Oficina	544,68	0,03	16,34	1,36	16,34
Equipo de computación	2.084,88	0,04	83,40	6,95	83,40
Muebles y enseres	2.227,68	0,03	66,83	5,57	66,83
Construcciones	16.294,50	0,03	488,84	40,74	488,84
				Subtotal	2.433,51
				Imprevistos	48,67
				Total	2.482,18

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

7.2.4.3 Depreciaciones y amortizaciones

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

“Las depreciaciones y amortizaciones son rubros que corresponden a un gasto virtual, que no constituyen desembolsos reales de dinero sino mas bien asientos contables, sin embargo son muy importantes para constituir reservas que nos permitirán reponer los activos desgastados”³⁴

A continuación se detalla las depreciaciones que se pueden suscitar para el presente proyecto:

³⁴ Barreno, Luis; “Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos”; Primera Edición; Quito 2005; Pág. 99

Cuadro de Depreciación Línea Recta				
Concepto	Inversión	Vida Útil	%	Valor Total Anual (dólares)
Vehículo	29.376,17	5	20%	5.875,23
Maquinaria y Equipo	7.732,62	10	10%	773,26
Equipo de Oficina	544,68	5	20%	108,94
Muebles y enseres	2.227,68	10	10%	222,77
Equipo de Computación	2.084,88	3	33%	694,96
Herramientas	107,10	2	50%	53,55
Construcciones	16.294,50	20	5%	814,73
Total Depreciación				8.543,44
Amortización				
Activo intangible	4.896,00	5	20%	979,20
Total Depreciación				9.522,64

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

7.2.5 Gastos administrativos

Con lo que se ha investigado se ha visto necesario realizar la estructura administrativa en la cual es indispensable contratar personal calificado para que cumpla a cabalidad las funciones designadas, lo cual lo se plasma en la siguiente tabla en la cual constan los cargos que se han establecido y sus sueldos al igual que información sobre los gastos que se realizarán como servicios básicos, suministros de oficina, etc.

Gasto de Administración					
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario (dólares)	Valor Mensual (dólares)	Valor Anual (dólares)
Gastos Administrativos					
Gerente General	Mensual	1	1.009,04	1.009,04	12.108,48
Secretaría	Mensual	1	390,89	390,89	4.690,68
Seguridad	Mensual	1	378,53	378,53	4.542,32
			400,00	0,00	0,00
		Subtotal	2.178,46	1.778,46	21.341,48
Gastos Generales					
Internet	Mensual	1	57,00	57,00	684,00
Consumo de Energía Eléctrica	Mensual	1	68,00	68,00	816,00
Consumo de Agua potable	Mensual	1	22,50	22,50	270,00
Consumo de teléfono	Mensual	1	150,00	150,00	1.800,00
Suministros de oficina	Mensual	1	60,00	60,00	720,00
Material de limpieza	Mensual	1	10,00	10,00	120,00
		Subtotal	310,50	310,50	4.410,00
				Subtotal	25.751,48
				Imprevistos	515,03
				Total	26.266,51

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

NOTA: ver rol de pagos y rol de provisiones

7.2.6 Gastos de ventas

Estos gastos corresponden a aquellos que son necesarios para que el producto pueda ser exportado al mercado canadiense. El valor de los gastos de ventas son la cantidad que se exporta en el año, es decir el numero de envíos que se realiza, esto según lo que se ha establecido entre el importador y el exportador.

En el siguiente cuadro se detalla los valores que intervendrán en los gastos de ventas:

Gasto de Ventas					
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual (dólares)	Valor Anual (dólares)
Doc. de Exportación		1	10,50	10,50	42,00
Transporte Interno		1	160,00	160,00	640,00
Almacenaje		1	50,00	50,00	200,00
Trámites Aduaneros		1	185,00	185,00	740,00
Manipuleo de carga		1	200,00	200,00	800,00
Gastos Bancarios		1	0,00	0,00	0,00
Documentos de embarque		1	35,00	35,00	140,00
Seguro internacional		1	0,00	0,00	0,00
				Subtotal	2.562,00
				Imprevistos	51,24
				Total	2.613,24

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

7.2.7 Gastos financieros

Ha este rubro corresponden los intereses que se generan por el préstamo otorgado por la Corporación Financiera Nacional (CFN) para que el proyecto pueda ser puesto en marcha.

En nuestro caso estos gastos financieros están conformados por el pago de los intereses que surgen trimestralmente durante los 5 años plazo que corresponden a la deuda.

Esta información la podemos ver en el punto 6.3.2 en el cual consta la tabla de amortización y dentro de la misma los intereses correspondientes.

7.3 Costos totales del proyecto

En el siguiente cuadro se representa el total de los costos con una proyección a diez años, para lo cual hemos tenido en cuenta porcentajes de la inflación que se pueden dar en el Ecuador pretendiendo así tener una visión real de lo que se podría presentar en el proyecto durante el tiempo proyectado.

PROYECCIÓN DEL PRESUPUESTO DE COSTOS

(con inflación)

Detalle	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
inflación		1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04
Mano de obra indirecta	4.633,17	4.818,50	5.011,24	5.211,69	5.420,15	5.636,96	5.862,44	6.096,94	6.340,81	6.594,45
Materiales Prima	34.425,00	35.802,00	37.234,08	38.723,44	40.272,38	41.883,28	43.558,61	45.300,95	47.112,99	48.997,51
Materiales Indirectos	6.097,56	6.341,46	6.595,12	6.858,93	7.133,28	7.418,61	7.715,36	8.023,97	8.344,93	8.678,73
Mano de Obra directa	7.753,11	8.063,23	8.385,76	8.721,19	9.070,04	9.432,84	9.810,16	10.202,56	10.610,67	11.035,09
Insumos	1.738,08	1.807,60	1.879,91	1.955,10	2.033,31	2.114,64	2.199,23	2.287,19	2.378,68	2.473,83
Depreciaciones	8.543,44	8.543,44	8.489,89	7.794,93	7.794,93	1.810,76	1.810,76	1.810,76	1.810,76	1.810,76
Amortizaciones Intangibles	979,20	979,20	979,20	979,20	979,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Reparación y Mantenimiento	2.161,28	2.247,73	2.337,64	2.431,15	2.528,39	2.629,53	2.734,71	2.844,10	2.957,86	3.076,18
Seguros	2.482,18	2.581,47	2.684,73	2.792,12	2.903,81	3.019,96	3.140,76	3.266,39	3.397,04	3.532,92
Gastos Administrativos	26.266,51	27.317,17	28.409,86	29.546,26	30.728,11	31.957,23	33.235,52	34.564,94	35.947,54	37.385,44
Gastos de ventas	2.613,24	2.717,77	2.826,48	2.939,54	3.057,12	3.179,41	3.306,58	3.438,85	3.576,40	3.719,46
Gastos financieros	7.010,85	5.764,63	4.382,31	2.849,02	1.148,30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	104.703,63	106.984,21	109.216,22	110.802,57	113.069,02	109.083,21	113.374,11	117.836,65	122.477,68	127.304,36

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Nota: Se mantiene una proyección de 1,04 pues si aumentamos esta para el futuro al año 10 se puede llegar a tener una inflación de 16%

7.4 Ingresos del proyecto

Para los ingresos en nuestro proyecto nos hemos basado en la demanda de nuestro producto lo cual lo hemos podido conocer gracias al estudio de mercado; la capacidad de producción y el volumen proyectado de exportación

“En un proyecto los ingresos están representados por el dinero recibido por concepto de las ventas del producto o la prestación del servicio”³⁵.

A continuación se puede ver un cuadro donde se muestran los ingresos que se han proyectado a diez años:

³⁵ **Miranda**, Juan José; “Gestión de Proyectos”; Quinta edición; MM Editores; Bogotá; 2005.

PROYECCION DE INGRESOS										
(con inflación)										
Detalle	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
inflación		1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04
Costos totales	104.703,63	106.984,21	109.216,22	110.802,57	113.069,02	109.083,21	113.374,11	117.836,65	122.477,68	127.304,36
Cobijas de lana (unidades)	4.500	4.658	4.821	4.989	5.164	5.345	5.532	5.532	5.532	5.532
Costo Unitario	23,27	24,20	25,17	26,17	27,22	28,31	29,44	30,62	31,84	33,12
Margen de Utilidad (35%)	8,14	8,47	8,81	9,16	9,53	9,91	10,30	10,72	11,15	11,59
Precio de venta	31,41	32,67	33,97	35,33	36,75	38,22	39,75	41,33	42,99	44,71
TOTAL	141.349,90	152.149,03	163.773,22	176.285,49	189.753,70	204.250,89	219.855,65	228.649,88	237.795,88	247.307,71

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

Nota: Se mantiene una proyección de 1,04 pues si aumentamos esta para el futuro al año 10 se puede llegar a tener una inflación de 16%.

Capítulo 8

Evaluación del Proyecto

Esta evaluación comprende el análisis partiendo de la inversión, costos e ingresos del proyecto con el objetivo de comprobar la rentabilidad y el riesgo que existe para su realización.

Existen dos tipos de evaluaciones:

1. La que se refiere al enfoque económico – social del problema; y,
2. La que tiene el empresario privado.

8.1 Objetivos de la Evaluación del Proyecto

- Desarrollar los correspondientes estados financieros teniendo en cuenta los datos obtenidos en los capítulos anteriores.
- Determinar los criterios para realizar una evaluación del proyecto de manera que se establezca de mejor manera la ganancia del mismo.
- Poder emitir conclusiones y recomendaciones adecuadas para el proyecto basándonos en los estados financieros e indicadores de rentabilidad que en este capítulo constan.

8.2 Estado de Situación Inicial (Balance General)

“El Estado de Situación Inicial no es otra cosa que un cuadro organizado de valores que muestran la situación financiera de la empresa y organización al inicio de las actividades operacionales.”³⁶

El Estado de Situación Inicial esta conformado por:

- Activos,
- Pasivos, y
- Patrimonio.

En este estado financiero se utiliza la siguiente formula contable:

Activos = Pasivo + Patrimonio

Cuando se tienen una igualdad en esta formula se puede comprobar que todos los valores, maquinarias y demás implementos necesarios para nuestra empresa están correctamente registradas y asignadas.

A continuación se presenta el Estado de Situación Inicial de la empresa “*ABRITEX CIA. LTDA.*”:

³⁶ **BARRENO**, Luis; “Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos”; Primera Edición; Quito 2005; Pág. 105

Estado de Situación Inicial			
Activo		Pasivo	
Activo Corriente		Pasivo Corriente 0,00	
Capital de Trabajo	22.042,54	Préstamo a C/P	0,00
Caja Bancos	22.042,54		
Activo Fijo 84.683,63		Pasivo a Largo Plazo 70.956,98	
Terreno	21.420,00	Préstamo a L/P	70.956,98
Construcciones	16.294,50		
Maquinaria y Equipo	7.732,62	Capital o patrimonio	
Vehículos	29.376,17	Recursos propios	35.769,19
Muebles y Enseres	2.227,68		
Equipo de Computo	2.084,88		
Equipo de Oficina	544,68		
Herramientas	107,10		
Activo Intangible	4.896,00		
TOTAL ACTIVO	106.726,17	TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	106.726,17

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

8.3 Estado de Resultados

Este estado financiero es aquel que nos permite ver si se obtendrá una ganancia o una pérdida al final de un periodo contable.

En este estado financiero constan todos los ingresos y los gastos que se suscitan en la empresa para cumplir el proyecto. El presente Estado de Resultados está proyectado para diez años, tiempo que se ha tomado para la evaluación del proyecto, por lo cual se determina la utilidad o pérdida que se pueda dar durante esos años.

A continuación mostramos el Estado de Resultados, el cual consta de los datos que se ha obtenido en los capítulos anteriores de los cuadros de costos totales y de ingresos proyectados:

ESTADO DE RESULTADOS										
Detalle	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos netos	141.349,90	152.149,03	163.773,22	176.285,49	189.753,70	204.250,89	219.855,65	228.649,88	237.795,88	247.307,71
	141.349,90	152.149,03	163.773,22	176.285,49	189.753,70	204.250,89	219.855,65	228.649,88	237.795,88	247.307,71
(-) Gastos de administración	26.266,51	27.317,17	28.409,86	29.546,26	30.728,11	31.957,23	33.235,52	34.564,94	35.947,54	37.385,44
(-) Gastos de ventas	2.613,24	2.717,77	2.826,48	2.939,54	3.057,12	3.179,41	3.306,58	3.438,85	3.576,40	3.719,46
UTILIDAD OPERACIONAL	112.470,15	122.114,09	132.536,88	143.799,70	155.968,48	169.114,25	183.313,55	190.646,10	198.271,94	206.202,82
(-) Gastos financieros	7.010,85	5.764,63	4.382,31	2.849,02	1.148,30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD ANTES DE REPARTO	105.459,29	116.349,46	128.154,57	140.950,67	154.820,18	169.114,25	183.313,55	190.646,10	198.271,94	206.202,82
(-) 15% Utilidad Trabajadores	15.818,89	17.452,42	19.223,19	21.142,60	23.223,03	25.367,14	27.497,03	28.596,91	29.740,79	30.930,42
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	89.640,40	98.897,04	108.931,39	119.808,07	131.597,15	143.747,11	155.816,52	162.049,18	168.531,15	175.272,39
(-) 25% Impuesto a la renta	22.410,10	24.724,26	27.232,85	29.952,02	32.899,29	35.936,78	38.954,13	40.512,30	42.132,79	43.818,10
UTILIDAD NETA	67.230,30	74.172,78	81.698,54	89.856,05	98.697,86	107.810,33	116.862,39	121.536,89	126.398,36	131.454,30

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

8.4 Flujo de Caja

El Flujo de caja permite determinar los ingresos reales que se darán en la empresa; es por esto que se ve la necesidad de tomar en cuenta las depreciaciones y amortizaciones de los activos fijos tangibles e intangibles.

“El flujo de caja es un esquema que presenta en forma orgánica y sistemática cada una de las erogaciones e ingresos líquidos registrados periodo por periodo durante el horizonte previsto del proyecto.”³⁷

A continuación se presenta el Flujo de Caja proyectado a diez años para de esta manera obtener los valores de ingresos reales de dinero que se obtendrá en la empresa durante este tiempo.

³⁷ **MIRANDA**, Juan José; “Gestión de Proyectos”; MM Editores; Quina Edición; 2005; Pág. 218.

Flujo de caja											
Detalle	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
UTILIDAD NETA		67.230,30	74.172,78	81.698,54	89.856,05	98.697,86	107.810,33	116.862,39	121.536,89	126.398,36	131.454,30
DEPRECIACION (+)		8.543,44	8.543,44	8.489,89	7.794,93	7.794,93	1.810,76	1.810,76	1.810,76	1.810,76	1.810,76
AMORTIZACION (+)		979,20	979,20	979,20	979,20	979,20					
VALOR RESIDUAL (+)											29.567,25
CAPITA DE TRABAJO (+)											22.042,54
INVERSION (-)	-106.726,17										
AMORTIZACION DEL CAPITAL (-)		-11.411,57	-12.657,79	-14.040,11	-15.573,39	-17.274,12					
FLUJO DE CAJA	-106.726,17	65.341,37	71.037,63	77.127,51	83.056,79	90.197,87	109.621,09	118.673,15	123.347,64	128.209,12	184.874,84

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

DETALLE DEL VALOR RESIDUAL

Detalle del valor residual	
Concepto	Valor
Construcciones	8.147,25
Terreno	21.420,00
TOTAL	29.567,25

Elaborado por: El Autor

8.5 Indicadores de Rentabilidad

8.5.1 Costo de Oportunidad

“Utilidad máxima que podría haberse obtenido de la inversión en cualquiera de sus usos alternativos.”³⁸

Aquí se presenta el cálculo del costo de oportunidad:

Datos:

- ✓ Tasa Activa: 9,21%
- ✓ Tasa Pasiva: 4,87%
- ✓ Recursos Propios: 34%
- ✓ Préstamo: 66%
- ✓ Riesgo: 4,95%
- ✓ Tasa impositiva: **42,65%**

$$t = \frac{15\% \text{ Participación trabajadores} + 25\% \text{ impuesto a la renta}}{\text{Utilidad antes de impuestos}}$$

$$t = \frac{15.818,89 + 22.410,10}{89.640,40}$$

$$t = 0,4265$$

Cálculo del Costo de Oportunidad (k)

$$k = ((TP * \% \text{ recursos propios}) + (TA * (1-t) * \% \text{ préstamo})) + \% \text{ riesgo} + \text{inflación}$$

$$k = ((0,0487 \times 0,34) + (0,0921 \times (1 - 0,4265) \times 0,66)) + 0,0495 + 0,0431$$

$$k = 0,1435$$

$$k = 14,35\%$$

³⁸ GRAHAM, Friend y ZEHLE, Stefan; "Cómo diseñar un Plan de Negocios"; Primera Edición; 2008; Pág. 208

8.5.2 Valor Actual Neto (VAN)

“El valor actual neto significa traer a valores actuales los flujos futuros y se calculan sacando la diferencia entre los ingresos y los egresos o en su defecto el flujo neto de caja expresan en moneda actual a través de una tasa de descuento específica”³⁹

La fórmula para calcular el VAN es:

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

Io= Inversión Inicial

i= Tasa de interés (costo de capital)

F.N.C.= Flujo neto de caja

A continuación presentamos el cuadro donde se muestra el cálculo del VAN para el proyecto:

³⁹ **BARRENO**, Luis; “Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos”; Primera Edición; Quito 2005; Pág. 122

VAN											
Detalle	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
F.C.N	-106.726,17	65.341,37	71.037,63	77.127,51	83.056,79	90.197,87	109.621,09	118.673,15	123.347,64	128.209,12	184.874,84
Flujos de caja neto actual	-106.726,17	57.141,56	54.327,05	51.582,31	48.576,97	46.133,40	49.031,72	46.419,37	42.193,11	38.352,47	48.363,32
VAN											375.395,11

(Con una tasa de interés de 14,35%)

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: El Autor

En un proyecto es necesario que el valor del VAN sea igual o mayor a cero, esto demostrará que el proyecto es viable y que puede ser ejecutado con confianza.

En el proyecto el VAN que se ha obtenido es de \$ 375.395,11 dólares lo que quiere decir que el valor que se ha invertido se podrá recuperar esto más un beneficio adicional; por lo cual podemos decir que el proyecto es completamente confiable y rentable.

8.5.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

“La tasa interna de retorno nos indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista como premio a la decisión de invertir en una alternativa de inversión seleccionada”⁴⁰

Para el cálculo del TIR se manejará un proceso de interpolación entre una tasa mayor y una tasa menor, para lo cual se utilizará la siguiente fórmula:

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

tm= tasa menor.

TM= tasa mayor.

VAN_{tm}= VAN calculado con tm.

VAN_{TM}= VAN calculado con TM.

$$TIR = 69,6 + (70,1 - 69,6) \left[\frac{164,99}{164,99 - (-682,33)} \right]$$

TIR= 70%

⁴⁰ **BARRENO**, Luis; “Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos”; Primera Edición; Quito 2005; Pág. 123

AÑOS	FNC	k	TASA	TASA
		14,35%	69,60%	70,10%
		FNCA	FNCA	FNCA
0	106.726,17	106.726,17	106.726,17	106.726,17
1	65.341,37	57.141,56	38.526,75	38.413,50
2	71.037,63	54.327,05	24.696,58	24.551,60
3	77.127,51	51.582,31	15.810,00	15.670,99
4	83.056,79	48.576,97	10.038,57	9.921,06
5	90.197,87	46.133,40	6.427,87	6.333,95
6	109.621,09	49.031,72	4.606,16	4.525,52
7	118.673,15	46.419,37	2.940,16	2.880,20
8	123.347,64	42.193,11	1.801,87	1.759,93
9	128.209,12	38.352,47	1.104,30	1.075,42
10	184.874,84	48.363,32	938,90	911,66
TOTAL		375.395,11	164,99	-682,33

TASA INTERNA DE RETORNO	
Datos:	
Tm=	69,60%
TM=	70,10%
VAN tm=	164,99
VAN TM=	-682,33
TIR=	69,6974%
TIR Excel=	69,69676%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

8.5.4 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

El periodo de recuperación de la inversión significa el tiempo que transcurrirá el negocio hasta que genere el suficiente dinero para cubrir la inversión que se ha realizado.

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

A continuación se detalla el cuadro del PRI:

PERIODO	FNC	FNCA	FNCAA
0	-106.726,17	-106.726,17	-106.726,17
1	65.341,37	57.141,56	-49.584,61
2	71.037,63	54.327,05	4.742,43
3	77.127,51	51.582,31	56.324,75
4	83.056,79	48.576,97	104.901,72
5	90.197,87	46.133,40	151.035,12
6	109.621,09	49.031,72	200.066,83
7	118.673,15	46.419,37	246.486,21
8	123.347,64	42.193,11	288.679,31
9	128.209,12	38.352,47	327.031,79
10	184.874,84	48.363,32	375.395,11

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: El Autor

Como se puede ver la inversión que se realiza inicialmente es de USD \$ 106.726,17 la cual se recupera en el segundo año, ya que el flujo de caja acumulado se hace positivo en el segundo año alcanzando USD \$ 4.742,43.

8.5.5 Punto de equilibrio

El Punto de equilibrio es el momento donde se da un equilibrio entre los ingresos y los costos totales, y en ese momento no se tiene ni pérdida ni ganancia.

“El punto de equilibrio es aquel nivel de producción en el cual la organización ni pierde ni gana, es decir el punto en el cual los costos fijos más los variables se igualan a los ingresos totales.”⁴¹

A continuación se presenta el cálculo del punto de equilibrio:

⁴¹ **BARRENO**, Luis; “Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos”; Primera Edición; Quito 2005; Pág. 154.

Cálculo costo variable unitario del primer año

$$CV \text{ unitario} = \frac{\text{Costo variable}}{\text{Cantidad}}$$

$$CV \text{ unitario} = \frac{50.013,75}{4500}$$

$$CV \text{ unitario} = 11,11$$

Cálculo costo variable unitario del décimo año

$$CV \text{ unitario} = \frac{\text{Costo variable}}{\text{Cantidad}}$$

$$CV \text{ unitario} = \frac{71.185,16}{5.532}$$

$$CV \text{ unitario} = 12,87$$

Cálculo punto de equilibrio en unidades primer año

$$PE_{\text{unidades}} = \frac{\text{Costo fijo}}{PV \text{ unitario} - CV \text{ unitario}}$$

$$PE_{\text{unidades}} = \frac{54.689,88}{31,41 - 11,11}$$

$$PE_{\text{unidades}} = 2695$$

Este valor demuestra que la empresa deberá tener una producción de 2.695 cobijas en el primer año para no tener pérdidas.

Cálculo punto de equilibrio en unidades décimo año

$$PEq \text{ unidades} = \frac{\text{Costo fijo}}{PV \text{ unitario} - CV \text{ unitario}}$$

$$PEq \text{ unidades} = \frac{56.119,20}{44,71 - 12,87}$$

$$PEq \text{ unidades} = 1242$$

Este valor demuestra que la empresa deberá tener una producción de 1242 cobijas en el décimo año para no tener pérdidas.

Cálculo punto de equilibrio en dólares primer año

$$PEq \text{ dólares} = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{CV}{Ventas}}$$

$$PEq \text{ dólares} = \frac{54.689,88}{1 - \frac{50.013,75}{141.349,90}}$$

$$PEq \text{ dólares} = 84.636,90$$

El valor demuestra que la empresa deberá tener ventas de 84.636,90 dólares, para que la empresa no tenga pérdidas en el primer año.

Cálculo punto de equilibrio en dólares décimo año

$$PEq \text{ dólares} = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{CV}{Ventas}}$$

$$PEq \text{ dólares} = \frac{56.119,20}{1 - \frac{71.185,16}{247.307,71}}$$

$$PEq \text{ dólares} = 78.801,44$$

El valor demuestra que la empresa deberá tener ventas de \$ 78.801,44 dólares, para que la empresa no tenga pérdidas en el décimo año.

Cálculo punto de equilibrio en porcentajes primer año

$$PEq \% = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Unidades Producidas} * (\text{PV unitario} - \text{CV unitario})} \times 100$$

$$PEq \% = \frac{54.689,88}{4500 * (31,41 - 11,11)} \times 100$$

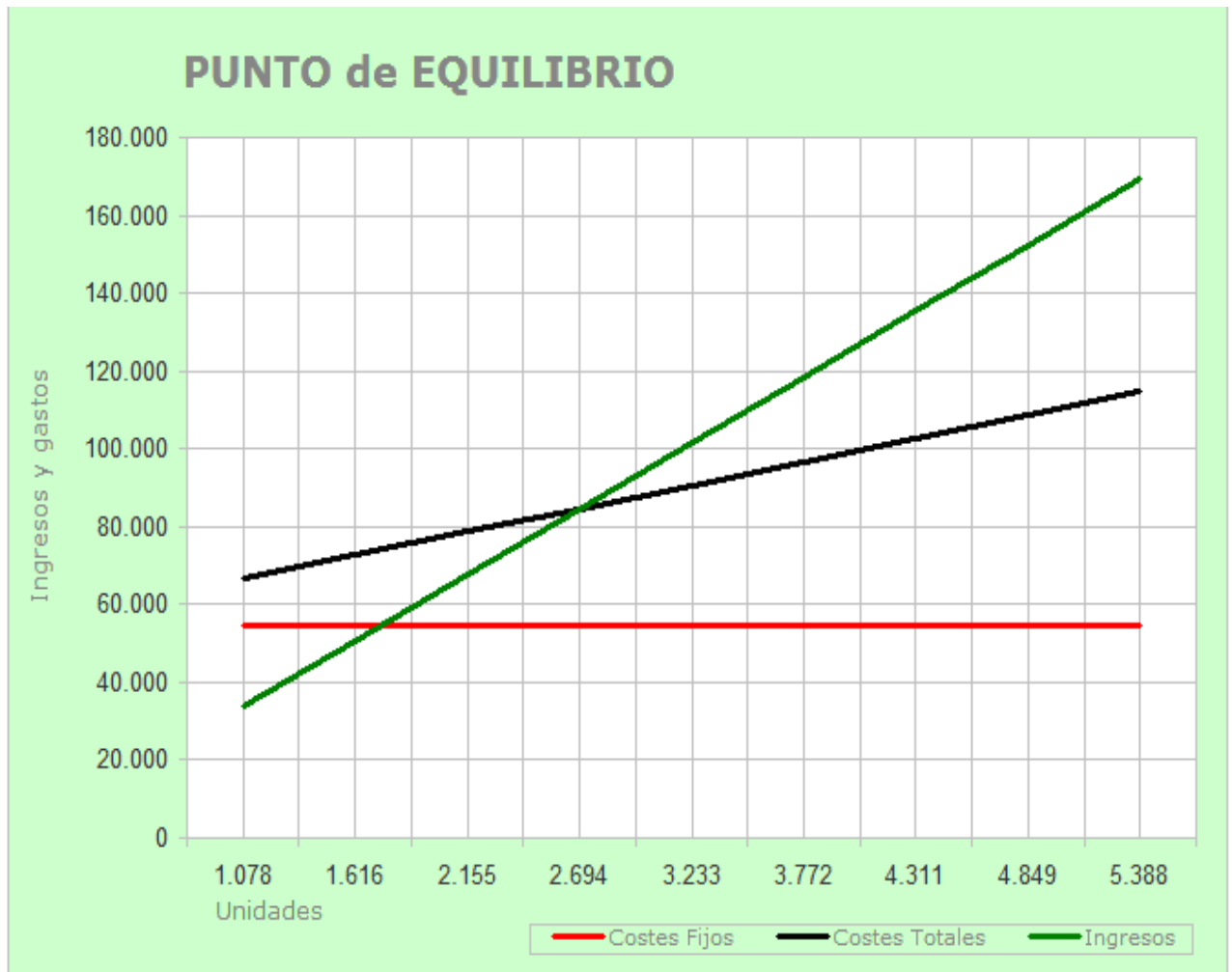
$$PEq \% = 59,88\%$$

Cálculo punto de equilibrio en porcentajes décimo año

$$PEq \% = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Unidades Producidas} * (\text{PV unitario} - \text{CV unitario})} \times 100$$

$$PEq \% = \frac{56.119,20}{5.532 * (44,71 - 12,87)} \times 100$$

$$PEq \% = 31,86\%$$



8.6 Indicadores Financieros

Los indicadores financieros permiten tener una idea de los valores que constan en los estados financieros y los otros informes de la empresa para así tener una visión de cómo esta marchando la empresa.

8.6.1 Índice de Endeudamiento (IE)

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

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

$$IE = \frac{70.956,98}{106.726,17}$$

$$IE = 66,49\%$$

El índice de endeudamiento para el desarrollo del proyecto es 66,49%

8.6.2 Índice de Rentabilidad Sobre las Ventas (IR)

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

$$IR = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Ingresos}}$$

$$IR = \frac{67.230,30}{141.349,90}$$

$$IR = 0,4756$$

La empresa obtendrá una utilidad del 47,56% por cada dólar vendido

8.6.3 Índice de Rentabilidad sobre la inversión (IRI)

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

$$IRI = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Total Activos}}$$

$$IRI = \frac{67.230,30}{106.726,17}$$

$$IRI = 0,6299$$

El resultado muestra que se tendrá una utilidad de 62,99% por cada dólar que se ha invertido.

8.6.4 Rendimiento del Capital Propio (RCP)

Este índice representa la utilidad que tendrá cada accionista por el aporte hecho por los mismos.

$$RCP = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital propio}}$$

$$RCP = \frac{67.230,30}{35.769,19}$$

$$RCP = 1,87955$$

El resultado muestra que se tendrá un rendimiento de 187,96% sobre el valor o capital que ha sido invertido por los accionistas.

8.6.5 Índice de Cobertura de Intereses (ICI)

Este índice nos indica la posibilidad que la empresa tiene para cubrir con el pago de intereses en relación de la utilidad operacional.

$$ICI = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Gasto de financiero}}$$

$$ICI = \frac{112.470,15}{7.010,85}$$

$$ICI = 16,04$$

Este índice nos indica tendrá una utilidad operacional que será capaz de cubrir hasta 16,04 veces el gasto que se generen por intereses de la deuda que se tiene con la Corporación Financiera Nacional (CFN).

Capítulo 9

Conclusiones y Recomendaciones

9.1 Conclusiones

- ✚ Al realizar el proyecto y gracias a la investigación, se pudo notar que en el Ecuador especialmente en la ciudad de Otavalo y sus alrededores se puede obtener diversos tipos de tejidos a base de lana, lo que permite realizar exportaciones de productos no tradicionales a nuevos mercados internacionales, diversificando de esta manera la oferta exportable en beneficio del Ecuador.
- ✚ Con la investigación realizada, se puede notar que las cobijas de lana ecuatorianas en el mercado canadiense son aceptadas por su alta calidad, diversos colores, tamaños y precio.
- ✚ Se evidenció la existencia de una demanda para el producto que no ha sido cubierto dentro del mercado canadiense, la cual será asumida por la oferta exportable que presentará la empresa “ABRITEX CIA. LTDA”.
- ✚ Luego de haber realizado el respectivo cubicaje se determina que en el contenedor se enviarán 1125 cobijas en cada exportación; realizándose 4 envíos al año, lo que permitirá cubrir una parte de la demanda insatisfecha.
- ✚ Se determinó que se usará la vía de transporte marítimo, ya que es la más segura para el traslado en grandes distancias y su costo no es elevado, lo que permite que el precio del producto no aumente excesivamente y el precio final al consumidor sea competitivo.

- ✚ Con las consideraciones en el mercado canadiense de que los productos confeccionados y hechos a mano son artesanías, por lo cual tienen más aceptación y valoración sobre otros productos, el Ecuador puede aprovechar para realizar mayores exportaciones de este tipo de productos al mercado de Canadá y aumentar las divisas.

- ✚ Apoyándose en el estudio, se estableció que el lugar más adecuado para la ubicación de la empresa “ABRITEX CIA. LTDA” es en el sector de Guamaní en la ciudad de Quito ya que nos presenta múltiples vías de acceso y se encuentra mano de obra calificada para la fabrica y sus operaciones.

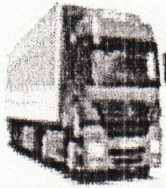
- ✚ Se realizará una inversión de 106.726,17 dólares, valor que será cubierto el 34% con recursos propios (fuentes internas) y el 66% con recursos ajenos (fuentes externas); es decir se realizara un préstamo en la Corporación Financiera Nacional (CFN).

- ✚ Teniendo en cuenta los resultados en la evaluación del proyecto se pudo señalar que la TIR es claramente superior al Costo de Oportunidad, lo cual nos demuestra que el proyecto es totalmente rentable y factible.

9.2 Recomendaciones

- ✚ La asociación de textileros debería implementar una publicidad adecuada y acompañada con una base de datos con los productos y productores de artesanías, para que empresas demandantes extranjeras que aprecian el producto puedan contactarlos para llegar a una negociación.
- ✚ El Ecuador debería fomentar la creación de pequeñas empresas artesanales, para aumentar los productos de exportación no tradicionales y a la par disminuir la tasa de desempleo existente en el país.
- ✚ El gobierno debería establecer convenios con otros socios comerciales, aparte de los ya conocidos para de esta manera ingresar a nuevos mercados y así diversificar los productos de exportación.
- ✚ Con los datos obtenidos en el estudio del proyecto, se recomienda la creación e implementación del presente proyecto ya que como se pudo señalar es técnicamente beneficioso y viable.

ANEXOS



TRANSPORTES "CAMILA"

DE BENITO ROJAS OLIVERA

Servicio de Transporte de Carga Costa, Sierra y Selva

Calle Las Flores, Mz. F, Lote 23 Urb. Cerro 2da. Etapa ATE N° 8832414 Cel: 99884292

La Oroya: 064-331212

Huancayo: 064-265454 Cel: 9999927

R.U.C.: 20012588976

GUIA DE REMISION - TRANSPORTISTA

N° REG. 711276 CNG

002-

Fecha Emisión: ____/____/200__ Fecha Traslado: ____/____/200__

DIRECCION DEL PUNTO DE PARTIDA

DIRECCION DEL PUNTO DE LLEGADA

EMPORTEANTE

Nombre Apellidos Razón Soc.

Dirección

RUC

Doc. Identidad

DESTINATARIO

Nombre Apellidos Razón Soc.

Dirección

RUC

Doc. Identidad

DATOS DEL VEHICULO Y CONDUCTOR

Marca

Placa N°

Configuración Vehículo

N° Cel. de Emergencia

N° Seguro

DATOS EMPRESA SUB CONTRATADA

Nombre Apellidos Razón Soc.

RUC

OBSERVACIONES

CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	UNID. MED.	PESO	TIPO DE BARRAS DEL TRANSPORTISTA

Dirección: Benito Rojas Olivera, RUC: 20012588976
 Dirección Tel: 064-331212 Cel: 9999927
 • Avenida Bolívar, Huancayo, Tel: 064-265454
 • Fax: 064-265454

p. TRANSPORTISTA CAMILA

Rojas Guillermo Rojas



PROFORMA
Muebles Prieto

TOBIAS OCTAVIO PRIETO CARRERA
R.U.C. 0601402340001

MATRIZ: Av. América 2330 y Aldana • Telfs.: 508596 / 540196
SUCURSAL: Av. América 9201 y San Gabriel • Telf.: 563248
FABRICAMOS MUEBLES DE SALA, COMEDOR,
DORMITORIO, MODULARES, ESCRITORIOS, CUNAS.
DISTRIBUIDOR DE COLCHONES EN TODA MEDIDA

FACTURA

001 001 **000458**

Autorización N° **953639401**

Fecha: **29-01-2010.**

Cliente: EDGAR VELEZ.	RUC/C.I.
Dirección:	Telf.:
Forma de pago: TARJETA.	Entrega:

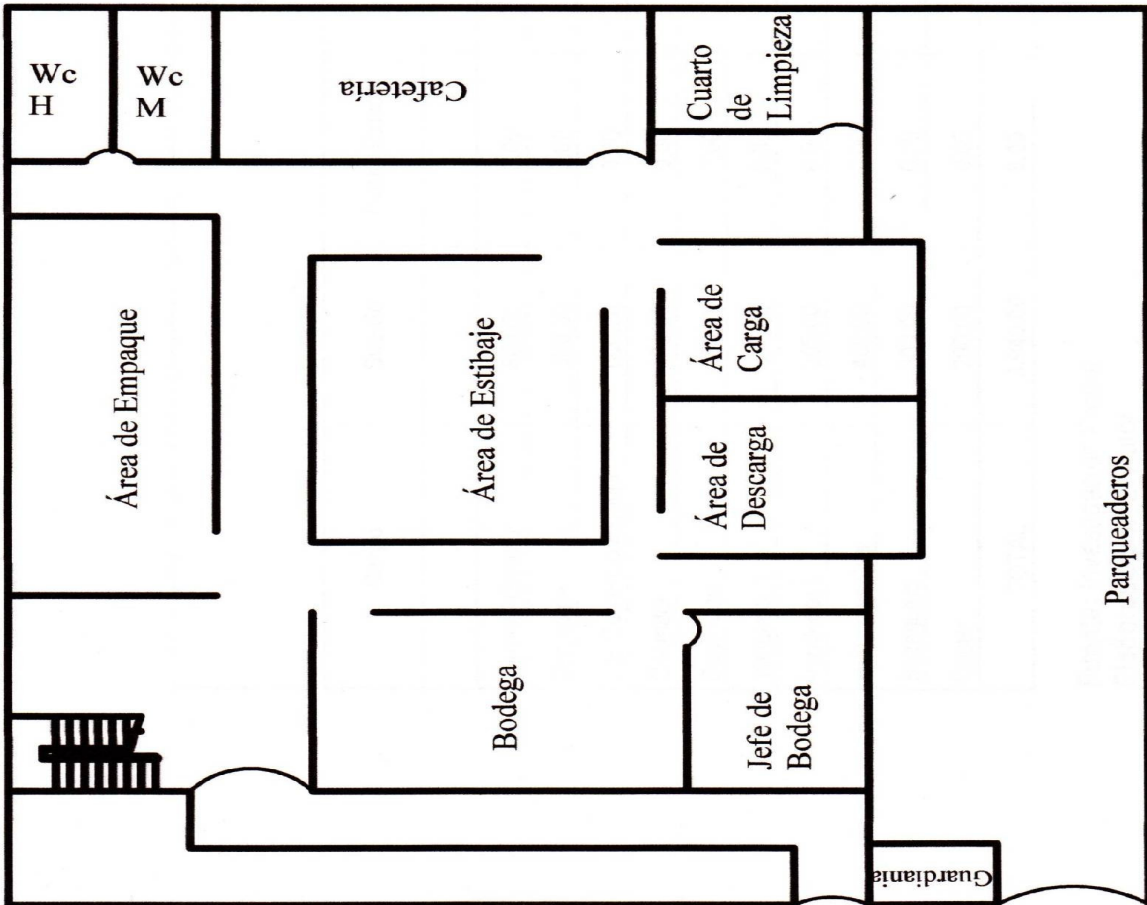
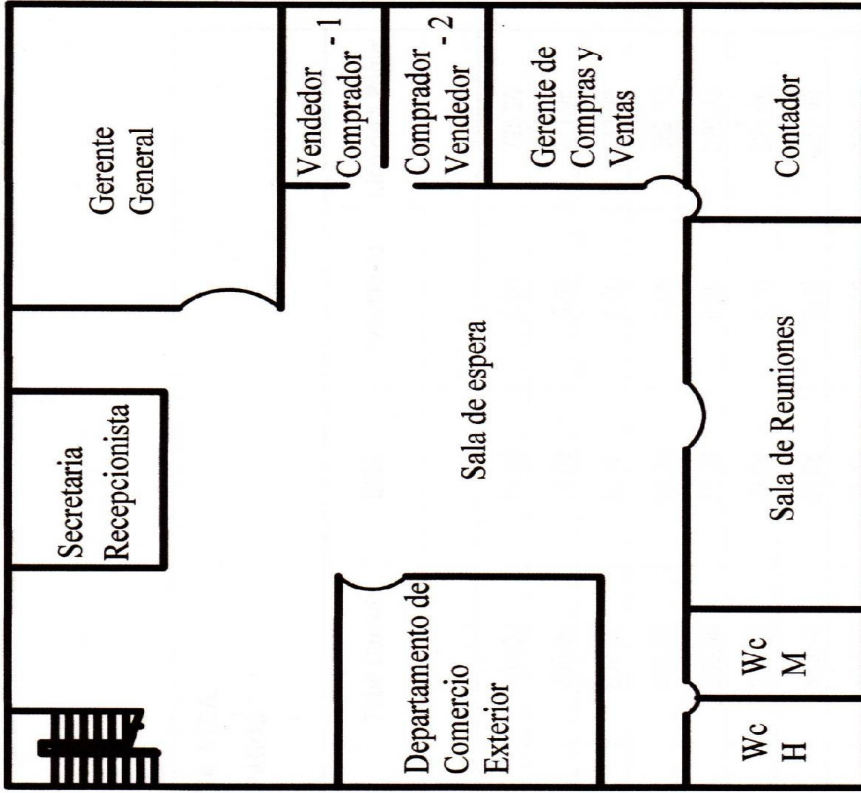
CANT.	DESCRIPCION	V.UNITARIO	V. TOTAL
3	ESTACIONES TRABAJO METAL	190.	570
3	ESCRITORIOS 70X122, 3 CASON. PAGO	82	246.
1	MESA REUNIONES 107X160	135	135
4	SILLAS CORTE PLANA RECTA	17	68
5	SILLAS SENSAS 5/8 NEGRA	20.	100
1	SILLON GERENCIAL EUFORIA BA.	140	140
4	SILLAS PILOT. CON BRAZO SECR.	85	340
5	ARCHIVADORES 3 CAJETAS GRABIZO.	78	390
1	ESCRITORIO SERIE EJECUTIVO LACADO	170	170.
	PAGO CON TARJETA + IVA		
	PAGO EN EFECTIVO - 10% DE DESCUENTO + IVA		
Enriquez Bohórquez Norma Cecilia. BOCETO'S RUC: 0907212195001 Autorización N° 1546. Válido desde marzo 23-2000 hasta marzo 2001.		Total gravado con IVA tarifa 0%	
		Total gravado con IVA tarifa 12%	
		Importe IVA	
		TOTAL DE ESTA FACTURA	

La mercadería viaja por cuenta y riesgo del comprador. No aceptamos dominio de la propiedad de la mercadería hasta su pago total. El valor del flete será cancelado por el cliente.
SALIDA LA MERCADERIA NO SE ACEPTA DEVOLUCIONES.

Entregado por

Recibí Conforme

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)		Reference No A N° 0549146			
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A			
3. Means of transport and route (as far as known)		Issued in (country) See notes overleaf			
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 (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to. (importing country)			
Place and date, signature and stamp of certifying authority		Place and date, signature of authorized signatory			



CUADRO PARA EL CALCULO DEL COSTO FIJO Y COSTO VARIABLE

AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>Costo fijo</i>										
Mano de obra indirecta	4.633,17	4.818,50	5.011,24	5.211,69	5.420,15	5.636,96	5.862,44	6.096,94	6.340,81	6.594,45
Depreciaciones	8.543,44	8.543,44	8.489,89	7.794,93	7.794,93	1.810,76	1.810,76	1.810,76	1.810,76	1.810,76
Amortizaciones Intangibles	979,20	979,20	979,20	979,20	979,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Reparación y Mantenimiento	2.161,28	2.247,73	2.337,64	2.431,15	2.528,39	2.629,53	2.734,71	2.844,10	2.957,86	3.076,18
Seguros	2.482,18	2.581,47	2.684,73	2.792,12	2.903,81	3.019,96	3.140,76	3.266,39	3.397,04	3.532,92
Gastos Administrativos	26.266,51	27.317,17	28.409,86	29.546,26	30.728,11	31.957,23	33.235,52	34.564,94	35.947,54	37.385,44
Gastos de ventas	2.613,24	2.717,77	2.826,48	2.939,54	3.057,12	3.179,41	3.306,58	3.438,85	3.576,40	3.719,46
Gastos financieros	7.010,85	5.764,63	4.382,31	2.849,02	1.148,30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>TOTAL COSTO FIJO</i>	54.689,88	54.969,91	55.121,34	54.543,90	54.560,00	48.233,84	50.090,76	52.021,96	54.030,41	56.119,20

<i>Costo variable</i>										
Materiales Prima	34.425,00	35.802,00	37.234,08	38.723,44	40.272,38	41.883,28	43.558,61	45.300,95	47.112,99	48.997,51
Materiales Indirectos	6.097,56	6.341,46	6.595,12	6.858,93	7.133,28	7.418,61	7.715,36	8.023,97	8.344,93	8.678,73
Mano de Obra directa	7.753,11	8.063,23	8.385,76	8.721,19	9.070,04	9.432,84	9.810,16	10.202,56	10.610,67	11.035,09
Insumos	1.738,08	1.807,60	1.879,91	1.955,10	2.033,31	2.114,64	2.199,23	2.287,19	2.378,68	2.473,83
<i>TOTAL COSTO VARIABLE</i>	50.013,75	52.014,30	54.094,87	56.258,67	58.509,01	60.849,37	63.283,35	65.814,68	68.447,27	71.185,16

ABRITEX CIA.LTDA.
ROL DE PAGOS
CORRESPONDIENTE AL MES DE JUNIO DE 2010

			INGRESOS				EGRESOS						LIQUIDO A RECIBIR	TOTAL COSTO A LA EMPRESA MENSUAL (liquido a recibir mensual+mensual rol de provisiones)
N.-	Nombre	Cargo	Sueldo	Horas Extras		TOTAL INGRESOS	9,35 % IESS	ANTICIPOS SUELDOS	PRÉSTAMO IESS	IMPUESTO RENTA	MULTAS	TOTAL EGRESOS		
				Suplementarias	Extraordinarias									
1	Edgar Vélez	Gerente General	800,00	0,00	0,00	800,00	74,80	0,00	0,00	0,00	0,00	74,80	725,20	1.009,04
2	Amparito Inga	Secretario - Contador	300,00	0,00	0,00	300,00	28,05	0,00	0,00	0,00	0,00	28,05	271,95	390,89
3	Diego Vélez	Chofer	290,00	0,00	0,00	290,00	27,12	0,00	0,00	0,00	0,00	27,12	262,89	378,53
4	Carlos Vélez	Guardia	290,00	0,00	0,00	290,00	27,12	0,00	0,00	0,00	0,00	27,12	262,89	378,53
5	Sebastián Inga M.	Trabajador 1	240,00	0,00	0,00	240,00	22,44	0,00	0,00	0,00	0,00	22,44	217,56	316,71
6	María José Pérez P.	Trabajador 2	240,00	0,00	0,00	240,00	22,44	0,00	0,00	0,00	0,00	22,44	217,56	316,71
TOTALES			2.160,00	0,00	0,00	2.160,00	201,96	0,00	0,00	0,00	0,00	201,96	1.958,04	2.790,41



Proforma de Vehículo

Cliente : VELEZ INGA EDGAR ESTEBAN

Fecha : 29 de Enero del 2010

Numero : 663924

EL RECREO

Av. MaldonadoS/N junto al C.C. El Recreo

2661-391

Contribuyente Especial

Vendedor Diego Guacapiña

Modelo Financiera Seguro	NKR II CHASIS CABINADO G.M.A.C	Modelo Financiera Seguro	Modelo Financiera Seguro
Tasa porcentual	17.45	Tasa porcentual	0.00
Valor Vehículo	28,300.00	Valor Vehículo	0.00
Descuento	2,745.10	Descuento	0.00
Subtotal	25,554.90	Subtotal	0.00
Accesorios	0.00	Accesorios	0.00
Seguro	2,158.31	Seguro	0.50
Sistema de Rastreo	548.00	Sistema de Rastreo	0.00
SOAT	43.64	SOAT	43.64
Gastos Legales	0.00	Gastos Legales	0.00
Mantenimiento Preventivo	0.00	Mantenimiento Preventivo	0.00
Seguro Deducibles	0.00	Seguro Deducibles	0.00
Seguro de Vida	495.32	Seguro de Vida	0.82
Total Vehículo	28,800.17	Total Vehículo	44.96
Entrada Cliente	8,500.00	Entrada Cliente	0.00
Entrada Minima	8,500.00	Entrada Minima	11.69
Saldo a Financiar	20,300.17	Saldo a Financiar	33.27
48 meses		48 meses	
Cuota Mensual	590.50	Cuota Mensual	
	0.00		
	0.00		
	0.00		

DOCUMENTACION PARA EL CREDITO:

- 1- LLENAR SOLICITUD DE CREDITO
- 2- COPIAS DE CEDULA DEUDOR Y CONYUGE Y LICENCIA VIGENTE
- 3- COPIA DEL PAGO DEL TELEFONO
- 4- COPIA DE MATRICULA DE AUTOS
- 5 -IMPUESTO PREDIAL DE PROPIEDADES
- 6- CERTIFICADO BANCARIO (ORIGINAL CON SELLOS)
- 7- ESTADO DE CUENTA DONDE SE REFLEJEN ROLES DE PAGOS DE 3 ULTIMOS MESES
- 8- INDEPENDIENTE: CERTIFICADOS COMERCIALES (HOJA MEMBRETADA Y SELLOS)
- 9- COPIA RUC, TRES ULTIMAS DECLARACIONES DE IVA O FACTURAS DE TRES ULTIMOS MESES (OPCIONAL)



No incluye valor de Matricula, las Condiciones de Precio y Financiamiento pueden cambiar sin previo aviso

fecha Impresion

29/01/2010

17:47:27