



# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**

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

---

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS**

**PLAN DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR E  
INTEGRACIÓN**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DE  
PLANTAS MEDICINALES – AROMÁTICAS A HOLANDA EN  
EL PERIODO 2010-2019”**

**AUTORA**

**QUISHPE PAREDES GABRIELA FERNANDA**

**QUITO – ECUADOR**

<b>INDICE</b>	<b>PAG</b>
DEDICATORIA.....	9
AGRADECIMIENTO .....	10
CAPÍTULO I.....	11
1. EL PROYECTO .....	11
1.1 EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....	11
1.2 TEMA:.....	12
1.3 OBJETIVOS.....	12
1.4 HIPÓTESIS:.....	13
1.5 VARIABLES E INDICADORES.....	14
1.5.1 VARIABLE INDEPENDIENTE.....	14
1.5.2 VARIABLE DEPENDIENTE .....	15
1.6 MARCO REFERENCIAL.....	16
1.6.1 MARCO TEÓRICO .....	16
1.6.2 MARCO LEGAL .....	18
1.6.3 MARCO CONCEPTUAL .....	20
1.7 METODOLOGÍA.....	21
1.7.1 MÉTODOS.....	21
1.7.2 TÉCNICAS.....	23
2. CAPÍTULO II.....	24
EL PRODUCTO.....	24
2.1 LA UÑA DE GATO (UNCARIA TOMENTOSA) .....	24
1.1. GENERALIDADES.....	24
1.2 PRINCIPALES ZONAS DE CULTIVO Y RENDIMIENTOS .....	25
1.3 DESCRPCIÓN BOTÁNICA.....	26

1.4	PRINCIPALES PLANTAS PROCESADORAS .....	27
1.5	PLANTACIÓN.....	27
1.6	APROVECHAMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN .....	30
1.7	EXPORTACIÓN DE LA UÑA DE GATO.....	31
1.8	LA SANGRE DE DRAGO (CROTON LECHLERI).....	31
1.8.1	GENERALIDADES.....	31
1.8.2	PRINCIPALES ZONAS DE CULTIVO Y RENDIMIENTOS DE LA .....	32
1.9	DESCRIPCIÓN BOTÁNICA.....	32
1.10	PLANTAS PRODUCTORAS DE LA SANGRE DE DRAGO .....	33
1.11	EXPORTACIÓN DE LA SANGRE DE DRAGO .....	33
CAPÍTULO III .....		34
3.	ESTUDIO DE MERCADO.....	34
3.1.	INFORMACIÓN GENERAL SOBRE HOLANDA .....	34
3.2.	GOBIERNO Y ESTABILIDAD POLÍTICA .....	35
3.3.	ECONOMÍA DE HOLANDA .....	37
3.3.1.	Inversiones extranjeras .....	37
3.3.2.	La Puerta de Europa .....	37
3.3.3.	Randstad.....	38
3.3.4.	Comercio Internacional.....	39
3.3.5.	Datos Macroeconómicos.....	40
3.4	RELACIONES COMERCIALES ECUADOR – HOLANDA.....	40
3.4.1	MERCOSUR.....	40
3.4.2	COMUNIDAD ANDINA:.....	41
3.4.3	Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) .....	43

3.5	BALANZA COMERCIAL ECUADOR – HOLANDA .....	46
3.6	DEMANDA INSATISFECHA .....	47
3.6.1	PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE HOLANDA DE UÑA DE GATO 2004-2008....	49
3.6.2	PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE HOLANDA DE UÑA DE GATO 2004-2008 .....	50
3.6.3	PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE HOLANDA DE SANGRE DE DRAGO 2004-2008	52
3.6.4	PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE HOLANDA DE SANGRE DE DRAGO 2004-2008	53
3.7	CONSUMO APARENTE DE LOS PRODUCTOS .....	54
3.7.1	PROYECCIÓN DEL CONSUMO APARENTE DE LA UÑA DE GATO EN HOLANDA 2009- 2019	55
3.8	PROYECCIÓN DE LA POBLACION. ....	57
3.8.1	POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA (PEA) .....	57
3.9	CONSUMO PER CÁPITA .....	59
3.9.1	CONSUMO PER CÁPITA UÑA DE GATO .....	60
3.10	DÉFICIT POR HABITANTE .....	61
3.10.1	DÉFICIT POR HABITANTE EN LA UÑA DE GATO .....	62
3.11	DEMANDA INSATISFECHA .....	63
3.11.1	DEMANDA INSATISFECHA DE UÑA DE GATO EN HOLANDA PERIODO 2009-2019 .....	64
3.12	DEMANDA DE UÑA DE GATO Y SANGRE DE DRAGO .....	66
3.13	OFERTA DE UÑA DE GATO Y SANGRE DE DRAGO.....	66
3.14	SUMINISTROS E INSUMOS .....	67
3.14.1	EXPORTACIÓN A REALIZARSE EN UN AÑO MENSUALMENTE .....	70
3.15	NICHO DE MERCADO .....	72
3.16	COMERCIALIZACIÓN .....	72
3.17	CANAL DE DISTRIBUCION .....	73
3.18	DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA EXPORTAR.....	73

3.18.1	REGISTRO COMO EXPORTADOR .....	73
3.18.2	DOCUMENTOS PARA EXPORTAR: .....	74
3.18.3	TRÁMITES PARA EXPORTAR PRODUCTOS EN GENERAL.....	81
3.18.4	TRÁMITES ESPECIALES COMPLEMENTARIOS: .....	81
3.19	ARANCELARIAS E IMPUESTOS Y REQUISITOS ESPECIFICOS PARA CADA PARTIDA	
	ARANCELARIA .....	83
CAPÍTULO V .....		87
4.	ESTUDIO TÉCNICO .....	87
4.1.	OBJETIVO DEL ESTUDIO TÉCNICO.....	87
4.1	TAMAÑO DEL PROYECTO .....	87
4.1	ANÁLISIS DESDE EL PUNTO DE VISTA FÍSICO.....	87
4.3.1	DEMANDA .....	87
4.3.1.1	DEMANDA INSATISFECHA DE UÑA DE GATO EN HOLANDA PERIODO 2009-2019.....	88
4.1	SUMINISTROS E INSUMOS .....	89
4.4.1	PRODUCCIÓN EN BASE A DATOS DE LAS EMPRESAS PROVEEDORAS.....	90
4.4.1.1	PRODUCCIÓN EN BASE A DATOS DE LAS EMPRESAS PRODUCTO DE UÑA DE GATO ....	91
4.1	TECNOLOGÍA Y EQUIPOS.....	94
4.1	EL FINANCIAMIENTO .....	95
4.1	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	95
4.7.1	MACROLOCALIZACIÓN .....	95
4.7.2	MICRO LOCALIZACIÓN .....	97
4.7.2.1	MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS.....	97
4.1	ORGANIZACIÓN .....	98
4.8.1	Organigrama Estructural .....	98
4.8.2	FUNCIONES POR CARGO .....	99

4.1	COMPETIDORES.....	102
CAPÍTULO V .....		103
5	INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO.....	103
5.1	INVERSIÓN.....	103
4.2	ACTIVOS FIJOS .....	104
5.2.1	Edificios .....	104
5.2.2	Maquinaria y Equipo .....	105
5.2.3	Vehículos .....	106
5.2.4	Equipo de Oficina .....	106
5.2.5	Equipos de Computación .....	107
5.2.6	Muebles y Enseres .....	107
4.2	ACTIVOS DIFERIDOS.....	108
5.4	CAPITAL DE TRABAJO.....	109
5.5	FINANCIAMIENTO DE LA DEUDA .....	110
5.5.2	CUADRO DE FUENTES Y USOS .....	111
5.5.2	TABLA DE AMORTIZACIÓN .....	111
CAPÍTULO VI .....		114
6.	COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO .....	114
6.1	PRESUPUESTO DE COSTOS.....	114
6.1.1	COSTOS DIRECTOS .....	114
6.1.1.1	MANO DE OBRA DIRECTA .....	115
6.2	COSTOS INDIRECTOS .....	117
6.2.1	MANO DE OBRA INDIRECTA.....	118
6.2.2	MATERIALES INDIRECTOS.....	119

6.2.3 SUMINISTROS E INSUMOS .....	119
6.2.4 MANTENIMEINTO Y REPARACIÓN .....	120
6.2.5 SEGUROS .....	120
6.2.6 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES .....	121
6.2.7 AMORTIZACIONES .....	121
6.2.8 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN .....	122
6.2.9 GASTOS DE VENTAS .....	123
6.2.10 GASTOS GENERALES .....	124
6.2.11 GASTOS FINANCIEROS.....	125
6.3 COSTOS TOTALES PROYECTADOS.....	125
6.4 PRESUPUESTO DE INGRESOS .....	128
CAPÍTULO VII .....	130
7. EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	130
7.1 ESTADO DE SITUACION INICIAL.....	130
7.2 ESTADO DE RESULTADOS.....	131
7.3 FLUJO DE CAJA .....	133
7.4 TASA DE DESCUENTO .....	135
7.5 VALOR ACTUAL NETO – VAN.....	136
7.6 TASA INTERNA DE RETORNO.....	138
7.7 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN PRI .....	139
7.8 OTROS ÍNDICES FINANCIEROS.....	139
7.8.1 ÍNDICE DE COBERTURA DE LA DEUDA .....	139
7.8.2 RAZÓN DE COBERTURA DE LOS GASTOS DE OPERACIÓN .....	140
7.9 INDICES DE RENTABILIDAD .....	141

7.9.1 RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN TOTAL.....	141
7.9.2 RENTABILIDAD SOBRE EL CAPITAL.....	141
7.9.3 RENTABILIDAD SOBRE VENTAS.....	142
7.10 PUNTO DE EQUILIBRIO .....	143
CAPÍTULO VIII .....	146
8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	146
8.1 CONCLUSIONES .....	146
8.2 RECOMENDACIONES .....	147
BIBLIOGRAFÍA .....	149
ANEXOS .....	151



## **DEDICATORIA**

Esta tesis se la dedico a mi Dios y a la Virgen quienes guían mi vida de la mejor manera, también a mis padres que ellos con su esfuerzo y dedicación han hecho de mí una mujer de bien, así mismo a mis hermanos que son lo mejor que la vida me ha dado, y también a una persona que de manera incondicional me ha apoyado en mis decisiones.

A todas estas personas les dedico este trabajo, porque me han ayudado a que yo esté aquí en este momento.

Con mucho amor

Gabriela Fernanda Quishpe Paredes

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a mi Dios por haber permitido que yo esté aquí, a mi Padre Fernando Quishpe que siempre cuidó de mí, a mi Madre Gloria Paredes que con su enorme sacrificio me ha ayudado y me ha dado todo para que yo llegue a ser una profesional, a mis hermanos Roberto y Bryan que compartieron conmigo y supieron defenderme cuando lo necesite, también quiero agradecer a alguien que es muy especial en mi vida y se ha convertido en mi segundo padre Franklin Quishpe que siempre ha estado pendiente de mí y me brinda un consejo cuando lo necesito, a mis maestros por brindarme sus conocimientos en todos los niveles de mi vida universitarias, a ti Enrique Bedón que has estado a mi lado en todo momento y has sabido llenar mi corazón de mucho amor, a mis amigos y amigas que compartieron conmigo alegrías, tristezas .

A todas estas personas agradezco porque me han ayudado a mi crecimiento personal y profesional son sus sabios consejos.

Sinceramente

Gabriela Fernanda Quishpe Paredes

# CAPÍTULO I

## ***1. EL PROYECTO***

### **1.1 EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN**

“En el Ecuador el conocimiento tradicional”<sup>1</sup> sobre el uso de las plantas, es conocido por los pueblos indígenas así como por las poblaciones mestizas y afro ecuatorianas, cada una de estas han desarrollado su propio sistema de aprovechamiento de las especies vegetales.

La exportación de plantas medicinales - aromáticas es una buena opción ya que permite volver a retomar la medicina natural; debido a que cada vez más la población humana está retomando costumbres ancestrales. Además por ser un país multicultural y poseer una elevada biodiversidad, se convierte en un paraíso para los intereses de la industria farmacéutica.

Este proyecto es un desafío que requiere de mucha investigación para poder cumplir con las expectativas planteadas y también reflexionar sobre la responsabilidad que tenemos todos los ecuatorianos por cuidar cada una de las especies que existen en nuestro territorio.

---

<sup>1</sup> RIOS MONTSERRAT, DE LA CRUZ RODRIGO Y MORA ARTURO, 2008, “Conocimiento tradicional y Plantas Útiles del Ecuador” pág. 7

Este estudio que está por definirse adicionalmente está enfocado a lograr que esta actividad sea contemplada como una oportunidad de negocio.

### **1.2 TEMA:**

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DE PLANTAS MEDICINALES – AROMÁTICAS A HOLANDA EN EL PERIODO 2010-2019”

### **1.3 OBJETIVOS**

#### **OBJETIVO GENERAL**

Realizar un proyecto de factibilidad para la exportación de plantas medicinales – aromáticas a Holanda el cual genere resultados beneficiosos TANTO ECONÓMICOS COMO SOCIALES.

#### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Elaborar un estudio del mercado de Holanda como país de destino de la exportación de plantas medicinales- aromáticas.

- Investigar sobre la producción de plantas medicinales como Uncaria Tomentosa (uña de gato), Croton lecheleri (sangre de drago), Teofilina (té)
- Conocer el beneficio medicinal que nos otorgan de cada una de estas plantas.
- Realizar un estudio económico – financiero para determinar la rentabilidad del proyecto.
- Determinar la logística que debe ser aplicada en función a los productos y el país de destino.
- Conocer los requerimientos y estándares nacionales e internacionales para el acceso al mercado de destino que se ha planteado en el proyecto.
- Planificar e implementar una adecuada estructura organizacional para coordinar las actividades que involucra la exportación de las plantas medicinales- aromáticas.

#### **1.4 HIPÓTESIS:**

La producción e industrialización de las plantas medicinales cumpliendo los requerimientos y procedimientos nacionales e internacionales permitirá acceder al

mercado de Holanda en condiciones favorables para que la empresa alcance aceptables niveles de rentabilidad, competitividad y demanda.

## ***1.5 VARIABLES E INDICADORES***

### **1.5.1 VARIABLE INDEPENDIENTE**

La producción e industrialización de las plantas medicinales cumpliendo los requerimientos y procedimientos nacionales e internacionales

#### **ÍNDICES E INDICADORES**

- Localización geográfica de las plantas tales como Uncaria Tomentosa (uña de gato), Croton lecheleri (sangre de drago), Teofilina (té)
- Volúmenes de producción nacional de dichas plantas
- Normas técnicas, normas de origen y de calidad aplicables a la producción, de las plantas medicinales
- Cadena de distribución física internacional hasta llegar al mercado destino.
- Proceso productivo y cadena de valor
- Leyes, normas, procedimientos aduaneros de Ecuador y Holanda.

### **1.5.2 VARIABLE DEPENDIENTE**

Acceder al mercado de Holanda en condiciones favorable para que la empresa alcance aceptables niveles de rentabilidad, competitividad y demanda.

#### **ÍNDICES E INDICADORES**

- Demanda insatisfecha
- Capacidad productiva
- Volúmenes y montos de exportación de plantas medicinales
- Principales destinos de las exportaciones de plantas medicinales- aromáticas.
- Mercados potenciales del producto objeto del estudio
- Costos de producción, de comercialización, de promoción y distribución del producto.
- Márgenes de rentabilidad y competitividad que se obtendrán con el proyecto.
- Ingreso y consumo per cápita del mercado holandés
- Población de Holanda
- Producto interno bruto de Holanda
- Importaciones de plantas no nativas del Ecuador

## **1.6 MARCO REFERENCIAL**

### **1.6.1 MARCO TEÓRICO**

En la actualidad la comercialización de plantas medicinales- aromáticas es rentable, para una oportunidad de negocio es una excelente alternativa ya que se permite introducirla y comercializarla en mercados internacionales en virtud del aprovechamiento de las múltiples ventajas competitivas y comparativas que posee el Ecuador.

El Ecuador alberga tanto una diversidad biológica como una diversidad cultural única representada por 15 nacionalidades indígenas, este país se convierte en un lugar privilegiado en el planeta, donde gracias a la influencia de los factores geográficos se ha evolucionado una flora particular con gran potencial de uso y aprovechamiento.

Los pueblos indígenas de Ecuador desarrollaron un conocimiento acerca de toda la especie vegetal que existe en nuestro país y ahora ellos son un pilar fundamental en la obtención y conservación de todas las plantas medicinales.

Muchas de las plantas son para uso en la salud y medicina, y muchas otras son de requerimientos alimentarios, la gran mayoría de estas plantas son usadas en su totalidad y otras solo se usan sus hojas, savia, la flor el tallo, el fruto y la raíz.



A diferencia de los medicamentos farmacéuticos esta es una mejor opción, ya que por ser un medicamento natural es mucho más beneficioso es de carácter ecológico. El Ecuador es uno de los países de América de Sur que mas diversidad posee por esta razón se están realizando más exportaciones de estas plantas hacia varias partes del mundo.

La elaboración de todos los estudios: de mercado, estudios técnicos – económicos y estudios financieros nos darán una orientación para establecer y llegar a un estudio específico, definitivo, y profundo que nos permitirá analizar todos los factores del proyecto.

El conocimiento de las leyes, los procedimientos, normas, disposiciones vigentes, políticas arancelarias, económicas y comerciales harán que el producto pueda ser objeto del intercambio comercial de forma legal y a la vez que todo esto nos permitirá buscar formas de negociación que sean para beneficio nuestro.

Para obtener un conocimiento sobre el ámbito internacional que va a ser objeto de estudio, se deberá procurar recopilar información de fuentes directas y confiables para que toda la información recopilada pueda ser interpretada a través de gráficos y cuadros con el propósito de ver el futuro que se podría estar presentando en el proyecto.

Todo esto nos servirá para determinar como es el movimiento del mercado de plantas medicinales y aromáticas, para buscar las mejores opciones y tomar las decisiones oportunas para ejecutar acciones en beneficio del proyecto.

Este proyecto también está enfocado a dar a conocer el impacto ecológico del mismo ya que en este tiempo este es un requisito indispensable para poder conseguir financiamiento de cualquier entidad.

### **1.6.2 MARCO LEGAL**

La LEXI crea un marco legal e institucional apropiado para hacer efectiva la consideración del comercio exterior y las inversiones como prioridad nacional; y establece el Sistema Ecuatoriano de Promoción Externa, conformado por el Servicio Comercial Exterior dependiente del MICIP, las Misiones Diplomáticas y Consulados y la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones – CORPEI.

- Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI)
- Ley general de puertos y aeropuertos
- Ley de régimen administrativo portuario nacional
- Ley de transporte marítimo y aéreo
- Ley de Tránsito y Transporte Terrestre
- Reglamento general de la actividad portuaria

- Ley orgánica de aduanas (L.O.A.)
- Ley General de Seguros
- Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones
- Reglamento a la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones
- Codificación del Código de Trabajo
- Código de Comercio
- Código Tributario
- Instructivo para la Constitución de Compañías
- Ley de Compañías
- Ley de Extranjería
- Ley de Propiedad Intelectual
- Ley de Régimen Tributario Interno
- Ley de Beneficios Tributarios para Nuevas Inversiones Productivas, Generación de Empleo y Prestación de Servicios
- Legislación de la Organización Mundial de Comercio – OMC (Consta en Obras Jurídicas, Sector Comercial, Mercantil y Societario)
- Política y Estrategia Nacional de Biodiversidad del Ecuador (2007)

- El convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB 1992)
- Convenio sobre Comercio Internacional de especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES)

Todas estas leyes deben ser aplicables para el correcto funcionamiento del proyecto, así como estas también son objeto de utilización de muchas entidades ya sean públicas y privadas a nivel interno o externo que tengan que ver con comercio exterior o negociaciones internacionales.

### 1.6.3 MARCO CONCEPTUAL

**Cadena de Distribución física internacional:** conjunto de actividades involucradas en el traslado de los bienes, materias primas, insumos o productos terminados desde el punto de origen en el país exportador hasta el lugar de consumo, venta o futura transformación del país importador.

**CDB :** convenio sobre la Diversidad Biológica adoptada en la cumbre de Rio de Janeiro de 1992.

**CITES:** Convenio sobre Comercio Internacional de especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres firmado en Washington en 1973.

**Croton lecheleri:** nombre común sangre de drago de uso medicinal de la familia de la Euphorbiaceae

**Delito Aduanero**, consiste en el ilícito y clandestino tráfico internacional de mercancías, o en todo acto de simulación, ocultación, falsedad o engaño que induzca a error a la autoridad aduanera, realizados para causar perjuicios al fisco, evadiendo el pago total o parcial de impuestos o el cumplimiento de normas aduaneras, aunque las mercancías no sean objeto de tributación.

**Teofilina:** nombre común té de uso broncodilatador, diurético y estimulante da la familia de la Theaceae.

**Uncaria Tomentosa:** nombre común una de gato de uso medicinal de la familia de la Rubiaceae.

## ***1.7 METODOLOGÍA***

En mi proyecto voy a utilizar una investigación descriptiva pues ya que yo voy a describir procesos como producción, comercialización y distribución. Para obtener los resultados esperados, voy a detallar varios métodos y técnicas que voy a utilizar en mi investigación.

### **1.7.1 MÉTODOS**

Al inicio con el método empírico de la observación ya que este es empleado al momento del que yo me estoy planteando mi proyecto, analizando todo los factores

que están alrededor del mismo, pero vale recalcar que se necesitan de otros tales como:

**Método histórico – lógico:** en mi proyecto este método lógico será útil ya que me permitirá recopilar información necesaria basada en estadísticas, sobre temas que van a ser tratados en el contexto, los mismos que me servirán para conocer sobre el desarrollo y evolución en la producción, exportación, importación, consumo del producto que es objeto de estudio.

Esta información contribuirá a obtener un fuerte y sólido conocimiento para poder estructurar el proyecto.

**Método Deductivo:** este método tiene mucha importancia ya que me permite como investigadora formar conclusiones a partir de conceptos ya establecidos.

**Método Analítico:** este método tiene importancia ya que me permite filtrar información y solo ocupar la necesaria e indispensable para el proyecto.

**Método Sintético:** me permite unir, relacionar toda la información para saber si mi tema que es objeto de investigación me proporcionará los resultados planteados.

### 1.7.2 TÉCNICAS

**Encuesta:** Conjunto de preguntas tipificadas dirigidas a una muestra representativa, para averiguar estados de opinión o diversas cuestiones de hecho. Esta técnica yo la aplicare a las poblaciones de indígenas del Ecuador para saber los usos del producto.

## 2. CAPÍTULO II

### EL PRODUCTO

#### 2.1 LA UÑA DE GATO (*UNCARIA TOMENTOSA*)

##### 1.1. GENERALIDADES

**Hábito:** Liana

**Origen:** Nativo

**Nombres comunes:** Eygawe, uña de gato

Esta planta por ser muy abundante en bosques primarios y secundarios permite que la población natural la pueda cultivar en cualquier lugar.

Su manejo y cultivo es importante porque posee un interesante mercado nacional e internacional.

El elemento de la estrategia de crecimiento de la uña de gato es moverse hacia donde se encuentra más alimento para lo cual ha desarrollado una serie de características adaptivas:

- Tallos muy delgados
- Largos entrenudos <sup>2</sup>
- Hojas muy espaciadas
- Alta tasa de crecimiento

---

<sup>2</sup> Termino que se le da a los espacios situados entre los nudos



La uña de gato tiene varios usos entre estos tenemos:

**Uso medicinal:** El tallo en infusión<sup>3</sup> se usa para fortalecer el sistema inmune y para tratar el dolor de cabeza, la corteza se usa para tratar la diabetes y afecciones de los riñones, la infusión de la corteza se toma para tratar la gastritis, la ulcera y el Cáncer. Se considera útil para tratar el cáncer de la próstata y otros tipos de cáncer. Se utiliza para tener salud en general.

**Uso material:** Se usa para elaborar trampas para pescar, la usan (los Shuar-Zamora Chinchipe).

## 1.2 PRINCIPALES ZONAS DE CULTIVO Y RENDIMIENTOS

Esta planta se encuentra en bosques húmedos del continente americano, en países como Panamá, Nicaragua, Trinidad Surinam, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Venezuela Colombia, Perú y Ecuador.

La uña de gato es una planta útil de la Costa ecuatoriana, tiene un gran potencial de exportación

Se desarrolla en zonas que presentan las siguientes condiciones climáticas:

Temperatura media anual mínima de 17 grados centígrados

---

<sup>3</sup> Es una bebida obtenida de las hojas secas, partes de las flores o de los frutos de diversas hierbas aromáticas, a las cuales se les vierte o se los introduce en agua a una temperatura mayor a la ambiente, pero sin llegar a hervir.

Temperatura media anual máxima de 25.7 grados centígrados

Promedio total de precipitación anual de 1.200 a 6.000 milímetros

Es hallado frecuentemente en zonas planas, a planas onduladas con pendientes suaves.

### 1.3 DESCRIPCIÓN BOTÁNICA

“Es una gran liana trepadora o rastrera, de más de 40 m de longitud y llega hasta 20 metros de altura; Con cerca de 20 cm de diámetro. La corteza de color marrón, con fisuras longitudinales y ritidoma<sup>4</sup> persistente; en la parte interna tiene una textura fibra-laminar, Ramas terminales de sección cuadrangular, con médula interior, color verde-amarillento, hojitas en forma de lanza; las ramas más adultas con un par de espinas curvo-rectas, retorcidas y puntiagudas, de consistencia leñosa de 8 a 20 mm de longitud. Hojas simples, opuestas y dísticas<sup>5</sup> de color verde opaco en el haz y verde pálido en el envés, con pequeñísimos y finos vellos, llamados tomentos, Flores en inflorescencias de tipo racimo el diámetro de 1.5 a 2.8 cm. La inflorescencia puede llegar a medir de 7 hasta 18 cm de largo. Flores pequeñas, hermafroditas, actinomorfas<sup>6</sup> y sésiles<sup>7</sup>. El fruto es seco, dehiscente<sup>8</sup>, polispermo, con 2 valvas de 5

---

<sup>4</sup> Parte externa de la corteza muy bien desarrollada en los tallos y raíces mas viejas de los arboles

<sup>5</sup> Hojas dispuestas en dos filas opuestas a lo largo de un eje

<sup>6</sup> En botánica que tiene simetría radial

<sup>7</sup> Expresa falta de un órgano que sirve de pie o de soporte

a 9 mm de longitud y 2 a 6 mm de diámetro, Las semillas son fusiformes, con alas de consistencia membranosa; de 2.5 a 4 mm de longitud y de 0.5 a 0.8 mm de ancho”<sup>9</sup>.

#### **1.4 PRINCIPALES PLANTAS PROCESADORAS**

Por ser una planta que tiene un gran potencial de exportación el Ecuador tiene muchas empresas que se dedican a la producción y transformación de este producto, las más importantes son:

**FLORASANA** esta empresa se encuentra en la ciudad de El Puyo su dirección es Atahualpa No 40 y General Villamil.

**RENASE** es una mediana empresa que está ubicada en la ciudad de Quito, su dirección es Eduardo Naula Oe-680 y Jíbaros.

Las mencionadas empresas elaboran productos naturales con plantas medicinales.

#### **1.5 PLANTACIÓN**

Se puede cultivar desde 200 a 800 msnm. Prefiere suelos ligeramente ácidos, fértiles y bien drenados. Se planta a 6- 8 m de distancia entre plantas, esta planta no tolera la sombra total, solo requiere sombra lateral para favorecer su crecimiento, la plantación se debe realizar en los meses de Septiembre – Octubre

---

<sup>8</sup> Expresa apertura espontanea de un órgano vegetal una vez llegada a su madurez vertiendo al exterior su contenido

<sup>9</sup> [www.book.google.com.ec](http://www.book.google.com.ec) pág. 7

La uña de gato puede reproducirse por semillas, estacas y micro propagación.

### **Semillas**

De esta forma se dificulta la recolección por el tamaño de forma de las semillas, la cosecha debe realizarse en días de sombra y se realiza trepando los arboles que sostienen la liana y para más facilidad se utiliza tijeras.

### **Por estacas**

Se selecciona las ramas de donde se obtendrán las estacas procurando que tengan una corteza bien lignificada, con un diámetro mínimo de 2.5 cm de 25 a 30 cm de longitud con dos yemas como mínimo.

Una vez obtenidas las estacas se las lleva a un microambiente saturado de humedad, donde el sustrato debe estar compuesto del 100 por ciento de humus natural, en este ambiente debe permanecer de dos a tres meses.

La mejor época de obtención de las estacas es según el calendario fenológico de la uña de gato que se presenta a continuación:

	Meses											
	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Uncaria guianensis	3	3	-	1	1	2	2	3	3	2	2	2
<u>Uncaria tomentosa</u>	2	3	3	-	-	-	-	-	1	1	1	2

**Fuente:** www.book google.com.ec

**Autor:** QUEVEDO,1995:21

Donde

1.- Floración

2.-Fructificación

3.- Semillación

El mejor tamaño debe ser de 25 a 30 centímetros en función del numero de yemas.

### **Micro propagación**

Este proceso consiste en cultivar órganos vegetales o fragmentos de tejidos en un medio solido o liquido el cual contenga soluciones de sales minerales, azúcar, vitaminas y hormonas vegetales.

Existen tres tipos de micro propagación:

- Cultivo de órganos
- Cultivo de tejidos
- Cultivo de células

## **1.6 APROVECHAMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN**

El aprovechamiento de la uña de gato está en la corteza la cual se debe realizar en forma racional.

La forma correcta de cosechar es cortar el tallo o tronco a 30 cm de la base, cuando se corta el tallo de la uña de gato se debe halar la liana hasta descolgarla totalmente.

Para facilitar el aprovechamiento de la corteza, el embalaje y su carga dentro del bosque, el tallo debe ser cortado en segmentos de 1 metro.

Lo más práctico para extraer la corteza es golpear el un segmento contra el otro hasta que se despegue, es necesario limpiar la corteza externa ya que ahí se encuentran musgos, la corteza limpia debe ser secada bajo ventilación artificial.

Luego se realiza el picado de la corteza en longitudes de 10 a 20 cm, lista la corteza se empaca para su comercialización en fundas plásticas.

Para la comercialización en el exterior se recomienda moler la corteza, esto facilita su manipulación y transporte dándole mayor valor agregado.

## ***1.7 EXPORTACIÓN DE LA UÑA DE GATO***

La uña de gato se exporta bajo las siguientes partidas arancelarias:

1211.90.50.00 Uña de gato (Uncaria Tomentosa) frescos, secos, incluso cortados quebrantados o pulverizados.

Se va a exportar en el kilogramo Bruto (Kg), las autorizaciones están habilitadas y no se requiere permiso especial.

## **1.8 LA SANGRE DE DRAGO (CROTON LECHLERI)**

### ***1.8.1 GENERALIDADES***

**Hábito:** Árbol

**Origen:** Nativa

**Nombres comunes:** Tulan Wiki, uruch numi, hoja de sangre, resina de sangre, sangre de drago.

Esta planta tiene varios usos entre los que tenemos:

**Uso medicinal:** El látex se emplea como cicatrizante para tratar heridas y cortaduras, también es utilizado para granos de la lengua, sanar encías lastimadas, se emplea como antiparasitario y antiséptico, trata la dermatitis, úlceras gástricas, dolor de muelas, Holanda, afecciones de la menstruación detiene hemorragias.

**Uso Material:** la madera se usa para elaborar cajones y para encofrados y acabados de la construcción. Se emplea como cerca viva como planta madre para regeneración y para reforestar pozos.

### ***1.8.2 PRINCIPALES ZONAS DE CULTIVO Y RENDIMIENTOS DE LA SANGRE DE DRAGO***

El Ecuador por ser un país con gran flora y por su clima, este producto se produce en Imbabura y principalmente en la Amazonia, en su gran mayoría.

Esta planta se reproduce en países como Perú y México.

#### **Forma de obtención del látex (SANGRE DE DRAGO):**

El árbol idóneo para la obtención del látex debe medir más de 13 metros de altura y ha de tener un diámetro de 0.5 metros. Se raspa la corteza con una máquina limpia y apropiada y se hacen incisiones cada 5 cm. aproximadamente. A medida que nos acercamos al ramaje el látex se hace más denso y brota más rápidamente. Se recoge en recipientes de cristal previamente esterilizados.

### ***1.9 DESCRIPCIÓN BOTÁNICA***

Árbol de más de 12 metros de altura y diámetro entre 0.3-0.5 metros uniforme hasta la copa. Sus hojas o foliolos son pequeños y gruesos con forma acorazonada. Sus



flores son unisexuales. El látex que se obtiene es familiarmente conocido como Sangre de Drago.

### ***1.10 PLANTAS PRODUCTORAS DE LA SANGRE DE DRAGO***

El Ecuador tiene gran cantidad de plantas productoras como son:

**ARACNO** Cia Ltda

**FLORASANA** esta empresa se encuentra en la ciudad de El Puyo en la dirección Atahualpa No 40 y General Villamil

**RENASE** es una empresa que está ubicada en la ciudad de Quito, es una mediana empresa, su dirección es Eduardo Naula Oe-680 y Jíbaros

### ***1.11 EXPORTACIÓN DE LA SANGRE DE DRAGO***

La sangre de drago se exporta bajo la siguiente partida arancelaria:

1302.19.19.00 los demás

Se va a exportar en el kilogramo Bruto (Kg), las autorizaciones están habilitadas y no se requiere permiso especial.

## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. INFORMACIÓN GENERAL SOBRE HOLANDA**

Holanda es también conocida como Los Países Bajos. El nombre de Holanda tiene su origen en la Edad Media, cuando la provincia de Holanda dominaba la vida económica y política de los Países Bajos. Actualmente la provincia se divide en Holanda del Norte y Holanda del Sur, su capital es Ámsterdam, pero su capital administrativa es la Haya, donde está la sede del gobierno

El país se divide administrativamente en 12 provincias y 443 municipios.<sup>10</sup>

Holanda es miembro fundador de la Unión Europea; limita al norte y oeste con el mar del Norte, al este con Alemania y al sur con Bélgica. También forman parte del reino las Antillas Neerlandesas y Aruba, territorios insulares en el mar Caribe con autogobierno.

Los Países Bajos ocupan una superficie total de 41.526 km<sup>2</sup>, de los cuales unos 7.643 km<sup>2</sup> son tierras ganadas al mar.

Holanda es uno de los países Europeos con mayores y mejores facilidades de transporte. Su ubicación, infraestructura y la variada gama de servicios marítimos y aéreos, lo han convertido en uno de los principales puntos de llegada, trasbordo y

---

<sup>10</sup> [www.minbuza.nl](http://www.minbuza.nl)

distribución de la región, considerándose éste la puerta de entrada de Europa y centro de distribución hacia otros lugares del continente.

La Infraestructura del transporte está compuesta por una red de carreteras que se extiende sobre 135.470 Km., de los cuales 2.582 Km. corresponden a autopistas. Cuenta con un sistema ferroviario que se extiende a lo largo de 2.801 km.

En Holanda se encuentran los principales centros económicos de Ámsterdam, Rotterdam y La Haya. El país constituye una de las zonas más densamente pobladas del mundo y es uno de los estados más desarrollados

### **3.2. GOBIERNO Y ESTABILIDAD POLÍTICA**

Los Países Bajos forman una monarquía constitucional y sus políticas liberales han llamado la atención mundial particularmente en el área de consumo de drogas, prostitución y eutanasia.

El país se describe como un estado de consolidación político-social, llegando incluso a proyectarse como un *statu quo* de los países del mundo. Las políticas de su gobierno se caracterizan por un esfuerzo en alcanzar amplio consenso en decisiones importantes, dentro de la comunidad política y de la sociedad en su totalidad. El Estado además se caracteriza política y socialmente por reformar instituciones como la familia y permitir con ello la entrada de nuevas maneras de convivencia social tales como el matrimonio del mismo sexo, la prostitución, la clonación, la eutanasia y el uso de drogas recreacionales.

Dentro de su conformación política, la Reina desempeña el poder ejecutivo y ratifica la libre elección del Primer Ministro por el pueblo. El poder legislativo está representado por lo que hasta hoy día se denominan Estados Generales (Parlamento), las cuales consisten en dos cámaras de representación legislativa, equivalentes por tanto a las Cortes Generales en España. El poder judicial es representado por las Asambleas Provisionales, las cuales también son elegidas por sufragio directo.

Se rige de acuerdo al Estatuto del Reino de 1954 y a la Constitución de 1815, los cuales han sido reformados en innumerable cantidad de ocasiones. El sufragio universal masculino se implantó en 1917 y el femenino en 1919.

El país es sede de la Corte Internacional de Justicia.

Los Países Bajos están formados por doce provincias:

- Groninga (*Groningen*) - Groninga (*Groningen*)
- Frisia (*Friesland*) - Leeuwarden
- Drente (*Drenthe*) - Assen
- Overijssel - Zwolle
- Güeldres (*Gelderland*) - Arnhem
- Utrecht - Utrecht
- Flevolanda (*Flevoland*) - Lelystad
- Holanda Septentrional (*Noord-Holland*) - Haarlem
- Holanda Meridional (*Zuid-Holland*) - La Haya (*Den Haag*)

- Zelanda (*Zeeland*) - Midelburgo (*Middelburg*)
- Brabante Septentrional (*Noord-Brabant*) - Bolduque (*s-Hertogenbosch*)
- Limburgo (*Limburg*) - Mastroque (*Maastricht*)

### **3.3. ECONOMÍA DE HOLANDA**

Los Países Bajos son una de las diez economías mundiales con mayor volumen de exportación y figura en el ranking de los veinte países con mayor PIB, a pesar de ser geográficamente uno de los países más pequeños del mundo.

#### **3.3.1. Inversiones extranjeras**

Ya desde muy antiguo, los Países Bajos están considerados como uno de los países con el mejor clima para inversiones del mundo, lo cual se ha visto reflejado en el enorme flujo de inversiones al que ha dado acogida el país en el curso de los años. Esto se debe en gran parte a la estabilidad y la flexibilidad reinantes en el mercado laboral holandés, a su ubicación centralizada, una población activa cualificada y multilingüe, y al alto nivel de conocimientos técnicos disponibles en los Países Bajos.

#### **3.3.2. La Puerta de Europa**

Los Países Bajos deben su alto nivel en el ranking mundial en gran parte a su excelente infraestructura de transportes -con el puerto de Rotterdam y el aeropuerto de Schiphol en Ámsterdam) y a su altamente desarrollada infraestructura de telecomunicaciones. Rotterdam es el puerto marítimo más grande de Europa y el cuarto del mundo en términos de actividad de contenedores, mientras que el

aeropuerto de Schiphol es el cuarto aeropuerto más grande de Europa occidental. Todos estos factores han contribuido a que los Países Bajos se ganen la reputación de ser “la puerta de Europa.

### **3.3.3. Randstad**

Después de París, Londres y Milán, la Randstad (una conurbación que incluye Ámsterdam, La Haya, Rotterdam y Utrecht) es la mayor área económica urbana de la Unión Europea en términos de producto interior bruto,. Esto se debe en gran parte a la fuerte presencia de servicios financieros y comerciales, que son uno de los motores de la economía holandesa.

Una economía abierta es una economía dependiente

Toda una serie de factores influye en el rendimiento de la economía holandesa. Uno es la gran importancia del comercio, que supone el 60% del PIB. Por eso, los Países Bajos dependen en gran medida de la salud de la economía global y, por consiguiente, son susceptibles a sus fluctuaciones. Otro factor que tiende a mitigar la repercusión de las alzas en la economía mundial es que los costes laborales (salarios y cotizaciones de las pensiones) son relativamente altos en los Países Bajos.

### 3.3.4. Comercio Internacional

Los principales productos comerciales de los Países Bajos son la maquinaria y los equipos de transporte, seguidos por los productos químicos y mineros. Pero, uno de los productos más conocidos del mercado de exportación holandés son las flores. Los Países Bajos exportan 4.000 millones de bulbos de flor al año, principalmente tulipanes. El 60% de esta cantidad va a Alemania, el Reino Unido, Francia, Japón. Los Estados Unidos, principal importador mundial de flores, importan en torno a 900 millones de bulbos al año.

Según cifras proyectadas por la Oficina Central de Estadísticas Neerlandesas (CBS) EL Producto interno Bruto neerlandés por habitante fue de 31.136 euros en el 2008.

De igual manera la economía neerlandesa creció en un 2% en el 2008 y se contrajo hasta un 5.4% en el segundo trimestre del 2009.

El desempleo en Holanda que en el 2008 fue de un 3.9% creció durante el 2009 hasta un 5% de la población activa (425.000 personas en cifras absolutas) y se espera que ese porcentaje alcance un 8.75% (675.000 personas en el 2010)<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> [www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/mercado/.../guiapbajos.pdf](http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/mercado/.../guiapbajos.pdf)

### 3.3.5. Datos Macroeconómicos

	2006	2007	2008	segundo trimestre 2009
Crecimiento Real del PBI	3,4	3,5	2	-5,4
Consumo Privado	2,9	2,4	2,5	1
Consumo del estado	9	3	2	3,1
Inversiones	7,5	4,8	4,9	no disponible
Desempleo	5	4,5	3,9	5
Deuda del Estado (% PBI)	41,6	39,4	58,2	no disponible
Inflación	1,1	1,8	2,5	2

Fuente: Argentina trade

AUTORA: Gabriela Quishpe

## 3.4 RELACIONES COMERCIALES ECUADOR - HOLANDA

### 3.4.1 MERCOSUR

El marco jurídico básico de las relaciones comerciales entre la UE y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) se recoge en el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y el Mercado Común del Sur y sus Estados partes, por otra. Este Acuerdo fue firmado el 15 de diciembre de 1995, fue aplicado de forma anticipada desde el 1 de enero de 1996 y entró en vigor de forma definitiva el 1 de julio de 1999.

A nivel bilateral, la UE negoció Acuerdos Marcos de Cooperación con Argentina (1990), Brasil (1995), Paraguay (1991) y Uruguay (1992).



Actualmente, se negocia un Acuerdo de Asociación Interregional entre el MERCOSUR y sus miembros, por una parte, y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por otra.

Los países del MERCOSUR son beneficiarios del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) comunitario que permite el acceso al mercado comunitario en condiciones preferenciales a los productos provenientes de países en vías de desarrollo (PVDs).

#### **3.4.2 COMUNIDAD ANDINA:**

Las relaciones comerciales entre la UE y Comunidad Andina se rigen por el Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) comunitario que permite el acceso al mercado comunitario en condiciones preferenciales a los productos provenientes de países en vías de desarrollo (PVDs).

Dada la continua necesidad de renovación del SPG-droga, los países de la Comunidad Andina vienen demandando a la UE el establecimiento de un marco de relaciones comerciales más estable que les asegure las preferencias que ahora disfrutan con el SPG-droga. En concreto, los países de la Comunidad Andina han solicitado a la UE la firma de un Acuerdo de Asociación.

La primera etapa hacia la consecución de este Acuerdo de Asociación concluyó con éxito el 15 de diciembre de 2003 con la firma en Roma del Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la Comunidad Andina y sus países miembros, las Repúblicas de Bolivia,

Colombia, Ecuador, Perú y la República Bolivariana de Venezuela, por otra parte. Este Acuerdo entrará en vigor cuando sea ratificado por todas las partes.

El Acuerdo de Diálogo, Político y Cooperación sustituirá al Acuerdo Marco de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y el Acuerdo de Cartagena y sus países miembros, la República de Bolivia, la República de Colombia, la República del Ecuador, la República del Perú y la República de Venezuela de 1993, en vigor desde el 1 de mayo de 1988.

En la III Cumbre UE-América Latina y Caribe (Guadalajara, México, 28-29 de mayo de 2004) se logró obtener una buena base para empezar a trabajar y llevar a cabo una evaluación conjunta de la integración económica regional que permitirá, en su momento, iniciar las negociaciones de un Acuerdo de Asociación UE-Comunidad Andina. Esta actitud quedó recogida en los párrafos 52 y 53 de la Declaración de Guadalajara.

Hasta el momento se han realizado tres rondas de negociaciones para avanzar hacia este Acuerdo de Asociación:

- Primera Ronda de Negociaciones. Bogotá. Colombia, 17- 21 de septiembre de 2007
- Segunda Ronda de Negociaciones. Quito. Ecuador, 21 - 25 de abril de 2008
- Tercera Ronda de Negociaciones. Bruselas. Bélgica, 10 - 14 de diciembre de 2008

Los países de la Comunidad Andina son beneficiarios del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) comunitario que permite el acceso al mercado comunitario en condiciones preferenciales a los productos provenientes de países en vías de desarrollo (PVDs).

### ***3.4.3 Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)<sup>12</sup>***

El SGP<sup>13</sup> europeo concede desde 1971, preferencias comerciales a los países en desarrollo dentro de su sistema de preferencias arancelarias generalizadas.

La política comercial de la Comunidad ha de ser acorde a los objetivos de la política de desarrollo y potenciar dichos objetivos, en particular la erradicación de la pobreza y el fomento del desarrollo sostenible y la gobernanza en los países en desarrollo. Debe ajustarse además a los requisitos de la OMC<sup>14</sup> y en particular, a la cláusula de habilitación del GATT de 1979 (trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo).

El sistema de preferencias generalizadas consiste en un régimen general para todos los países y territorios beneficiarios y dos regímenes especiales que tengan en cuenta las necesidades concretas de los países en desarrollo cuya situación sea similar.

---

<sup>12</sup> Ministerio de Comercio, Industria y Turismo- PROEXPORT Colombia Diciembre del 2008

<sup>13</sup> SGP: Sistema General de Preferencias

<sup>14</sup> OMC: Organización Mundial de Comercio

El régimen general aplica a todos los países beneficiarios, siempre y cuando el Banco Mundial no los considere países con ingresos elevados y sus exportaciones no sean suficientemente diversificadas.

El régimen especial de estímulo (SGP PLUS) del desarrollo sostenible y la gobernanza se aplica a países en desarrollo que son vulnerables por su falta de diversificación y su insuficiente integración en el comercio mundial, al mismo tiempo asumen la responsabilidad de ratificar y aplicar los convenios internacionales sobre derechos humanos y laborales, protección del medio ambiente y gobernanza, por lo cual tendrán preferencias adicionales, destinadas a fomentar el crecimiento económico y de éste modo responder positivamente a la necesidad de desarrollo sostenible, por tanto se suspenden los derechos ad valorem y los derechos específicos (excepto los combinados con un derecho ad valorem) para los países beneficiarios.

El régimen especial de estímulo del desarrollo y la gobernanza debe aplicarse a la entrada en vigor del Reglamento (CE) No.980 de 2005 en su totalidad para ajustarse a la normativa de la OIT relativa al régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de drogas.

Se mantiene la suspensión de los derechos arancelarios para los productos no sensibles y se aplica una reducción de los mismos para los productos sensibles. Se mantiene igualmente el mecanismo de graduación, así como, la retirada temporal de las preferencias.

Las normas de origen, relacionadas con la definición del concepto de producto originario establecidos en el Reglamento (CEE) No. 2454/93, deben aplicarse a las

preferencias establecidas en el Reglamento (CE) No.980/2005, para garantizar que el régimen beneficie sólo a quienes está destinado.

El régimen especial de estímulo deroga desde su entrada en vigor, el régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de droga establecido mediante Reglamento (CE) No.2501/2001.

El Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas se aplicará en el período 2006 – 2015. El Reglamento (CE) No.980/2005 de 27 de junio de 2005, establece su aplicación hasta el 31 de diciembre de 2008.

Según el Diario Oficial de la Unión Europea L 337/50 del 22/12/2005, se publica la Decisión de la Comisión relativa a la lista de los países beneficiarios acogidos al régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza establecido en el artículo 26, letra e, del Reglamento (CE) No. 980/2005 del Consejo, relativo a la aplicación de un sistema de preferencias arancelarias generalizadas (2005/924/CE), del 1 de enero de 2006 al 31 de diciembre de 2008:

Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Georgia, Guatemala, Honduras, Sri Lanka, Rep. De Moldova, Mongolia, Nicaragua, Panamá, Perú, El Salvador, Venezuela

La Comisión Europea renovará los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) Plus para el período 1 de enero 2009 hasta el 31 de diciembre de 2011. La decisión que fue oficializada el 9 de Diciembre de 2008 (notificada con el número C (2008) 8028, 2008/938/CE), cubre 16 países (Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Perú, Venezuela, Armenia, Azerbaiyán, Georgia, Mongolia y Sri Lanka).

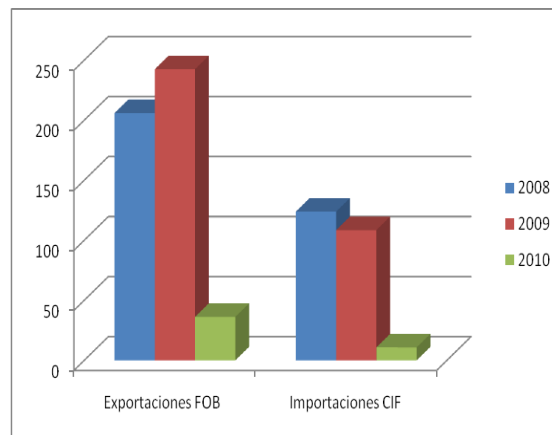
### 3.5 **BALANZA COMERCIAL ECUADOR – HOLANDA**

Las exportaciones ecuatorianas hacia Holanda sumaron en Enero –Octubre 2008, 205,868 miles dólares FOB mientras que las importaciones desde Holanda sumaron 123,805 miles dólares CIF en enero-noviembre 2008.

Las exportaciones ecuatorianas hacia Holanda sumaron en Enero –Octubre 2009, 242,439 miles dólares FOB mientras que las importaciones desde Holanda sumaron 108,451 miles dólares CIF en enero-noviembre 2008.

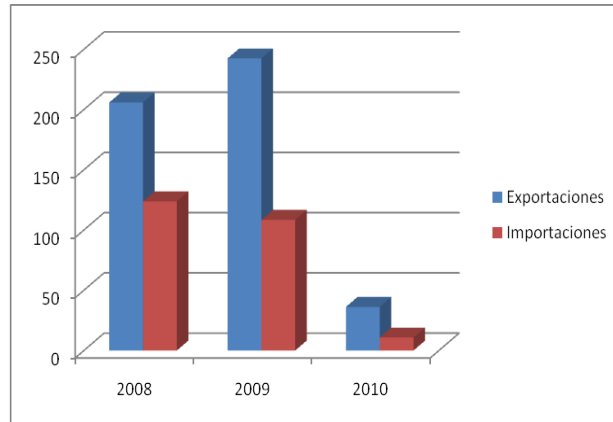
Las exportaciones ecuatorianas hacia Holanda sumaron en Enero del 2010, 36,186 mil dólares FOB mientras que las importaciones desde Holanda sumaron 10,774 mil dólares CIF en enero del 2010.

GRÁFICO N 1



En intercambio comercial entre ambas naciones arrojó como resultado balanzas comerciales positivas para el Ecuador de 25,413 mil dólares en Enero del 2010

GRÁFICO 2



### **3.6 DEMANDA INSATISFECHA**

La finalidad de esto es determinar el volumen de producción y abastecimiento del Ecuador y de las empresas productoras que están en capacidad de cubrir, así como la forma y el porcentaje que crecerá la demanda del mercado holandés en el transcurso que el proyecto va a estar en funcionamiento.

Esta información servirá para poder fijar el precio de los productos en el mercado destino, tomando como base principal los precios de la uña de gato y de la sangre de drago en los mercados internacionales.

### **PROYECCIÓN DE LA INFORMACIÓN**

La información obtenida en esta investigación se realizó en diferentes instituciones oficiales y páginas web, las mismas que nos supieron manifestar que no existe excesiva información sobre los productos que están siendo estudiados, instituciones

oficiales solo nos proporcionaron información en base al capítulo en el que se encuentra nuestras subpartidas arancelarias.

Para poder determinar la demanda del proyecto como primer paso se obtendrá el consumo aparente. La base para obtener esta importante información son las variables: producción, importaciones, exportaciones de cada producto que es tema de investigación, se aplicará la siguiente fórmula matemática.

<b>CONSUMO APARENTE = PRODUCCIÓN + IMPORTACIÓN – EXPORTACIÓN</b>
--

HOLANDA debido a su situación geográfica produce un sin número de plantas excepto las que están siendo materia de investigación.

El método que será utilizado es el de Regresión Lineal Simple, la ecuación es la siguiente:

$$Y_c = a + bx$$

$$a = \frac{\sum Y_1}{n}$$

$$b = \frac{\sum (x \cdot Y)}{\sum X^2}$$

Donde  $Y_c$  es el valor estimado de la variable dependiente,  $Y_1$  es la variable dependiente de cada periodo,  $n$  es el número de periodos tomados para la investigación.

El proceso de proyección de las importaciones y exportaciones se detalla a continuación.



### 3.6.1 PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE HOLANDA DE UÑA DE GATO 2004-2008

X	AÑOS	IMPORTACION Y		X*Y	
		TM	X2		Y2
-2	2004	1.870,90	4	3.500.270,55	-3741,802
-1	2005	1.578,46	1	2.491.545,44	-1578,463
0	2006	1.499,55	0	2.248.662,20	0
1	2007	2.067,36	1	4.273.969,10	2067,358
2	2008	3.235,71	4	10.469.819,20	6471,42
		<b>10.251,99</b>	<b>10</b>	<b>105.103.216,94</b>	<b>3218,513</b>

CBS NL estadísticas de Países Bajos

ELABORACION: Autora

$$a = 2050,40 \quad b = 321,85$$

### PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE HOLANDA DE UÑA DE GATO 2009-2019

X	AÑOS	IMPORTACION
3	2009	3015,95
4	2010	3337,80
5	2011	3659,65
6	2012	3981,51
7	2013	4303,36
8	2014	4625,21
9	2015	4947,06
10	2016	5268,91
11	2017	5590,76
12	2018	5912,61
13	2019	6234,46

ELABORACION: Autora

De acuerdo a los resultados obtenidos las proyecciones, se prevé que Holanda importe 3015,9511TM en el 2009, en el 2010 importará 3337,8024TM y en el 2019 serán 6234,4641TM esto nos demuestra que el consumo crecerá en Holanda lo cual indica que este mercado es ideal para la venta de este producto.

### **3.6.2 PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE HOLANDA DE UÑA DE GATO 2004-2008**

X	AÑOS	IMPORTACION Y TM	X <sup>2</sup>	Y <sup>2</sup>	X*Y
-2	2004	1.272,29	4	1.618.709,12	-2544,57
-1	2005	1.214,15	1	1.474.169,94	-1214,154
0	2006	1.234,04	0	1.522.842,38	0
1	2007	1.528,94	1	2.337.657,52	1528,94
2	2008	1.807,10	4	3.265.621,25	3614,206
		<b>7.056,52</b>	<b>10</b>	<b>49.794.432,17</b>	<b>1384,422</b>

CBS NL estadísticas de Países Bajos

ELABORACION: Autora

$$a=1411,30$$

$$b=138,44$$

**PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE HOLANDA DE UÑA DE GATO  
2009-2019**

X	AÑOS	IMPORTACION
3	2009	1826,63
4	2010	1965,0722
5	2011	2103,5144
6	2012	2241,9566
7	2013	2380,3988
8	2014	2518,841
9	2015	2657,2832
10	2016	2795,7254
11	2017	2934,1676
12	2018	3072,6098
13	2019	3211,052

Elaboración: autora

Las exportaciones de Holanda pronostican realizar en base a las proyecciones realizadas del año 2009 al 2019 son crecientes, este es un indicador positivo, pues así indirectamente estamos demostrando que el consumo de este producto de los países de los cuales Holanda provee también crece, por lo que determina que el mercado tanto holandés y de forma general el europeo son óptimos.

### 3.6.3 PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE HOLANDA DE SANGRE DE DRAGO 2004-2008

X	AÑOS	IMPORTACION Y TM	X2	Y2	X*Y
-2	2004	91,17	4	8.311,60	-182,336
-1	2005	75,74	1	5.735,94	-75,736
0	2006	72,03	0	5.188,32	0
1	2007	83,56	1	6.981,61	83,556
2	2008	95,91	4	9.198,34	191,816
		<b>418,40</b>	<b>10</b>	<b>175.056,89</b>	<b>17,3</b>

CBS NL estadísticas de Países Bajos

ELABORACION: Autora

$$a = 83,68$$

$$b = 1,73$$

### PROYECCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE HOLANDA DE SANGRE DE DRAGO 2009-2019

X	AÑOS	IMPORTACION
3	2009	88,87
4	2010	90,59
5	2011	92,32
6	2012	94,06
7	2013	95,79
8	2014	97,52
9	2015	99,25
10	2016	100,98
11	2017	102,71
12	2018	104,44
13	2019	106,17

ELABORACION: Autora

De acuerdo a los resultados obtenidos de las proyecciones, se prevé que Holanda importe 88,8696TM en el 2009, importara aproximadamente 106,1696 TM en el 2019 esto nos indica que Holanda crecerá exitosamente, lo cual indica que este mercado es ideal para la venta de dicho producto.

### **3.6.4 PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE HOLANDA DE SANGRE DE DRAGO 2004-2008**

X	AÑOS	EXPORTACION Y TM	X2	Y2	X*Y
-2	2004	73,27	4	5.369,08	-146,548
-1	2005	60,09	1	3.610,21	-60,085
0	2006	48,79	0	2.380,56	0
1	2007	61,01	1	3.722,34	61,011
2	2008	65,45	4	4.284,10	130,906
		<b>308,61</b>	<b>10</b>	<b>95.242,60</b>	<b>-14,716</b>

CBS NL estadísticas de Países Bajos

ELABORACION: Autora

$$a = 61,72$$

$$b = - 1,47$$

## PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE HOLANDA DE SANGRE DE DRAGO 2009-2019

X	AÑOS	EXPORTACION
3	2009	57,308
4	2010	55,8364
5	2011	54,3648
6	2012	52,8932
7	2013	51,4216
8	2014	49,95
9	2015	48,4784
10	2016	47,0068
11	2017	45,5352
12	2018	44,0636
13	2019	42,592

ELABORACION: Autora

### ***3.7 CONSUMO APARENTE DE LOS PRODUCTOS***

El consumo aparente nos permite determinar el consumo real de un producto en el mercado y a la vez proyectarlo en un periodo determinado.

Además cabe destacar que Holanda no produce uña de gato, por lo tanto lo que importa es para industrializarlo, consumirlo a nivel local y exportarlo en distintas variedades como en bolsitas para infusión, en pastillas etc.

El cálculo del consumo aparente para cada año respectivamente, se lo realiza de la siguiente manera:

$$CA= P+M-X$$

$$CA= 0+ 3015,9511-1826,63$$

$$CA= 1189,3211TM$$

### ***3.7.1 PROYECCIÓN DEL CONSUMO APARENTE DE LA UÑA DE GATO EN HOLANDA 2009- 2019***

AÑOS	PRODUCCION	IMPORTACION	EXPORTACION	CONSUMO	CONSUMO
				APARENTE TM	APARENTE KG
2009	0	3015,9511	1826,63	1.189,32	1189321,1
2010	0	3337,8024	1965,0722	1.372,73	1372730,2
2011	0	3659,6537	2103,5144	1.556,14	1556139,3
2012	0	3981,505	2241,9566	1.739,55	1739548,4
2013	0	4303,3563	2380,3988	1.922,96	1922957,5
2014	0	4625,2076	2518,841	2.106,37	2106366,6
2015	0	4947,0589	2657,2832	2.289,78	2289775,7
2016	0	5268,9102	2795,7254	2.473,18	2473184,8
2017	0	5590,7615	2934,1676	2.656,59	2656593,9
2018	0	5912,6128	3072,6098	2.840,00	2840003
2019	0	6234,4641	3211,052	3.023,41	3023412,1

ELABORACION: Autora

La importación de Holanda de uña de gato registra un crecimiento importante durante el periodo de duración del proyecto.

La tendencia desde el 2009 es ascendente con 3015,9511TM, continua ascendiendo durante todos los periodos hasta que finalmente en el 2019 se importará 6234,4641TM.

Esto demuestra que el consumo de uña de gato en estos últimos años ha ido en ascenso y a la vez es un indicador de que la demanda de uña de gato en este mercado es creciente.

De acuerdo a esta proyección realizada se estima que para el año 2019 el consumo aparente de uña de gato a Holanda sea de 3023,41TM esto nos da una pauta para establecer la demanda y la posterior oferta a dicho mercado.

### **PROYECCIÓN DEL CONSUMO APARENTE DE LA SANGRE DE DRAGO EN HOLANDA 2009- 2019**

AÑOS	PRODUCCION	IMPORTACION	EXPORTACION	CONSUMO	CONSUMO
				APARENTE TM	APARENTE KG
2009	0	88,8696	57,308	31,56	31561,6
2010	0	90,5996	55,8364	34,76	34763,2
2011	0	92,3296	54,3648	37,96	37964,8
2012	0	94,0596	52,8932	41,17	41166,4
2013	0	95,7896	51,4216	44,37	44368
2014	0	97,5196	49,95	47,57	47569,6
2015	0	99,2496	48,4784	50,77	50771,2
2016	0	100,9796	47,0068	53,97	53972,8
2017	0	102,7096	45,5352	57,17	57174,4
2018	0	104,4396	44,0636	60,38	60376
2019	0	106,1696	42,592	63,58	63577,6

ELABORACION: Autora



La importación de Holanda de sangre de drago registra un crecimiento importante durante el periodo de duración del proyecto.

La tendencia desde el 2009 es ascendente con 88,8696TM, continúa ascendiendo durante todos los periodos hasta que finalmente en el 2019 se importará 106,1696TM.

Esto demuestra que el consumo de sangre de drago en estos últimos años ha ido en ascenso y a la vez es un indicador de que la demanda de uña de gato en este mercado es creciente.

De acuerdo a esta proyección realizada se estima que para el año 2019 el consumo aparente de sangre de drago a Holanda sea de 63,58TM esto nos da una pauta para establecer la demanda y la posterior oferta a dicho mercado.

### ***3.8 PROYECCIÓN DE LA POBLACION.***

#### **3.8.1 POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA (PEA)**

La población de Holanda es de 16'558.332 en el año 2008 aproximadamente de habitantes.

La población económicamente activa es el 52.1% del total

AÑOS	POBLACION PEA	FACTOR DE	FACTOR DE
		CONSUMO RECOMENDADO KG Uña de gato	CONSUMO RECOMENDADO KG Sangre de Drago
2003	8414416,23	3.30	2.00
2004	8456488,31	3.30	2.00
2005	8498770,75	3.30	2.00
2006	8541264,61	3.30	2.00
2007	8583970,93	3.30	2.00
2008	8626890,79	3.30	2.00

Proyección 2019

2009	8670025,244	3.30	2.00
2010	8713375,37	3.30	2.00
2011	8756942,247	3.30	2.00
2012	8800726,958	3.30	2.00
2013	8844730,593	3.30	2.00
2014	8888954,246	3.30	2.00
2015	8933399,017	3.30	2.00
2016	8978066,012	3.30	2.00
2017	9022956,342	3.30	2.00
2018	9068071,124	3.30	2.00
2019	9113411,48	3.30	2.00

Caber aclarar que para la proyección de la población de Holanda se ha tomado en cuenta una tasa de crecimiento del 0.50% anual<sup>15</sup> y la población del año 2008 que

<sup>15</sup> Fuente: [www.guiadelmundo.org](http://www.guiadelmundo.org)

fue de 16. 558.331,65 habitantes; y los factores recomendados para el consumo respectivo de cada producto fueron consultados a médicos especialistas los cuales supieron manifestar que para dichos porcentajes no hay que exceder de lo indicado porque puede traer alteraciones en la salud.

El uso excesivo del látex de sangre de drago puede causar estreñimiento, ceguera, trastornos estomacales y circulatorios

### **3.9 CONSUMO PER CÁPITA**

El consumo per cápita se lo ha determinado para cada año así:

$$\text{Consumo Per Cápita} = \frac{\text{Consumo Aparente}}{\text{Población PEA}}$$

### 3.9.1 CONSUMO PER CÁPITA UÑA DE GATO

AÑOS	CONSUMO	POBLACION	CONSUMO
	APARENTE	PEA	PER CAPITA Kg
2009	1189321,1	8670025,24	0,137176198
2010	1372730,2	8713375,37	0,157542874
2011	1556139,3	8756942,25	0,177703502
2012	1739548,4	8800726,96	0,197659626
2013	1922957,5	8844730,59	0,217412784
2014	2106366,6	8888954,25	0,2369645
2015	2289775,7	8933399,02	0,256316291
2016	2473184,8	8978066,01	0,275469661
2017	2656593,9	9022956,34	0,294426106
2018	2840003	9068071,12	0,313187111
2019	3023412,1	9113411,48	0,331754152

ELABORACION: Autora

## CONSUMO PER CÁPITA SANGRE DE DRAGO

AÑOS	CONSUMO	POBLACION	CONSUMO
	APARENTE	PEA	PER CAPITA Kg
2009	31561,6	8670025,244	0,003640312
2010	34763,2	8713375,37	0,003989636
2011	37964,8	8756942,247	0,004335395
2012	41166,4	8800726,958	0,004677614
2013	44368	8844730,593	0,00501632
2014	47569,6	8888954,246	0,005351541
2015	50771,2	8933399,017	0,005683301
2016	53972,8	8978066,012	0,006011629
2017	57174,4	9022956,342	0,006336548
2018	60376	9068071,124	0,006658086
2019	63577,6	9113411,48	0,006976268

ELABORACION: Autora

### ***3.10 DÉFICIT POR HABITANTE***

El déficit se lo determina en base al consumo per cápita menos el consumo recomendado por habitante de cada producto.

### 3.10.1 DÉFICIT POR HABITANTE EN LA UÑA DE GATO

CONSUMO	CONSUMO	DEFICIT POR
PER CAPITA	RECOMENDADO	HABITANTE
	KG	KG
0,137176198	3,30	-3,16
0,157542874	3,30	-3,14
0,177703502	3,30	-3,12
0,197659626	3,30	-3,10
0,217412784	3,30	-3,08
0,2369645	3,30	-3,06
0,256316291	3,30	-3,04
0,275469661	3,30	-3,02
0,294426106	3,30	-3,01
0,313187111	3,30	-2,99
0,331754152	3,30	-2,97

ELABORACION: Autora

### DÉFICIT POR HABITANTE DE SANGRE DE DRAGO

CONSUMO	CONSUMO	DEFICIT POR
PER CAPITA	RECOMENDADO	HABITANTE
	KG	KG
0,003640312	2,00	-1,996360
0,003989636	2,00	-1,996010
0,004335395	2,00	-1,995665
0,004677614	2,00	-1,995322
0,00501632	2,00	-1,994984
0,005351541	2,00	-1,994648
0,005683301	2,00	-1,994317
0,006011629	2,00	-1,993988
0,006336548	2,00	-1,993663
0,006658086	2,00	-1,993342
0,006976268	2,00	-1,993024

ELABORACION: Autora

### ***3.11 DEMANDA INSATISFECHA***

La demanda insatisfecha se la determina multiplicando el déficit por habitante de Holanda y la Población.

En Holanda existe un déficit de uña de gato de 3,16 kg por habitante y de sangre de drago de 1,99 kg

### 3.11.1 DEMANDA INSATISFECHA DE UÑA DE GATO EN HOLANDA PERIODO 2009-2019

				CONSUMO	DEFICIT POR	DEFICIT
AÑOS	CONSUMO	POBLACION	CONSUMO	RECOMENDADO	HABITANTE	TOTAL
	APARENTE	PEA	PER CAPITA Kg	KG	KG	KG
2009	1189321,1	8670025,24	0,137176198	3,3	-3,16	27397279,77
2010	1372730,2	8713375,37	0,157542874	3,3	-3,14	27359998,66
2011	1556139,3	8756942,25	0,177703502	3,3	-3,12	27321659,81
2012	1739548,4	8800726,96	0,197659626	3,3	-3,1	27282253,57
2013	1922957,5	8844730,59	0,217412784	3,3	-3,08	27241770,23
2014	2106366,6	8888954,25	0,2369645	3,3	-3,06	27200199,99
2015	2289775,7	8933399,02	0,256316291	3,3	-3,04	27157533,01
2016	2473184,8	8978066,01	0,275469661	3,3	-3,02	27113759,36
2017	2656593,9	9022956,34	0,294426106	3,3	-3,01	27159098,59
2018	2840003	9068071,12	0,313187111	3,3	-2,99	27113532,66
2019	3023412,1	9113411,48	0,331754152	3,3	-2,97	27066832,1

ELABORADO: Autora



**DEMANDA INSATISFECHA DE SANGRE DE DRAGO EN HOLANDA PERIODO  
2009-2019**

AÑOS	CONSUMO			DEFICIT POR	DEFICIT	
	CONSUMO APARENTE	POBLACION PEA	CONSUMO PER CAPITA Kg	RECOMENDADO KG	HABITANTE KG	TOTAL KG
2009	31561,6	8670025,24	0,00364031	2,00	-1,99636	17308491,6
2010	34763,2	8713375,37	0,00398964	2,00	-1,99601	17391984,4
2011	37964,8	8756942,25	0,0043354	2,00	-1,995665	17475923,1
2012	41166,4	8800726,96	0,00467761	2,00	-1,995322	17560284,1
2013	44368	8844730,59	0,00501632	2,00	-1,994984	17645096
2014	47569,6	8888954,25	0,00535154	2,00	-1,994648	17730334,8
2015	50771,2	8933399,02	0,0056833	2,00	-1,994317	17816029,5
2016	53972,8	8978066,01	0,00601163	2,00	-1,993988	17902155,9
2017	57174,4	9022956,34	0,00633655	2,00	-1,993663	17988734,2
2018	60376	9068071,12	0,00665809	2,00	-1,993342	18075767
2019	63577,6	9113411,48	0,00697627	2,00	-1,993024	18163247,8

El déficit total se obtiene aplicando la siguiente ecuación:

$$\text{Déficit total kg} = (\text{Déficit kg} * \text{Población}).$$

### ***3.12 DEMANDA DE UÑA DE GATO Y SANGRE DE DRAGO***

La demanda es uno de los factores más importantes para determinar el tamaño de un proyecto. Aquí la demanda debe ser superior a la propuesta por el proyectista de lo contrario el proyecto no es viable.

Holanda se caracteriza por ser un país que permite un libre desenvolvimiento que todos sus habitantes por ello hay un sin número que gustos y preferencias de las personas.

Los habitantes de Holanda en este tiempo ya están pensando en una medicina alternativa como es la natural por ese motivo creen que este tipo de plantas medicinales podrán ayudar a obtener un mejor estilo de vida.

Las expectativas del mercado holandés son grandes ya que estas plantas pueden ser utilizadas por niños desde los 5 años hasta personas adultas de 80 años de edad.

### ***3.13 OFERTA DE UÑA DE GATO Y SANGRE DE DRAGO***

“El objetivo de cuantificar la oferta es determinar o medir las cantidades de los bienes o servicios que una economía de una región o país en las condiciones dadas puede y desea ofertar el mercado”<sup>16</sup>

Holanda tienen un alto déficit de estos productos, debido principalmente a que no es productor de uña de gato y sangre de drago.

---

<sup>16</sup> Barreno Luis, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos

La uña de gato y la sangre de drago son especies medicinales de la amazonía muy abundantes en bosques primarios y secundarios, lo que permite su manejo en poblaciones naturales. En el Ecuador estas plantas son cultivadas en la Amazonía, su manejo y cultivo es promisorio porque posee un interesante mercado nacional e internacional, su cultivo es posible por su capacidad de rebrote siempre y cuando no se extraiga la raíz.

Se ha desarrollado tecnología, para cultivo en zonas secundarias y en tierras ya intervenidas y la cosecha se produce después de cuatro años y en forma continua manejando los rebrotes

El caso de la Uña de Gato es revelador del potencial que existe en los mercados para nuestras plantas medicinales, todavía no existe un inventario de toda la riqueza natural que tenemos en este campo aunque hay algunos avances de parte de la empresa privada que están orientadas a sistematizar y difundir las características y propiedades de esta planta.

La empresa adoptará políticas de crecimiento de las exportaciones por lo tanto decide exportar 12 contenedores en el año 2010 de cada producto y a partir del año 2013 serán de 13 contenedores para que en 2017 sean de 14 respectivamente.

### ***3.14 SUMINISTROS E INSUMOS***

Para una óptima operación de un proyecto debe existir suficiente abastecimiento de materia primas e insumos tanto en cantidad como en calidad, para esto es necesario

localizar a los posibles proveedores de la materia prima, con la finalidad de determinar si por este factor es realizable o no el proyecto.

En el Ecuador existen empresas productoras de plantas medicinales como son:

ORGANIZACIÓN	LUGAR	No DE FAMILIAS
Agrotrading	Quito	Empresa
Aracno	Quito	Empresa
Aromas de Tungurahua	Ambato	Empresa
Asociación San José de las Palmas	Bolivar	100
CEDEIN	Colta	450
Comunidad Santa María de Milán	Cayambe	50
FLORASANA	Puyo	Empresa
Fundacion Chan Kuap	Macas	1070
Jambi Kiwa	Riobamba	600
RENESA	Pedro Carbo	Empresa
UNORCACHI	Loja	250

AUTORA: Gabriela Quishpe

Según el análisis respectivo estas empresas fueron calificadas como proveedores para nuestra empresa, la producción de cada una de ellas nos va a ayudar que nuestro proyecto pueda cumplirse.

Nuestra compañía con la dotación de las mencionadas empresas puede abastecer a Holanda con el 0,50% de la demanda insatisfecha de uña de gato por el primer año, con visión de crecer nuestra producción incentivando a nuestros proveedores a que

produzcan más del producto, también nuestra empresa con su producto sangre de drago va a comenzar cubriendo el 0,30% de la demanda insatisfecha de este producto en Holanda.

A continuación detallaremos la exportación de UÑA DE GATO mensual del primer año del proyecto

### **EXPORTACIÓN DEL PRIMER AÑO**

27.359.998,66 **DEMANDA INSATISFECHA**

Mi producción es de 0,50% = 136799,9933kg

En toneladas métricas = 136,799TM ANUALES

Mensualmente = 11,399 TM c/m = 11,4 TM

105Gramos pesa una caja de 100 bolsitas de uña de gato

Transformación a kilogramos

105 grm = 0,105 kilos caja

1000 kilos

Unidades de cotización en cajas de 100 bolsitas

1 caja → 100 bolsitas  
 X → 100571,4232 bolsitas = 1005,7 cajas =

1006 cajas de 100 bolsitas o unid. De cotización

### 3.14.1 EXPORTACIÓN A REALIZARSE EN UN AÑO MENSUALMENTE

MESES	NO DE	UNIDADES DE	OFERTA	OFERTA
	CONTENEDORES	COTIZACION	TOTAL Kg	TOTAL TM
		cajas de 100 bolsitas		
1	1	1006	11399,99944	11,4
2	1	1006	11399,99944	11,4
3	1	1006	11399,99944	11,4
4	1	1006	11399,99944	11,4
5	1	1006	11399,99944	11,4
6	1	1006	11399,99944	11,4
7	1	1006	11399,99944	11,4
8	1	1006	11399,99944	11,4
9	1	1006	11399,99944	11,4
10	1	1006	11399,99944	11,4
11	1	1006	11399,99944	11,4
12	1	1006	11399,99944	11,4
<b>total</b>	<b>12</b>	<b>12072</b>	<b>136799,9933</b>	<b>136,8</b>

ELABORACION: Autora

Se pretende exportar 1 contenedor por mes, el mismo que contendrá 11,4 Toneladas equivalente a 11399,99944 kg. Si detallamos el número de unidades de cotización (cajas de 100 bolsitas de infusión que pesan 0,105 kilos) lo que nos equivale a 1006 unidades de cotización por contenedor.

## EXPORTACIÓN DEL PRIMER AÑO SANGRE DE DRAGO

17391984,40 DEMANDA INSATISFECHA

Mi producción es del 0,30% = 52175,9532 Kg Anuales

TONELADAS METRICAS = 52,175932 ANUALES

MENSUALMENTE = 5,217 TM c/m

Unidades de cotización  $\frac{4347,9961}{4,5461} = 956,4233 = 957$

4,5461

## EXPORTACIÓN A REALIZARSE EN UN AÑO MENSUALMENTE

MESES	NO DE	UNIDADES DE	OFERTA	OFERTA
	CONTENEDORES	COTIZACION	TOTAL Kg	TOTAL TM
1	1	957	4347,9961	4,35
2	1	957	4347,9961	4,35
3	1	957	4347,9961	4,35
4	1	957	4347,9961	4,35
5	1	957	4347,9961	4,35
6	1	957	4347,9961	4,35
7	1	957	4347,9961	4,35
8	1	957	4347,9961	4,35
9	1	957	4347,9961	4,35
10	1	957	4347,9961	4,35
11	1	957	4347,9961	4,35
12	1	957	4347,9961	4,35
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>11484</b>	<b>52175,9532</b>	<b>52,18</b>

ELABORACION: Autora

Se pretende enviar 1 contenedor cada mes, el mismo que contendrá 4,35 TM equivalentes a 4347,9961 kg.

### ***3.15 NICHO DE MERCADO***

Estos productos están dirigidos a personas que quieren gozar de una buena salud con productos tradicionales y naturales.

Las personas que pueden consumir estos productos son:

Niños desde los 5 años hasta personas adultas de 80 años

No pueden consumir estos productos mujeres embarazadas o en lactancia y niños menores de 1 año.

### ***3.16 COMERCIALIZACIÓN***

La comercialización en el ámbito mundial, por lo general se realiza a través de tres miembros de la cadena de distribución: la cadena exportadora, el bróker quien es el intermediario y el consumidor internacional; a su vez hay un sin número de instituciones que están vinculadas a este proceso.



### ***3.17 CANAL DE DISTRIBUCION***



Los holandeses siempre han tratado de reducir los costos de la comercialización por ese motivo evitan tener intermediarios, prefieren adquirir los productos directamente al productor/ exportador

Los productos se los entregan al agente importador o distribuidor mayorista en el Puerto de Guayaquil bajo termino FOB quien se encarga de la venta al consumidor final.

### ***3.18 DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA EXPORTAR***

#### **3.18.1 REGISTRO COMO EXPORTADOR**

Se lo realiza directamente en el sitio Web de la CAE ([www.cae.gov.ec](http://www.cae.gov.ec)): llenando el formulario electrónico previsto para el caso; la CAE le asigna clave y nombre de usuario

### 3.18.2 DOCUMENTOS PARA EXPORTAR:

- **REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC):** Las personas naturales o jurídicas deben tener el RUC debidamente actualizado en el SRI (Servicio de Rentas Internas), estar catalogadas como exportadores en estado activo y con autorizaciones vigentes para: Emitir facturas o comprobantes de venta, y, guías de remisión
- **CONOCIMIENTO DE EMBARQUE:** Se utiliza para el transporte marítimo y es el título que representa la propiedad de la mercadería, además de ser la prueba del contrato de transporte y prueba de recibo de la mercadería a bordo.

Los datos que contiene 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 mercaderías, pesos bruto y neto, volumen y medidas.
- Fecha de embarque.

➤ **FACTURA PROFORMA:** Generalmente se utilizan hojas con membrete para confeccionarla; la descripción debe ser lo más detallada posible y los datos que debe contener son los siguientes:

- Datos del Exportador
  - Nombre,
  - Dirección
  - Teléfono
- Factura Pro Forma N°
- Fecha y lugar de emisión
- Datos del Importador
  - Nombre
  - Dirección
  - Teléfono
- Cantidad y descripción de la mercadería Precio unitario Precio total
- Condiciones de entrega, plazo y forma de pago, incluyendo el Incoterm.
- Plazo de validez.
- Firma del exportador.

- Nota: No es imprescindible cumplir con ningún tipo de formalidad establecida por el SRI

➤ **FACTURA COMERCIAL:** Es emitida por el exportador, y contiene:

- Los nombres del Exportador e Importador, con sus respectivas direcciones y datos.
- Los detalles técnicos de la mercadería
- Fecha y lugar de emisión
- La unidad de medida
- Cantidad de unidades que se están facturando
- Precio unitario y total de venta
- Moneda de venta,
- Condición de venta,
- Forma y plazos de pagos,
- Peso bruto y neto,
- Marca,
- Número de bultos que contiene la mercadería y
- Medio de transporte
- Firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector

de Comercio Exterior.

➤ **GUÍA AÉREA:** Este documento es esencial para los envíos aéreos, dado que es el que da la titularidad de la mercadería; es emitido por la compañía aérea, o en su defecto por su representante o freight forwarder

(agente de carga), es el equivalente del conocimiento de embarque para cargas marítimas. Los datos fundamentales que contiene este documento son:

- Expedidor o exportador.
  - Nombre del destinatario
  - Número de vuelo y destino
  - Aeropuerto de salida y de llegada.
  - Detalles de la carga: peso, volumen, cantidad, tarifa y descripción.
  - Indicación de que si el flete es pagadero en origen o en destino.
  - Importe del flete.
  - Número de guía aérea.
  - Fecha de emisión.
  - Por lo general, al enviar la carga vía aérea y al emitirse la correspondiente guía que la ampara, junto con ella viajan los documentos de embarque que se originan con motivo de la misma, por ejemplo: factura comercial, certificado de origen, packing list etc.
  - Estos son entregados al importador en el país de destino junto con la guía aérea original.
- **LISTA DE EMPAQUE - PACKING LIST:** Su finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada; la emite el exportador en hoja membrete de la empresa, y los principales datos que figuran en ella son:
- Datos del exportador.

- Datos del importador.
- Marcas y números de los bultos.
- Lugar y fecha 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.
- Habitualmente, este documento no es muy exigido en las operaciones de comercio internacional, dependiendo este factor de la naturaleza de las mercaderías.
- Por lo general, se lo solicita en grandes embarques, o en aquellos donde existen variedad de tipos de mercadería.
- Si el embarque contiene un solo tipo de mercadería, este documento puede ser obviado.

- **CUPÓN DE APORTE A CORPEI:** el exportador deberá efectuar el pago de la cuota redimible de la CORPEI., prevista en La Ley de Comercio Exterior e Inversiones, LEXI, determinada en el literal e) del artículo 22:

"Las cuotas redimibles del 1.5 por mil (uno punto cinco por mil) sobre el valor FOB de las exportaciones del sector privado; excepto aquellas de US\$ 3.333,00 (tres mil trescientos treinta y tres dólares de los Estados Unidos de América) o menores, las cuales deberán aportar US\$ 5,00 (cinco dólares de los Estados Unidos de América); del 0.50 por mil (cero punto cincuenta por mil) del valor FOB de las exportaciones de

petróleo y sus derivados, y del 0.25 por mil (cero punto veinticinco por mil) sobre el valor FOB de toda importación, excepto aquellas menores a US\$ 20.000,00 (veinte mil dólares de los Estados Unidos de América), las cuales deberán aportar US\$ 5,00 (cinco dólares de los Estados Unidos de América)."

Cuando las contribuciones totalizan un mínimo de 500 USD, generan un Certificado de Aportación CORPEI, por su valor nominal en dólares y redimible a partir de los 10 años; sin reconocer intereses y garantizados por un fondo patrimonial creado para el efecto.

➤ **CERTIFICADOS:**

La exportación de ciertos productos requiere un registro del exportador, autorizaciones previas o certificados entregados por diversas instituciones. Entre los certificados tenemos:

**Certificados Sanitarios**

- a) Certificado Sanitario para las exportaciones de productos pesqueros en estado fresco y para frutas y hortalizas frescas, a la Unión Europea otorga el Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez.
  
- b) Certificados fitosanitarios para exportar productos agrícolas en cualquiera de sus formas, se extiende a través de AGROCALIDAD

- c) Certificado Zoosanitario para la exportación de animales, productos y subproductos de origen animal, otorga el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria - AGROCALIDAD
  
- d) Certificado Ictiosanitario para productos del mar y sus derivados, lo confiere el Instituto Nacional de Pesca -INP.

### **Certificados de Origen**

- a) Para café en grano y soluble y para cacao y subproductos emite el MIC.
- b) Para los productos acogidos a los beneficios del SGP y ATPDEA extiende el MIC.
- c) Para los países de ALADI y Grupo Andino, expide por delegación del MIC, las Cámaras de Industriales, Comercio, Pequeña Industria y FEDEXPOR.

### **Certificados de Calidad**

- a) Para productos del mar y derivados, confiere el Instituto Nacional de Pesca.
- b) Para conservas alimenticias otorga el INEN.
- c) Para banano, café y cacao en grano, emiten los programas nacionales correspondientes.



### **3.18.3 TRÁMITES PARA EXPORTAR PRODUCTOS EN GENERAL**

#### **Trámite en la aduana**

**Aduana:** Para el aforo deberá presentar:

- Factura comercial (4 copias), si existen diferencias entre el valor declarado y el valor exportado, se deberá presentar una nueva factura en original y cuatro copias para liquidación.
- Entrega de la mercadería en las bodegas de Aduana o Autoridad Portuaria.

#### **Trámite de Embarque**

- Constatación del pago de derechos y gravámenes arancelarios, de ser el caso.
- Recibo de pago de tasas por almacenamiento, carga, muellaje, vigilancia, etc.
- Entrega a la Aduana de cuatro copias del documento de embarque definitivo emitido por el transportista.

### **3.18.4 TRÁMITES ESPECIALES COMPLEMENTARIOS:**

Existen ciertos productos que debido a su sistema de comercialización (regulaciones internas o requerimientos externos) se apartan del sistema general de exportaciones descrito, y por consiguiente se rigen por normas, requisitos y trámites especiales complementarios de los ya señalados.

#### **Autorizaciones previas**

Para la exportación de varios productos es indispensable obtener una licencia o autorización previa.

1.- El MAGAP a través de la Subsecretaría Forestal, autoriza la exportación de especímenes de flora y fauna silvestre en proceso de extinción y sus productos, cuando ésta se realiza con fines científicos, educativos o de intercambio internacional con instituciones educativas.

2.- La exportación de plantas y sustancias psicotrópicas y sus componentes, insumos precursores y otros productos químicos necesarios para producirlas o elaborarlas, así como los preparados o derivados; son autorizados por el Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes (CONSEP).

**Determinación de precios:** Están sujetos a régimen de determinación de precios mínimos referenciales los siguientes productos:

- Banano, café crudo o verde, tostado en grano, tostado molido, cáscara y cascarilla de café; cacao y subproductos. Los precios son fijados por los Ministerios de Industrias, Agricultura y Finanzas, debiendo sujetarse a ellos los contratos de exportación.
  
- Camarón: los precios al igual que de pescado son determinados por la Subsecretaría de Recursos Pesqueros.<sup>17</sup>

**Certificados de negociación de bolsa:** La Bolsa Nacional de Productos Agropecuarios emitirá certificados para cacao.

---

<sup>17</sup> [www.corpei.org](http://www.corpei.org) como exportar? Tramites y procedimientos

Certificado de Origen: garantizan el origen de los productos a fin que, gracias a las preferencias arancelarias existentes entre ciertos países, el importador pueda justificar la exoneración total o parcial de los impuestos arancelarios<sup>18</sup>

### ***3.19 ARANCELARIAS E IMPUESTOS Y REQUISITOS ESPECIFICOS PARA CADA PARTIDA ARANCELARIA***

#### **Gravámenes en Holanda para la uña de gato**

IVA 6%

#### **Tarifas Arancelarias**

Advalorem 10%

#### **Gravámenes en Holanda para La Sangre de Drago**

IVA 6%

#### **Tarifas Arancelarias**

Advalorem 15%

También para que nuestros productos puedan ingresar necesitan de requisitos como:

- Control sanitario de productos alimenticios de origen no animal

---

<sup>18</sup> [www.fedexpor.com](http://www.fedexpor.com) requisitos para exportar

- Etiquetado de productos alimenticios

## **LEGISLACIÓN ALIMENTARIA**

La legislación alimentaria de la UE establece los siguientes principios generales

- “No se debe comercializar ningún tipo de alimento si es peligroso, es decir, si perjudica la salud o no es apto para el consumo humano”
- “En todas las etapas de la cadena alimentaria, los productores deben velar para que los alimentos cumplan los requisitos de la legislación respectiva”
- “La trazabilidad de los alimentos, los animales destinados a la producción de alimentos y cualquier otra sustancia que se incorpore a los alimentos debe establecerse en todas las etapas de la producción, transformación y distribución”
- “Si el productor considera que un alimento que ha importado, producido, transformado, fabricado o distribuido es nocivo para la salud humana o animal, debe iniciar inmediatamente los procedimientos para su retiro del mercado e informar a las autoridades competativas y a los usuarios”<sup>19</sup>

## **LOGÍSTICA Y TRANSPORTE**

Nuestro país tiene una amplia oferta de transporte tanto aéreo como marítimo, lo que facilita para la toma de decisiones con respecto al transporte de las mercancías hacia cualquier parte del mundo.

---

<sup>19</sup> Guía para exportar a Holanda, [www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co)

Holanda o también llamada Países Bajos ocupan una superficie total de 41.526 km<sup>2</sup>, de los cuales unos 7.643 km<sup>2</sup> son tierras ganadas al mar, es uno de los países con mayores y mejores facilidades de transporte, lo que le ha convertido en uno de los principales puntos de llegada, transbordo y distribución de la región, ya que es considerada como la puerta de Europa.

### **ACCESO MARÍTIMO**

De todos los países de la Unión Europea, Holanda cuenta con complejos portuarios, zonas industriales, dársenas, terminales de almacenamiento y plantas de almacenamiento y eléctricas, por sus dimensiones, capacidad y el incesante movimiento que se desarrolla en sus costas, lo ha convertido en unos de los mas grandes de Europa.

### **ACCESO AEREO**

Holanda cuenta con otros grandes aeropuertos como el de Zestienhoven (en Rotterdam) y el de Beek (en Maastricht) y el **Schiphol** El tráfico aéreo sigue aumentando. Schiphol, como puerta de acceso principal, tiene una función económica importante.

**Aeropuerto de Amsterdam Schiphol** ofrece diversas formas de transporte y una gran variedad de servicios y facilidades para los pasajeros, visitantes y usuarios comerciales, 24 horas al día. Schiphol dispone de 5 grandes pistas de despegue y aterrizaje, más una que se utiliza para aviación general

Bajo el mismo aeropuerto se encuentra una gran estación ferroviaria completamente subterránea con un servicio de trenes que funciona las 24 horas al día al centro de Ámsterdam, a otras ciudad holandesa, varias ciudades alemanas y a Bruselas, Amberes y París.

## **CAPÍTULO V**

### **4. ESTUDIO TÉCNICO**

#### ***4.1. OBJETIVO DEL ESTUDIO TÉCNICO***

El estudio técnico tiene por finalidad determinar la posibilidad técnica de fabricar un producto o un servicio determinado, así como establecer la localización del proyecto realizando un análisis de factores macroeconómicos y microeconómicos de los posibles lugares para establecer la empresa y la determinación de los diferentes equipos y maquinaria necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

#### ***4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO***

El tamaño del proyecto debe ser determinado según la capacidad de producción real del bien o servicio, durante el tiempo de funcionamiento de la operación.

#### ***4.1 ANÁLISIS DESDE EL PUNTO DE VISTA FÍSICO***

##### **4.3.1 DEMANDA**

Este factor es uno de los más importantes para determinar el tamaño de un proyecto.

Siendo así en el 2009 tenemos un consumo per cápita en Holanda es de 0,1371 kg y el factor recomendado es de 3,3kg por habitante. De lo cual se obtiene una demanda insatisfecha de 3,16 kg esto nos permite tomar como ventaja y determinar por esta parte la excelencia del mercado Holandés para la oferta de Uña de Gato.

#### 4.3.1.1 DEMANDA INSATISFECHA DE UÑA DE GATO EN HOLANDA PERIODO 2009-2019

AÑOS	CONSUMO	POBLACION	CONSUMO	CONSUMO	DEFICIT POR	DEFICIT
	APARENTE		PEA	PER CAPITA Kg	RECOMENDADO	HABITANTE
				KG	KG	KG
2009	1189321,1	8670025,244	0,137176198	3,3	-3,16	27397279,77
2010	1372730,2	8713375,37	0,157542874	3,3	-3,14	27359998,66
2011	1556139,3	8756942,247	0,177703502	3,3	-3,12	27321659,81
2012	1739548,4	8800726,958	0,197659626	3,3	-3,1	27282253,57
2013	1922957,5	8844730,593	0,217412784	3,3	-3,08	27241770,23
2014	2106366,6	8888954,246	0,2369645	3,3	-3,06	27200199,99
2015	2289775,7	8933399,017	0,256316291	3,3	-3,04	27157533,01
2016	2473184,8	8978066,012	0,275469661	3,3	-3,02	27113759,36
2017	2656593,9	9022956,342	0,294426106	3,3	-3,01	27159098,59
2018	2840003	9068071,124	0,313187111	3,3	-2,99	27113532,66
2019	3023412,1	9113411,48	0,331754152	3,3	-2,97	27066832,1

ELABORADO: Autora



**DEMANDA INSATISFECHA DE SANGRE DE DRAGO EN HOLANDA PERIODO  
2009-2019**

AÑOS	CONSUMO			DEFICIT POR	DEFICIT	
	CONSUMO	POBLACION	CONSUMO	RECOMENDADO	HABITANTE	TOTAL
	APARENTE	PEA	PER CAPITA Kg	KG	KG	KG
2009	31561,6	8670025,24	0,00364031	2,00	-1,99636	17308491,6
2010	34763,2	8713375,37	0,00398964	2,00	-1,99601	17391984,4
2011	37964,8	8756942,25	0,0043354	2,00	-1,995665	17475923,1
2012	41166,4	8800726,96	0,00467761	2,00	-1,995322	17560284,1
2013	44368	8844730,59	0,00501632	2,00	-1,994984	17645096
2014	47569,6	8888954,25	0,00535154	2,00	-1,994648	17730334,8
2015	50771,2	8933399,02	0,0056833	2,00	-1,994317	17816029,5
2016	53972,8	8978066,01	0,00601163	2,00	-1,993988	17902155,9
2017	57174,4	9022956,34	0,00633655	2,00	-1,993663	17988734,2
2018	60376	9068071,12	0,00665809	2,00	-1,993342	18075767
2019	63577,6	9113411,48	0,00697627	2,00	-1,993024	18163247,8

ELABORACION: Autora

Siendo así en el 2009 tenemos un consumo per cápita en Holanda es de 0,00364031 kg y el factor recomendado es de 2,00kg por habitante. De lo cual se obtiene un déficit de 1,99636 kg esto nos permite tomar como ventaja y determinar por esta parte la excelencia del mercado holandés para la oferta de la sangre de drago

#### **4.1 SUMINISTROS E INSUMOS**

Para una óptima operación de un proyecto debe existir suficiente abastecimiento de materia primas e insumos tanto en cantidad como en calidad, para esto es necesario

localizar a los posibles proveedores de la materia prima, con la finalidad de determinar si por este factor es realizable o no el proyecto.

En el Ecuador existen empresas recolectoras y productoras de plantas medicinales las cuales nos pueden ser útiles para nuestro almacenamiento, como son:

ORGANIZACIÓN	LUGAR	No DE FAMILIAS
Agrotrading	Quito	Empresa
Aracno	Quito	Empresa
Aromas de Tungurahua	Ambato	Empresa
Asociación San José de las Palmas	Bolivar	100
CEDEIN	Colta	450
Comunidad Santa María de Milán	Cayambe	50
FLORASANA	Puyo	Empresa
Fundacion Chan Kuap	Macas	1070
Jambi Kiwa	Riobamba	600
RENSA	Pedro Carbo	Empresa
UNORCACHI	Loja	250

AUTORA: Gabriela Quishpe

#### 4.4.1 PRODUCCIÓN EN BASE A DATOS DE LAS EMPRESAS PROVEEDORAS

La Uña de Gato y la Sangre de Drago tienen una producción únicamente doméstica para lo cual se ha buscado información en el INEC, MAGAP, FAO, BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

Las empresas antes mencionadas proporcionan cada una un porcentaje para que nuestra compañía pueda cumplir sus objetivos.

#### 4.4.1.1 PRODUCCIÓN EN BASE A DATOS DE LAS EMPRESAS PRODUCTO DE UÑA DE GATO

##### PRODUCCIÓN DE UÑA DE GATO

**Datos Históricos de la producción de uña de gato de las 10 empresas proveedoras**

AÑO	PRODUCCION TM
	Y1
2004	17000
2005	17467
2006	18132
2007	19565
2008	32200
<b>TOTAL</b>	<b>104364</b>

ELABORACION: Autora

##### **Proyección**

AÑOS	PRODUCCION Y	X2	Y2	X*Y
2004	17000	4	289000000	-34000
2005	17467	1	305096089	-17467
2006	18132	0	328769424	0
2007	19565	1	382789225	19565
2008	32200	4	1036840000	64400
	<b>104364</b>	<b>10</b>	<b>2342494738</b>	<b>32498</b>

**ASI TENEMOS:**

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

$$b = \frac{\sum (x_i \cdot Y_i)}{\sum X_i^2}$$

**PROYECCIÓN DE LA PRODUCCION DE LA UÑA DE GATO**

X	AÑOS	PRODUCCIÓN
3	2009	30622,2
4	2010	33872
5	2011	37121,8
6	2012	40371,6
7	2013	43621,4
8	2014	46871,2
9	2015	50121
10	2016	53370,8
11	2017	56620,6
12	2018	59870,4
13	2019	63120,2

ELABORACION: Autora

a= 20872,8

b= 3249,8

**Datos Históricos de la producción de sangre de drago de las 10 empresas****proveedoras**

AÑOS	PRODUCCIÓN
	<b>Y1</b>
2004	34
2005	42
2006	46
2007	61
2008	73
<b>TOTAL</b>	<b>256</b>

ELABORACION: Autora

**Proyección**

X	AÑOS	PRODUCCION Y	X2	Y2	X*Y
-2	2004	34	4	1156	-68
-1	2005	42	1	1764	-42
0	2006	46	0	2116	0
1	2007	61	1	3721	61
2	2008	73	4	5329	146
<b>TOTAL</b>		<b>256</b>	<b>10</b>	<b>14086</b>	<b>97</b>

## PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE SANGRE DE DRAGO

X	AÑOS	PRODUCCIÓN
3	2009	80,3
4	2010	90
5	2011	99,7
6	2012	109,4
7	2013	119,1
8	2014	128,8
9	2015	138,5
10	2016	148,2
11	2017	157,9
12	2018	167,6
13	2019	177,3

### 4.1 *TECNOLOGÍA Y EQUIPOS*

Estos factores tienen una relación directa con la disponibilidad de estos recursos para que se pueda concretar y ejecutar el proyecto planteado, esto depende demasiado de la demanda del mercado al cual se está ofertando nuestros productos, para la producción de las unidades al menor costo posible.

Hay factores que deben ser tomados en cuenta por nuestra empresa para que el producto sea exportado sin aumentar costos, para esto hay que implementar técnicas de comercialización:

- La tecnología debe estar acorde a la situación actual de nuestro país.
- Nuestro país cuenta con el conocimiento suficiente para el manejo de las plantas medicinales.
- Contar con la suficiente maquinaria y equipos para la producción.

#### **4.1 EL FINANCIAMIENTO**

Este factor depende del tamaño del proyecto y la disponibilidad de los recursos propios y ajenos. En caso de no contar con los recursos financieros ajenos suficientes, se debe tomar en cuenta la posibilidad de una solicitar un aporte a terceros.

En nuestro país existen varias entidades financieras que otorgan créditos para poder iniciar un proyecto.

Las entidades con las que podemos contar son las siguientes:

- Corporación Financiera Nacional
- Banco Nacional de Fomento, entre otras;y,
- Entidades del sector privado

Las mencionadas entidades ayudan a la concesión de préstamos con tasas de interés bajas y facilidades de pagos, esto no es un limitante para el proyecto.

#### **4.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

La localización del proyecto es un factor decisivo para determinar el éxito y el fracaso del mismo, hay que considerar varios elementos estratégicos que se deben determinar a través de la macro localización y la micro localización

##### **4.7.1 MACROLOCALIZACIÓN**

Es el estudio que tiene por objeto establecer la región o territorio donde el proyecto tendrá influencia con el medio. Mediante un análisis busca alternativas para la

ubicación de la planta o centro de ejecución, determinado de acuerdo al alcance geográfico.<sup>20</sup>

### ***Factores Geográficos***

Están relacionados con las condiciones naturales que rigen en las distintas zonas del país, como el clima, los niveles de contaminación, las comunicaciones, entre otros.

### ***Factores Institucionales***

Relacionados con los planes y las estrategias de desarrollo y descentralización industrial.

### ***Factores Sociales***

Relacionados directamente con la comunidad y los servicios con los que esta cuenta como escuelas, hospitales entre otros.

### ***Factores Económicos***

Relacionados con los costos de los suministros e insumos en esa localidad, la mano de obra, materias primas, servicios básicos (energía eléctrica, agua potable, alcantarillado), combustible y toda la infraestructura disponible para la puesta en marcha del proyecto.

---

<sup>20</sup>Macro localización [www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r2581.DOC](http://www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r2581.DOC)



#### 4.7.2 MICRO LOCALIZACIÓN

Es el punto preciso dentro de la macro localización donde definitivamente se ubicará el proyecto (empresa).

Las ciudades a considerarse son las siguientes:

ZONA A	QUITO
ZONA B	GUAYAQUIL
ZONA C	TENA

##### 4.7.2.1 MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS

FACTOR	PESO	ZONA A		ZONA B		ZONA C	
		CALIFICACION	PONDERACION	CALIFICACION	PONDERACION	CALIFICACION	PONDERACION
Cercanía a los proveedores	0,4	9	3,6	8	3,2	5	2
Cercanía al puerto de embarque	0,3	8	2,4	10	3	6	1,8
Costo de la mano de obra	0,1	8	0,8	7	0,7	7	0,7
Disponibilidad de medios y vías de transporte	0,1	9	0,9	8	0,8	5	0,5
Servicios Básicos	0,1	10	1	8	0,8	7	0,7
<b>TOTALES</b>	<b>1</b>		<b>8,7</b>		<b>8,5</b>		<b>5,7</b>

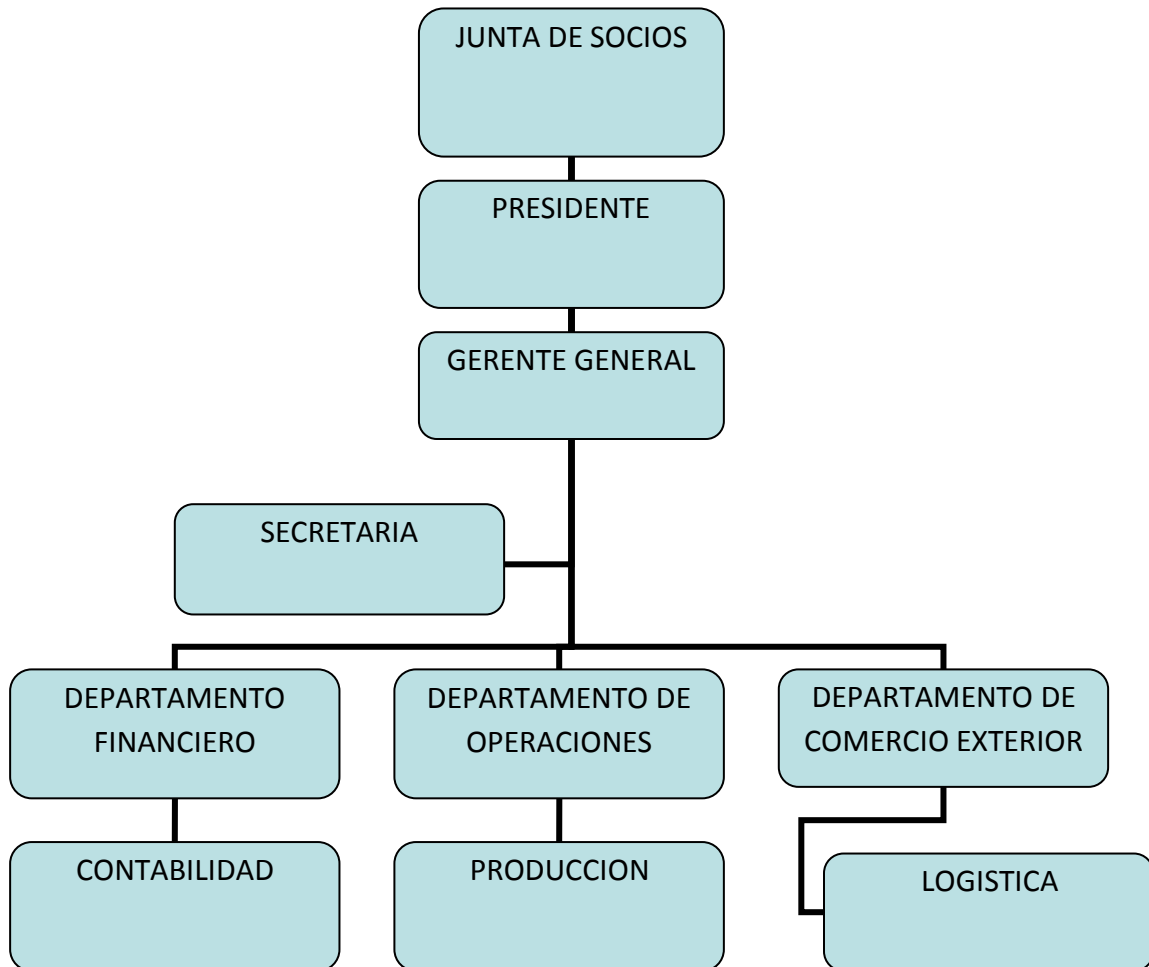
ELABORACION: Autora

De acuerdo al método aplicado la zona óptima sería la zona A que corresponde a QUITO debido a que esta posee la calificación total ponderada más alta.

## 4.1 ORGANIZACIÓN

Se presenta a través del siguiente organigrama:

### 4.8.1 Organigrama Estructural



## ***4.8.2 FUNCIONES POR CARGO***

### **JUNTA DE SOCIOS**

Es el órgano con máxima autoridad dentro de la sociedad, protege los intereses de los socios.

### **PRESIDENTE**

Esta persona es la que preside las sesiones de la junta general, cumple y hace cumplir las resoluciones que son tomadas en cada reunión.

### **GERENTE GENERAL**

Es el miembro ejecutivo y administrativo más importante dentro de la compañía, coordina, evalúa y desarrolla las metas propuestas para que en el periodo sean cumplidas a cabalidad

Entre las principales funciones están:

- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con el presidente
- Realizar evaluaciones periódicas en todos los departamentos.
- Crear y mantener buenas relaciones con todos los clientes y proveedores.
- Supervisar los estados financieros mensuales y anuales de la compañía.

- Efectuar el proceso de ventas, tanto también como la fijación de precios mediante análisis.
- Crear sistemas o programas de publicidad y propaganda.
- Atender reclamos de los clientes, para poder rectificar y tomar futuras decisiones en las acciones, para un correcto funcionamiento de la compañía.

## **SECRETARIA**

Brindar un apoyo incondicional tanto a la presidencia como a la gerencia general en todas las tareas encomendadas.

Las funciones son las siguientes:

- Comunicación constante con las principales autoridades tanto de la empresa como de afuera.
- Responsable de receptor, registrar la correspondencia de la gerencia general
- Atención a clientes como a proveedores
- Control de caja chica
- Mantener actualizados y en orden archivos de la compañía.

## **DEPARTAMENTO FINANCIERO**

### **CONTABILIDAD**

Realizar el registro de la contabilidad y pago de todas las cuentas de la compañía

Elaborar y presentar reportes de ventas

Elaborar los estados financieros

Elaborar inventarios en el departamento de producción

## **DEPARTAMENTO DE OPERACIONES**

### ***PRODUCCIÓN***

Controlar la calidad y la utilización eficaz de la materia prima

Controlar los ingresos y egresos de la materia prima y de las mercancías

Vigilar los procesos de producción de las mercancías

Vigilar los procesos de recepción, selección, empaque y almacenamiento

## **DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR**

### ***LOGÍSTICA***

Se encargara de todo el proceso de venta y de logística a nivel internacional.

Las funciones son las siguientes:

- Seleccionar a proveedores
- Desarrollar estrategias de Internacionalización de la empresa en Holanda
- Emisión de toda la documentación a los clientes
- Enviar y recibir cotizaciones a posibles clientes y proveedores

#### **4.1 COMPETIDORES**

Holanda se provee de plantas medicinales de distintas partes del mundo principalmente de México, Perú, Bolivia, Texas entre otros.

En el Ecuador también existen empresas productoras y exportadoras de plantas medicinales:

<b>EMPRESA</b>	<b>CONTACTO</b>	<b>TELEFONO</b>	<b>EMAIL</b>
RAMON E. NAVARRO E. - RENE	RAMON NAVARRO ESPINOZA	(593-42)310020/313554/568081	renesa@gye.satnet.net
IMPORT Y EXPORT J.L.K. S.A.	LOMAS DE URDESA CALLE PRIMERA LOMA Final del formulario	Final del formulario 272941	
FUNDACION CHANKUAP RECURSOS PARA EL FUTURO Final del formulario		Final del formulario 2701136	
SERVICIO INTEGRAL PARA LA INDUSTRIA ALIMENTICIA SA Final del formulario		Final del formulario 2448844	

## CAPÍTULO V

### 5 INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

En el presente capítulo se tiene como objetivo determinar la cantidad a invertirse en el proyecto, a más del financiamiento que será necesario.

#### **5.1 INVERSIÓN**

En esta parte de la inversión constan valores por adquisición de activos fijos, diferidos o también se los llama activos intangibles, a más del capital de trabajo, los cuales son necesarios para poner en marcha el proyecto.

Se tomará en cuenta el 2% por concepto de imprevistos considerando posibles inconvenientes en el periodo de instalación

INVERSIONES	
DETALLE	VALOR USD
ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	117174,74
ACTVOS INTANGIBLES	7548
CAPITAL DE TRABAJO	48200,37
<b>TOTAL</b>	<b>172923,11</b>

FUENTE: Investigación directa

ELABORACION: Autora

## 4.2 **ACTIVOS FIJOS**

Se denominan activos fijos a los bienes de larga vida útil, los cuales son adquiridos para ser usados en las operaciones de la empresa.

Tienen un tiempo de vida útil prolongado, generalmente más de 1 año, estos activos son sometidos a depreciaciones.

<b>ACTIVOS FIJOS TANGIBLES</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR TOTAL \$</b>
Edificaciones	83.756,48
Maquinaria y Equipos	1.913,52
Vehiculo	25.489,80
Muebles y Enseres	2.019,60
Equipo de Oficina	1.960,44
Equipo de Computacion	2034,9
<b>TOTAL</b>	<b>117.174,74</b>

FUENTE: Investigacion Directa

ELABORACION: Autora

### 5.2.1 **Edificios**

Para el proyecto se comprara un local en FORTUNE PLAZA para uso administrativo de la empresa que será de 57.7m<sup>2</sup>, con amplias salas de reuniones para 60 y 135 personas con un parqueadero de 11m<sup>2</sup>, también se adquirirá un local de 245m<sup>2</sup> que servirá como industria en donde se pondrá toda la maquinaria para el proceso respectivo de cada producto.



EDIFICACIONES				
DETALLE	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNIT.	TOTAL USD
Oficinas	m2	68,6	197	13514,20
Industria	m2	245	280	68600,00
<b>SUBTOTAL USD</b>				82114,20
<b>IMPREVISTOS 2%</b>				1642,28
<b>TOTAL</b>				<b>83756,48</b>

FUENTE: Investigacion Directa

ELABORACION: Autora

### 5.2.2 Maquinaria y Equipo

Las siguientes maquinarias son las que van a ser utilizadas en el proceso de pulverizado, empackado, etiquetado, cocido, de las bolsitas de infusión de uña de gato.

Además también se necesitará la maquinaria para el producto sangre de drago que son máquinas de envasado del líquido.

MAQUINARIA				
DETALLE	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNIT	TOTAL USD
Empacadora de saquitos para infusión		1	1000	1000
Envasadora de líquidos		1	876	876
<b>SUBTOTAL</b>				1876
<b>IMPREVISTOS 2%</b>				37,52
<b>TOTAL</b>				<b>1913,52</b>

FUENTE: Investigación Directa

### 5.2.3 Vehículos

Esta es una herramienta muy necesaria para la empresa, se adquirirá un camión con una capacidad de 2000 kg aproximadamente, éste será utilizado para el transporte de las materias primas y de los productos terminados que serán transportados al puerto, de esta manera nos evitaremos el pago del flete.

VEHICULO				
DETALLE	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNIT	TOTAL USD
Camion serie N chevrolet	2115kg	1	24990	24990
<b>IMPREVISTOS 2%</b>				499,8
<b>TOTAL</b>				<b>25489,8</b>

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACION: Autora

### 5.2.4 Equipo de Oficina

Estos nos servirán para la puesta en marcha del proyecto.

EQUIPO DE OFICINA				
DETALLE	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNIT	TOTAL USD
Fax Panasonic	unidad	1	145	1456
Telefono Fijo	unidad	3	32	96
Materiales de oficina	unidad		170	170
Sumadora	unidad	1	200	200
<b>SUBTOTAL USD</b>				1922
<b>IMPREVISTOS 2%</b>				38,44
<b>TOTAL</b>				<b>1960,44</b>

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACION: Autora

### 5.2.5 Equipos de Computación

Es importante contar en la empresa con equipos de cómputo, para el adecuado funcionamiento de la empresa, en sus respectivos departamentos.

Estos equipos de cómputo tienen las siguientes descripciones:

Computador compaq HP AMB II-2,7G -2GB-500GB-W7HB-DVDRW

Lector de tarjetas- máxima 4GB- teclado, mouse e impresora.

EQUIPO DE COMPUTO				
DETALLE	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNIT	TOTAL USD
Computador completo	unidad	5	399	1995
<b>IMPREVISTOS 2%</b>				39,9
<b>TOTAL</b>				<b>2034,9</b>

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACION: Autora

### 5.2.6 Muebles y Enseres

Estos son importantes para el área administrativa como operativa, además todo esto nos ayudará para tener un ambiente de confort y gusto en el lugar de trabajo.

MUEBLES Y ENSERES				
DETALLE	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNIT	TOTAL USD
Sillones	unidad	5	120	600
Escritorios	unidad	5	276	1380
<b>SUBTOTAL USD</b>				1980
<b>IMPREVISTOS 2%</b>				39,6
<b>TOTAL</b>				<b>2019,6</b>

FUENTE: Investigación Directa

## 4.2 **ACTIVOS DIFERIDOS**

Son aquellos que comprenden los principales servicios o derechos adquiridos que son necesarios para la puesta en marcha de la empresa, generalmente son para efectuar la constitución de la empresa, entre esos están los gastos de constitución, registros y licencias, estudio.

<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Gastos de Constitución	2900
Registros y Licencias	700
Estudio	2600
Otros	1200
<b>SUBTOTAL</b>	<b>7400</b>
<b>IMPREVISTOS 2%</b>	<b>148</b>
<b>TOTAL</b>	<b>7548</b>

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACION: Autora

#### 5.4 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo estará determinado para cubrir espacios de financiamiento entre el periodo pre-operativo hasta que el negocio tenga la capacidad de generar recursos propios.

CAPITAL DE TRABAJO	
DETALLE	1 MES USD
MATERIA PRIMA	34235,27
MANO DE OBRA DIRECTA	651,53
MATERIALES INDIRECTOS	7913,26
MANO DE OBRA INDIRECTA	571,55
SEGUROS	325,93
SUMINISTROS E INSUMOS	40,8
MATENIMIENTO Y REPARACION	292,53
GASTOS ADMINISTRATIVOS	3103,59
GASTOS GENERALES	343,74
GASTOS DE VENTAS	722,17
<b>TOTAL</b>	<b>48200,37</b>

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACION: Autora

### **5.5 FINANCIAMIENTO DE LA DEUDA**

Como lo mencioné anteriormente es necesario la adquisición de bienes, por ese motivo nos vemos en la necesidad de buscar las maneras de financiar el proyecto.

El financiamiento del proyecto se lo hará por las fuentes:

- **Fuentes Internas:** recursos o aportaciones de socios que van a conformar la compañía.
- **Fuentes Externas:** son aquellas que vamos a buscar con entidades bancarias o cualquier entidad financiera o institucional.

Esta empresa se va a financiar el 40% capital propio y el 60% se lo va a obtener por medio de un crédito de Fomento y Promoción de Exportaciones FOPEX de la Corporación Financiera Nacional con una tasa del 8%

- **CAPITAL PROPIO      69.169,30**
- **CAPITAL AJENO      103.754,81**

### 5.5.2 CUADRO DE FUENTES Y USOS

El presente cuadro de fuentes y usos nos ayuda a proporcionar el valor y el porcentaje de recurso propio o ajeno que se va a usar en todos los activos y capital que vamos a hacer uso en la empresa.

CUADRO DE FUENTES Y USOS		RECURSOS PROPIOS		RECURSOS AJENOS	
DETALLE	VALOR TOTAL \$	%	VALOR	%	VALOR
Edificaciones	83.756,48	0	0	100	83.756,48
Maquinaria y Equipos	1.913,52	100	1913,52	0	0,00
Vehiculo	25.489,80	100	25489,8	0	0,00
Muebles y Enseres	2.019,60	100	2019,6	0	0,00
Equipo de Oficina	1.960,44	100	1960,44	0	0,00
Equipo de Computacion	2.034,90	100	2034,9	0	0,00
Activos intangibles	7.548,00	100	7548	0	0,00
Capital de Trabajo	48200,37	58,51	28202,04	41	19.998,33
<b>TOTAL</b>	<b>172.923,11</b>	<b>40</b>	<b>69.169,24</b>	<b>60</b>	<b>103.753,87</b>
			<b>69.169,30</b>		<b>103.754,81</b>

### 5.5.2 TABLA DE AMORTIZACIÓN

Mediante la siguiente tabla de amortización fija, nos permitimos indicar las cuotas, el interés y la amortización que se debe cancelar cada periodo de forma semestral.

ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO	
Institución	Corporación Financiera Nacional
Monto	103.754,81
Plazo	10 años
Tasa de Interes Anual	8%

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

$$A = \frac{0,04(1+0,04)^{20}}{(1+0,04)^{20} - 1}$$

$$A = \frac{0,04(2,19112)}{2,19112 - 1}$$

$$A = \frac{0,04(2,19112)}{1,19112}$$

$$A = \frac{0,0876448}{1,19112}$$

$$A = 0,0735818$$

A= anualidad

I= tasa de interés 8% semestral es 4%

Cuota= monto x anualidad

$$\text{Cuota} = 103.754,81 \times 0,0735818$$

$$\text{Cuotas de} = 7634,46$$



PERIODO	SALDO INICIAL	INTERES	CUOTA	AMORTIZACION	SALDO INSOLUTO	GASTO FINANCIERO
		8%				
1	103.754,81	4.150,19	7.634,46	3.484,27	100.270,54	
2	100.270,54	4.010,82	7.634,46	3.623,64	96.646,90	8.161,01
3	96.646,90	3.865,88	7.634,46	3.768,58	92.878,32	
4	92.878,32	3.715,13	7.634,46	3.919,33	88.958,99	7.581,01
5	88.958,99	3.558,36	7.634,46	4.076,10	84.882,89	
6	84.882,89	3.395,32	7.634,46	4.239,14	80.643,75	6.953,68
7	80.643,75	3.225,75	7.634,46	4.408,71	76.235,04	
8	76.235,04	3.049,40	7.634,46	4.585,06	71.649,98	6.275,15
9	71.649,98	2.866,00	7.634,46	4.768,46	66.881,52	
10	66.881,52	2.675,26	7.634,46	4.959,20	61.922,32	5.541,26
11	61.922,32	2.476,89	7.634,46	5.157,57	56.764,75	
12	56.764,75	2.270,59	7.634,46	5.363,87	51.400,88	4.747,48
13	51.400,88	2.056,04	7.634,46	5.578,42	45.822,46	
14	45.822,46	1.832,90	7.634,46	5.801,56	40.020,90	3.888,93
15	40.020,90	1.600,84	7.634,46	6.033,62	33.987,27	
16	33.987,27	1.359,49	7.634,46	6.274,97	27.712,30	2.960,33
17	27.712,30	1.108,49	7.634,46	6.525,97	21.186,34	
18	21.186,3	847,5	7.634,5	6.787,0	14.399,3	1.955,95
19	14.399,3	576,0	7.634,5	7.058,5	7.340,8	
20	7.340,8	293,6	7.634,5	7.340,8	0,0	869,61

FUENTE: Investigacion Directa

ELABORACION: Autora

## CAPÍTULO VI

### 6. COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

Se recopila la información necesaria para poder proyectar los costos e ingresos que tendrá el proyecto durante su funcionamiento y así poder estimar el costo del proyecto y los posibles ingresos que generará el mismo.

#### 6.1 PRESUPUESTO DE COSTOS

Se presenta el siguiente presupuesto de costos, los mismos que serán divididos en directos e indirectos, para todos los años de duración del proyecto.

##### 6.1.1 COSTOS DIRECTOS

Son aquellos que forman parte directa o principal con la producción.

COSTOS DIRECTOS		
DETALLE	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
MATERIA PRIMA	34.235,27	410.823,20
MANO DE OBRA	651,53	7818,3
<b>TOTAL</b>	<b>34.886,80</b>	<b>418.641,50</b>

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACION: Autora

Se va a desglosar cada uno de los materiales que son principales en los costos directos de fabricación.

MERCADERIAS						
DETALLE	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD ANUAL	CANTIDAD MES	VALOR UNIT	TOTAL ANUAL	TOTAL MES
Uña de Gato	kg	136799,99	11400,00	1,8	246239,988	20520,00
Sangre de Drago	kg	52175,95	4348,00	3	156527,86	13043,99
<b>SUBTOTAL</b>					<b>402767,85</b>	<b>33563,99</b>
<b>IMPREVISTOS 2%</b>					8055,36	671,28
<b>TOTAL</b>					<b>410823,20</b>	<b>34235,27</b>

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACION: Autora

### 6.1.1.1 MANO DE OBRA DIRECTA

Son aquellos que de forma directa manipulan la materia prima durante el proceso de fabricación.

MANO DE OBRA DIRECTA				
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNIT USD	MESES	TOTAL AÑO USD
Operario	1	319,38	12	3832,56
Operario de maquinaria	1	319,38	12	3832,56
<b>SUBTOTAL</b>				<b>7665,12</b>
<b>IMPREVISTOS 2%</b>				153,30
<b>TOTAL</b>				<b>7818,42</b>

FUENTE: Investigación directa

ELABORACION: Autora

El valor unitario del primer año se compone de décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo, aporte al IESS, y a partir del segundo año se añaden vacaciones, fondos de reserva a los anteriores componentes.

El sueldo básico que percibe un operario es de:

MANO DE OBRA DIRECTA AÑO 1									
CARGO		No	SUELDO BASICO MENSUAL	SUELDO BASICO ANUAL	13ro	14to	IESS 12,15%	TOTAL AÑO USD	TOTAL MENSUAL USD
Operario	obrero	1	250	3000	250	218	364,5	3832,5	319,38
Operarios de maquinaria	obrero	1	250	3000	250	218	364,5	3832,5	319,38
<b>SUBTOTAL</b>								<b>7665</b>	<b>638,75</b>
<b>IMPREVISTOS 2%</b>								153,3	12,78
<b>TOTAL</b>								<b>7818,3</b>	<b>651,53</b>

FUENTE: Investigación  
directa

ELABORACION: Autora

CARGO	No PERSONAS	BASICO MENSUAL
Operario	1	250
operario de maquinaria	1	250

FUENTE: Registro oficial

ELABORACION: Autora

MANO DE OBRA DIRECTA AÑO 2-10											
CARGO		No	SUELDO BASICO MENSUAL	SUELDO BASICO ANUAL	13ro	14to	IESS 12,15%	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	TOTAL AÑO USD	TOTAL MENSUAL USD
Operario	obrero	1	250	3000	250	218	364,5	125	250	4207,5	350,63
Operarios de maquinaria	obrero	1	250	3000	250	218	364,5	125	250	4207,5	350,63
<b>SUBTOTAL</b>										<b>8415</b>	<b>701,25</b>
<b>IMPREVISTOS 2%</b>										<b>168,3</b>	<b>14,03</b>
<b>TOTAL</b>										<b>8583,3</b>	<b>715,28</b>

FUENTE: Investigación directa

ELABORACION: Autora

## **6.2 COSTOS INDIRECTOS**

Estos también forman parte del producto final, no tienen un porcentaje exacto de utilización en el producto terminado.

Forman parte de los costos indirectos de fabricación la materia prima indirecta, la mano de obra indirecta, seguro, mantenimiento de maquinaria entre otros.

### 6.2.1 MANO DE OBRA INDIRECTA

Es el que supervisa todo el proceso de fabricación de los productos.

MANO DE OBRA INDIRECTA				
DETALLE	CANTIDAD	MESES	VALOR MENSUAL	TOTAL USD
Jefe de la planta	1	12	560,34	6724,1
<b>SUBTOTAL</b>			560,34	6724,1
<b>IMPREVISTOS 2%</b>			11,21	134,48
<b>TOTAL</b>			<b>571,55</b>	<b>6858,58</b>

MANO DE OBRA INDIRECTA AÑO 1							
CARGO	SUELDO BASICO UNIFICADO	SUELDO BASICO ANUAL	13ro	14to	IESS 12,15%	TOTAL AÑO USD	TOTAL MES USD
Jefe de Planta	450	5400	450	218	656,1	6724,1	560,34
<b>IMPREVISTOS 2%</b>						134,48	11,21
<b>TOTAL</b>						<b>6858,58</b>	<b>571,55</b>

FUENTE: Investigacion Directa

ELABORACION:

Autora

MANO DE OBRA INDIRECTA AÑO 2-10									
CARGO	SUELDO BASICO UNIFICADO	SUELDO BASICO ANUAL	13ro	14to	IESS 12,15%	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA	TOTAL AÑO USD	TOTAL MES USD
Jefe de Planta	450	5400	450	218	656,1	225	450	7399,1	616,59
<b>IMPREVISTOS 2%</b>								147,98	12,33
<b>TOTAL</b>								<b>7547,08</b>	<b>628,92</b>

FUENTE: Investigacion

Directa

ELABORACION:

Autora

### 6.2.2 MATERIALES INDIRECTOS

Son aquellos que también forman del producto terminado, y necesarios para la presentación final del producto.

MATERIALES INDIRECTOS					
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNIT USD	TOTAL MES USD	TOTAL ANUAL USD
Hilo	metros	4270	0,03	128,1	1537,2
Etiquetas	unidades	101000	0,01	1010	12120
Papel filtro	metros	75000	0,05	3750	45000
Vinilo		70000	0,04	2800	33600
Botellas	unidades	1000	0,04	40	480
Tapas	unidades	1000	0,01	10	120
Etiquetas de plástico	unidades	1000	0,02	20	240
<b>SUBTOTAL</b>					<b>93097,2</b>
<b>IMPREVISTOS 2%</b>					<b>1861,94</b>
<b>TOTAL</b>					<b>94959,14</b>

FUENTE: Investigación directa

ELABORACION: Autora

### 6.2.3 SUMINISTROS E INSUMOS

También son parte para que el producto final pueda salir a la venta, son las que intervienen en el funcionamiento de la maquinaria.

SUMINISTROS E INSUMOS					
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL MES USD	TOTAL AÑO USD
Energía Eléctrica	KW/H	200	0,2	40	480
<b>SUBTOTAL</b>					<b>40</b>
<b>IMPREVISTOS</b>					<b>0,8</b>
<b>TOTAL</b>					<b>40,8</b>

FUENTE: Investigación directa

ELABORACION: Autora

## 6.2.4 MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN

Es la cantidad que se va a destinar para la reparación de la maquinaria y equipos.

MANTENIMIENTO Y REPARACIONES				
DETALLE	VALOR INICIAL	% MANTENIMIENTO	TOTAL USD	TOTAL USD ANUAL
EDIFICACIONES	83756,48	2%	139,59	1675,13
MAQUINARIA	1913,52	5%	7,97	95,68
VEHÍCULO	25489,8	6%	127,45	1529,39
EQUIPO DE OFICINA	1960,44	1%	1,63	19,60
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	2034,9	4%	6,78	81,40
MUEBLES Y ENSERES	2019,6	2%	3,37	40,39
<b>SUBTOTAL</b>			<b>286,80</b>	<b>3441,59</b>
<b>IMPREVISTOS 2%</b>			5,73	68,83
<b>TOTAL</b>			<b>292,53</b>	<b>3510,42</b>

## 6.2.5 SEGUROS

Es de suma importancia contar con un seguro con la finalidad de salvaguardar todos los activos fijos en caso de alguna circunstancia adversa.

SEGUROS			
DETALLE	VALOR INICIAL	PRIMA %	MONTO ANUAL USD
EDIFICACIONES	83756,48	3,50%	2931,48
MAQUINARIA	1913,52	2%	38,27
VEHÍCULO	25489,8	3%	764,69
EQUIPO DE OFICINA	1960,44	2%	39,21
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	2034,9	1,50%	30,52
MUEBLES Y ENSERES	2019,6	1,50%	30,29
<b>SUBTOTAL</b>			<b>3834,47</b>
<b>IMPREVISTOS</b>			76,69
<b>TOTAL</b>			<b>3911,16</b>



## 6.2.6 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

Las depreciaciones corresponden q los activos y no es otra cosa que la pérdida del valor con el tiempo de los activos fijos por el uso natural de estos, estas depreciaciones pasan a ser gastos de operación de la empresa.

DEPRECIACIONES				
DETALLE	VALOR INICIAL	% DEPRECIACION	VIDA UTIL	TOTAL USD
EDIFICIO	83756,48	5%	20	4187,82
MAQUINARIA Y EQUIPOS	1913,52	10%	10	191,35
VEHÍCULO	25489,8	20%	5	5097,96
EQUIPO DE OFICINA	1960,44	20%	5	392,09
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	2034,9	33%	3	678,3
MUEBLES Y ENSERES	2019,6	10%	10	201,96
<b>TOTAL USD</b>				<b>10749,48</b>

Fuente: Investigacion directa

Elaboracion: Autora

## 6.2.7 AMORTIZACIONES

Estas corresponden a los activos intangibles de los mismos que al igual que los activos fijos pierden valor con el tiempo

AMORTIZACIONES				
DETALLE	VALOR INICIAL	% AMORTIZACION	AÑOS	TOTAL USD
ACTIVOS DIFERIDOS	7548	20%	5	1509,6

FUENTE: Investigacion Directa

ELABORACION:

Autora

## 6.2.8 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

En los gastos administrativos se están considerando los sueldos y salarios de todos los administrativos, son considerados gastos fijos.

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACION			
DETALLES	CANTIDAD	VALOR MENDUAL USD	TOTAL AÑO USD
PRESIDENTE	1	861,55	10338,6
GERENTE GENERAL	1	741,07	8892,8
CONTADOR	1	500,1	6001,2
ING. COMERCIO EXT	1	620,58	7447
GUARDIA	1	319,38	3832,5
<b>SUBTOTAL</b>		<b>3042,68</b>	<b>36512,1</b>
<b>IMPREVISTOS 2%</b>		60,85	730,24
<b>TOTAL</b>		<b>3103,53</b>	<b>37242,34</b>

FUENTE: Investigación directa

ELABORACION: Autora

GASTOS DE ADMINISTRACION AÑO 1								
CARGO	No PERSONAS	SUELDO BASICO MENSUAL	SUELDO BASICO ANUAL	13ro	14to	IESS 12,15%	TOTAL AÑO USD	TOTAL MES USD
PRESIDENTE	1	700	8400	700	218	1020,6	10338,6	861,55
GERENTE GENERAL	1	600	7200	600	218	874,8	8892,8	741,07
CONTADOR	1	400	4800	400	218	583,2	6001,2	500,1
ING. COMERCIO EXT	1	500	6000	500	218	729	7447	620,58
GUARDIA	1	250	3000	250	218	364,5	3832,5	319,38
<b>SUBTOTAL</b>							<b>36512,1</b>	<b>3042,68</b>
<b>IMPREVISTOS 2%</b>							730,24	60,85
<b>TOTAL</b>							<b>37242,34</b>	<b>3103,53</b>

FUENTE: Investigación directa

ELABORACION:

Autora

GASTOS DE ADMINISTRACION 2-10										
CARGO	No PERSONAS	SUELDO BASICO MENSUAL	SUELDO BASICO ANUAL	13ro	14to	IESS 12,15%	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA	TOTAL AÑO USD	TOTAL MES USD
PRESIDENTE	1	700	8400	700	218	1020,6	350	700	11388,6	949,05
GERENTE GENERAL	1	600	7200	600	218	874,8	300	600	8892,8	741,066667
CONTADOR	1	400	4800	400	218	583,2	200	400	6001,2	500,1
ING. COMERCIO EXT	1	500	6000	500	218	729	250	500	7447	620,583333
GUARDIA	1	250	3000	250	218	364,5	125	250	3832,5	319,375
<b>SUBTOTAL</b>									<b>37562,1</b>	<b>3130,175</b>
<b>IMPREVISTOS 2%</b>									<b>751,242</b>	<b>62,6035</b>
<b>TOTAL</b>									<b>38313,342</b>	<b>3192,7785</b>

FUENTE: Investigación directa

ELABORACION: Autora

## 6.2.9 GASTOS DE VENTAS

Son gastos que se derivan de las actividades en el proceso de ventas de nuestros productos.

GASTOS DE VENTAS		
DETALLE	VALOR MENSUAL USD	VALOR ANUAL USD
Transporte Interno Bodega Muelle	190	2280
Almacenaje	194,9	2338,8
Documentos de exportación	124,05	1488,6
Agente de Aduana	120	1440
Corpei 1.5%FOB	79,06	948,72
<b>SUBTOTAL</b>	<b>708,01</b>	<b>8496,12</b>
<b>IMPREVISTOS 2%</b>	<b>14,16</b>	<b>169,92</b>
<b>TOTAL</b>	<b>722,17</b>	<b>8666,04</b>

FUENTE: Investigación directa

ELABORACION: Autora

A continuación se detalla los gastos de ventas hasta llegar al valor FOB

INCOTERM		
DETALLE	MES CONTENEDOR	ANUAL USD
<b>EXW</b>	<b>52.080,57</b>	<b>624966,84</b>
TRANSPORTE INTERNO BODEGA MUELLE	190	2280
ALMACENAJE	194	2328
DOCUMENTOS DE EXPORTACION	124,05	1488,6
<b>FAS</b>	<b>52.588,62</b>	<b>631063,44</b>
AGENTE DE ADUANA	120	1440
<b>FOB DUTY UN PAID</b>	<b>52.708,62</b>	<b>632503,44</b>
CORPEI 1,5/1000 FOB	79,06	948,76
<b>FOB DUTY PAID</b>	<b>52.787,68</b>	<b>633452,20</b>

FUENTE: Investigación directa

ELABORACION: Autora

## 6.2.10 GASTOS GENERALES

Están constituidos por los elementos básicos para el funcionamiento de toda el área administrativa de la empresa

GASTOS GENERALES			
DETALLE	VALOR MENSUAL USD	MESES	TOTAL AÑO USD
Útiles de Oficina	32	12	384
Servicios Básicos	100	12	1200
Suministros de Limpieza	85	12	1020
Uniformes	120		120
<b>SUBTOTAL</b>	<b>337</b>		<b>2724</b>
<b>IMPREVISTOS 2%</b>	<b>6,74</b>		<b>54,48</b>
<b>TOTAL</b>	<b>343,74</b>		<b>2778,48</b>

FUENTE: Investigación directa

ELABORACION: Autora

### 6.2.11 GASTOS FINANCIEROS

Los gastos financieros se originan por el préstamo requerido para cubrir todas las necesidades, se originan de los valores que el banco cobrará por el uso del dinero que hemos requerido para el financiamiento, que son el costo financiero neto y los intereses

GASTOS FINANCIEROS		
AÑO	PAGO DE INTERES ANUAL USD	
1	8161,01	
2	7581,01	
3	6953,68	
4	6275,15	
5	5541,26	
6	4747,48	
7	3888,93	
8	2960,33	
9	1955,95	
10	869,61	
<b>TOTAL</b>		

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACION: Autora

### 6.3 COSTOS TOTALES PROYECTADOS

La proyección se lo realizo tomando en cuenta que los costos variables tienen la capacidad de fluctuar a la mayor o menor utilización de la capacidad instalada, es decir, depende del volumen de ventas, mientras que los flujos se dan, haya o no ventas en el exterior, cada una tiene su comportamiento.

Se va a detallar todos los costos y gastos del proyecto en el primer año, también se procede a detallar los conceptos para el mencionado año y en función a la oferta

exportable se presentará la respectiva tabla de proyección de los costos y gastos para los años 2 al 10.

En el año 1 al 3 el costo de la mercadería de nuestros productos se mantienen debido a durante los mencionados años no va a existir crecimiento de las ventas, mientras que en los periodos comprendidos entre los años 4 a 7; y 8 a 10 habrán aumentos de 8,33% y 7,69% respectivamente y por ende estos derivan en incrementos de los costos variables, ya que estos se manejan en función del volumen de ventas como se lo mencionó anteriormente, por otra parte los costos fijos se incrementan de acuerdo a la inflación del Ecuador registrada a mayo 31- 2010 del 3,24% según el Banco Central del Ecuador, que se mantendrá para los años de proyección que durara del proyecto.

## CUADROS CON INFLACION

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
		3,24	3,24	11,57	11,57	11,57	11,57	10,93	10,93	10,93
Materia Prima	410.823,27	424133,94	437875,88	488538,12	504366,76	520708,24	537579,19	596336,59	615657,90	635605,22
Mano de Obra Directa	7818,3	8071,61	8333,13	9297,28	9598,51	9909,50	10230,57	11348,77	11716,47	12096,08
Materiales Indirectos	94.959,14	98035,82	101212,18	112922,43	116581,11	120358,34	124257,95	137839,34	142305,34	146916,03
Suministros e Insumos	489,6	505,46	521,84	582,22	601,08	620,56	640,66	710,69	733,71	757,48
Gastos de Ventas	8.666,04	8946,82	9236,70	10305,38	10639,28	10983,99	11339,87	12579,32	12986,89	13407,66
Depreciaciones	10749,48	10749,48	10749,48	10749,48	10749,48	5651,52	5651,52	5651,52	5651,52	5651,52
Amortizaciones	1.509,60	1.509,60	1.509,60	1.509,60	1.509,60	0	0	0	0	0
Seguros	3.911,16	3.585,23	3.259,30	2.933,37	2.607,44	2.281,51	1.955,58	1.629,65	1.303,72	977,79
Mantenimiento y Reparaciones	3.510,42	3624,16	3741,58	3862,81	3987,96	4117,17	4250,57	4388,29	4530,47	4677,25
Mano de Obra Indirecta	6.858,58	7080,80	7310,22	7547,07	7791,59	8044,04	8304,67	8573,74	8851,53	9138,32
Gastos de Administracion	37.242,34	38448,99	39694,74	40980,85	42308,63	43679,43	45094,64	46555,71	48064,11	49621,39
Gastos Generales	2778,48	2868,50	2961,44	3057,39	3156,45	3258,72	3364,30	3473,31	3585,84	3702,02
Gastos Financieros	8161,01	7581,01	6953,68	6275,15	5541,26	4747,48	3888,93	2960,33	1955,95	869,61
<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>597.477,42</b>	<b>615.141,43</b>	<b>633.359,77</b>	<b>698.561,14</b>	<b>719.439,15</b>	<b>734.360,50</b>	<b>756.558,45</b>	<b>832.047,25</b>	<b>857.343,45</b>	<b>883.420,38</b>

FUENTE: Investigacion Directa

ELABORACION: Autora

#### **6.4 PRESUPUESTO DE INGRESOS**

Los ingresos son el fruto de todo un periodo determinado por la venta de los productos o servicios generados por la empresa.

Por ese motivo se toma en cuenta los costos generados, en los cuales el 72,39% se utiliza para la producción de la Uña de Gato, y el 27,61% se lo utiliza para la producción de la Sangre de Drago

La empresa tiene como fundamento la cantidad de ventas proyectadas del producto a lo largo de la vida útil del proyecto y el precio FOB establecido a nivel internacional. El margen de utilidad será del 10% en la uña de gato, al igual que en la sangre de drago, el precio de venta a partir del segundo año se incrementará considerando la inflación de Holanda la cual es del 2% a mayo 31 del presente año.



PRESUPUESTO DE INGRESO DE LA UÑA DE GATO										
Porcentaje utilizado		72,39								
Detalle	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Costos Totales	597.477,42	615.141,43	633.359,77	698.561,14	719.439,15	734.360,50	756.558,45	832.047,25	857.343,45	883.420,38
costos totales/ productos	432.513,90	445.300,88	458.489,14	505.688,41	520.802,00	531.603,57	547.672,66	602.319,00	620.630,92	639.508,01
Ventas a Holanda	12072	12072	12072	13078	13078	13078	13078	14084	14084	14084
Costo Unitario caja	35,83	36,89	37,98	38,67	39,82	40,65	41,88	42,77	44,07	45,41
Margen de utilidad	3,58	3,69	3,80	3,87	3,98	4,06	4,19	4,28	4,41	4,54
Precio venta	39,41	40,20	41	41,82	42,66	43,51	44,38	45,27	46,18	47,10
ingresos Anuales	475.765,29	485.294,40	494.952,00	546.921,96	557.907,48	569.023,78	580.401,64	637.582,68	650.399,12	663.356,40

PRESUPUESTO DE INGRESO DE LA SANGRE DE DRAGO										
porcentaje utilizado		27,61								
Detalle	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Costos Totales	597.477,42	615.141,43	633.359,77	698.561,14	719.439,15	734.360,50	756.558,45	832.047,25	857.343,45	883.420,38
costos totales/ productos	164.963,52	169.840,55	174.870,63	192.872,73	198.637,15	202.756,93	208.885,79	229.728,25	236.712,53	243.912,37
Ventas a Holanda	11484	11484	11484	12441	12441	12441	12441	13398	13398	13398
Costo Unitario	14,36	14,79	15,23	15,50	15,97	16,30	16,79	17,15	17,67	18,21
Margen de utilidad	1,44	1,48	1,52	1,55	1,60	1,63	1,68	1,71	1,77	1,82
Precio venta	15,80	16,12	16,44	16,77	17,11	17,45	17,80	18,16	18,52	18,89
ingresos Anuales	181.459,87	185.122,08	188.796,96	208.635,57	212.865,51	217.095,45	221.449,80	243.307,68	248.130,96	253.088,22
INGRESOS TOTALES	657.225,16	670.416,48	683.748,96	755.557,53	770.772,99	786.119,23	801.851,44	880.890,36	898.530,08	916.444,62

## CAPÍTULO VII

### 7. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

La evaluación del proyecto es un proceso mediante el cual se define la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación.

Para evaluar el proyecto se tomara en cuenta indicadores muy importantes como son:

- Estado de Situación Inicial
- Estado de Resultados
- Flujo de Caja
- Valor Actual Neto(VAN)
- Tasa Interna De Retorno
- Periodo de Recuperación de la Inversión

#### ***7.1 ESTADO DE SITUACION INICIAL***

Es el primer ejercicio económico de la empresa y refleja la información financiera que dispone al iniciar el ejercicio económico: demuestra los activos, pasivos y el patrimonio.<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> [www.slideshare.net/.../contabilidad-general](http://www.slideshare.net/.../contabilidad-general)

EMPRESA ECUAPLANTS			
ESTADO DE SITUACION INICIAL			
ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVOS Y PATRIMONIO	
Caja Bancos	48.200,37		
<b>total Activo Corriente</b>	<b>48.200,37</b>	<b>PASIVOS LARGO PLAZO</b>	
		Préstamo	103754,81
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		<b>TOTAL Pasivo Largo Plazo</b>	<b>103754,81</b>
Edificaciones	83.756,48		
Maquinaria y Equipo	1.913,52	<b>PATRIMONIO</b>	
Vehículo	25.489,80	Capital	69.168,30
Muebles y Enseres	2.019,60		
Equipo de Oficina	1.960,44	<b>total patrimonio</b>	<b>69.168,30</b>
Equipo de Computación	2.034,90	-	
<b>total Activos fijos</b>	<b>117.174,74</b>		
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>7.548,00</b>		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>172.923,11</b>	<b>TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO</b>	<b>172.923,11</b>

## 7.2 ESTADO DE RESULTADOS

El estado de resultados nos otorga toda la información de un periodo completo determinado, erogaciones e ingresos en un lapso de tiempo determinado.

La proyección nos permite conocer los costos y las utilidades generadas en los años de vida útil de la empresa y así saber si es conveniente o no el proyecto.



### ***7.3 FLUJO DE CAJA***

Para proyectar el flujo de caja es necesario incorporar información como las de depreciaciones, amortización y valor residual. Hay diferentes formas para construirlo, esto depende de la finalidad que se persiga con él.

La rentabilidad del proyecto se puede medir de diferentes formas, en unidades monetarias, porcentajes o tiempos de demora en la recuperación de la inversión, entre otros. La proyección del flujo de caja constituye uno de los factores importantes dentro de un estudio en el proyecto ya que es la evaluación del mismo sobre los resultados que en ellos se determinen.

Para una mejor sencillez se puede mencionar que el flujo de caja no es otra cosa que la suma de todos los cobros menos todos los pagos efectuados durante la vida útil del proyecto.

FLUJO DE CAJA											
AÑOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
DETALLE											
Utilidad Neta		38.089,19	35.237,85	32.123,11	36.335,19	32.725,32	32.996,19	28.874,28	31.137,48	26.256,48	21.052,96
(+) Depreciaciones		10749,48	10749,48	10749,48	10749,48	10749,48	5651,52	5651,52	5651,52	5651,52	5651,52
(+) Amortizaciones		1.509,60	1.509,60	1.509,60	1.509,60	1.509,60	0	0	0	0	0
(+) Valor Residual											43234,8
(+) Capital de Trabajo											48.200,37
(-) Inversiones	172.923,11				2.034,90		1.960,44	2.034,90			2.034,90
(+) Prestamos	103754,81										
(-) Amortizacion Pago del Capital		7107,91	7687,91	8315,24	8993,77	9727,66	10521,44	11379,98	12308,59	13312,97	14399,3
<b>TOTAL FLUJO DE CAJA NETO</b>	<b>69.168,30</b>	<b>43.240,36</b>	<b>39.809,02</b>	<b>36.066,95</b>	<b>37.565,60</b>	<b>35.256,74</b>	<b>26.165,83</b>	<b>21.110,92</b>	<b>24.480,41</b>	<b>18.595,03</b>	<b>101.705,45</b>

ELABORACION: Autora

**VALOR RESIDUAL**

CONCEPTO	VALOR RESIDUAL USD
Edificios	41878,2
Equipo de Computacion	1356,6
<b>TOTAL</b>	<b>43234,8</b>

### **7.4 TASA DE DESCUENTO**

La tasa de descuento viene a ser el llamado costo operacional, índice de rendimiento utilizado para descontar futuros flujos de efectivo a su valor actual.

Según un estudio sectorial toda empresa que exporta estos tipos de productos incurre en un riesgo del 7%.

#### **TASA DE DESCUENTO**

Tasa de Descuento= Costo de Oportunidad

TD= (%Recurso Propio\* Tasa Pasiva Referencial) + [(%de Recurso Ajeno\*Tasa Activa Referencial)\*(1-t)] + Tasa de Libre Riesgo

Tomando en cuenta que la aplicación al Impuesto (1+t) responde al siguiente procedimiento:

1 100% de Recurso Ajeno

T Valor que el Estado nos descuenta por haber trabajado con recursos ajenos 25% de Impuesto a la Renta

15% Reparto de Utilidades a Trabajadores

$1 - 0,15 = 0,85$

$0,85 * 0,25 = 0,2125$

$0,85 - 0,2125 = 0,6375$

En donde

Recurso Propio	40%
Tasa Pasiva Referencial	5,19%
Recurso Ajeno	60%
Tasa Activa Referencial	9,21%
(1+t)	0,6375
Tasa Libre de Riesgo	7%
Inflacion	3,24%

Finalmente tenemos:

$$TD = [(0,40 * 0,0519) + (0,0921 * 0,6375)] + 0,07 + 0,0324$$

$$TD = 0,1818$$

$$TD = 18,18\% \quad K = 18,18\%$$

### **7.5 VALOR ACTUAL NETO - VAN**

El valor actual neto es aquel indicador que nos permite medir el aporte económico de un proyecto a los inversionistas. Esto significa que refleja el aumento o disminución de la riqueza de los inversionistas a participar en los proyectos.

Permite valorar en términos de mercado que si al empezar el proyecto respecto a la opción que el mercado ofrece se obtendrá ganancia o no. Su valor depende exclusivamente de la tasa de descuento aplicada siendo los criterios de aplicación los siguientes:



Si el VAN es mayor a 1 se acepta la inversión

Si el VAN es igual a 0 es indiferente la inversión

Si el VAN es inferior a 1 Se rechaza la inversión

VAN DEL INVERSIONISTA		
Período	FNC	FNCA
0	-69.168,30	-69.168,30
1	43.240,36	36.144,91
2	39.809,02	27.816,16
3	36.066,95	21.066,05
4	37.565,60	18.340,95
5	35.256,74	14.389,03
6	26.165,83	8.926,51
7	21.110,92	6.020,22
8	24.480,41	5.835,55
9	18.595,03	3.705,25
10	101.705,45	16.940,37
		<b>90.016,70</b>

### Fórmula del Valor Actual Neto

$$VAN = \left( \frac{\sum FNC}{(1-i)^n} \right) - I_0$$

$I_0$  = Inversión Inicial

$i$  = tasa de descuento

$n$  = número de años

## 7.6 TASA INTERNA DE RETORNO

La TIR es el método por el cual se determina la rentabilidad sostenida del proyecto en un ciclo de vida u operación.

El presente proyecto este índice se ubica en el 55%, lo que nos esta indicando que por cada dólar invertido en el proyecto nuestra empresa obtendrá el porcentaje antes mencionado; indicando que la combinación nos da como resultado la mencionada tasa.

TASA INTERNA DE RETORNO TIR			
Período	FNC	Tasa 54%	Tasa 56%
0	-69.168,30	-69.168,30	-69.168,30
1	43.240,36	28.078,16	27.718,18
2	39.809,02	16.785,72	16.358,08
3	36.066,95	9.875,23	9.500,26
4	37.565,60	6.678,94	6.342,96
5	35.256,74	4.070,41	3.816,09
6	26.165,83	1.961,60	1.815,46
7	21.110,92	1.027,69	938,93
8	24.480,41	773,84	697,95
9	18.595,03	381,69	339,84
10	101.705,45	1.355,62	1.191,51
		<b>1.820,60</b>	<b>- 449,03</b>

TIR= 55%

### Fórmula de la Tasa Interna de Retorno

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

### **7.7 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN PRI**

Este indicador nos permite determinar en qué tiempo el inversionista recuperará el dinero invertido en una alternativa de inversión determinada.

De acuerdo al cuadro el dinero invertido en el proyecto será recuperado en el tiempo de tres años.

<b>PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION PRI</b>			
<b>Período</b>	<b>FNC</b>	<b>FNCA</b>	<b>FNCAA</b>
0	-69.168,30	-69.168,30	-69.168,30
1	43.240,36	36.144,91	-33.023,39
2	39.809,02	27.816,16	-5.207,23
<b>3</b>	<b>36.066,95</b>	<b>21.066,05</b>	<b>15.858,82</b>
4	37.565,60	18.340,95	34.199,77
5	35.256,74	14.389,03	48.588,80
6	26.165,83	8.926,51	57.515,31
7	21.110,92	6.020,22	63.535,53
8	24.480,41	5.835,55	69.371,08
9	18.595,03	3.705,25	73.076,33
10	101.705,45	16.940,37	90.016,70

### **7.8 OTROS ÍNDICES FINANCIEROS**

Se consideraran otros índices financieros para la evaluación de proyecto.

#### **7.8.1 ÍNDICE DE COBERTURA DE LA DEUDA**

El índice de endeudamiento mide la capacidad de pago que tiene la empresa una vez descontados los impuestos y utilidades, relaciona esta utilidad operacional con el pago por la amortización de la deuda (Interés + Capital)

FÓRMULA:

$$IC = \frac{\text{Util. Operacional} - (\text{Reparto útil trabaj} + \text{Pago al Imp. Renta})}{\text{Costo Financiero} + \text{Capital a Amortizar}}$$

$$IC = \frac{46250,19}{8161,01}$$

$$8161,01$$

$$IC = 5,67 \text{ veces}$$

El índice de endeudamiento del inversionista es de 5,67 veces, dado que el capital a amortizar empieza a correr a partir del primer año.

### 7.8.2 RAZÓN DE COBERTURA DE LOS GASTOS DE OPERACIÓN

Esta índice nos representa la capacidad de la empresa para cubrir sus costos básicos de operación.

Establece un factor de seguridad para el inversionista, con lo que a liquidez respecta.

FÓRMULA:

$$RC = \frac{\text{Utilidades antes de repartos}}{\text{Intereses totales}}$$

$$RC = \frac{59747,74}{8161,01}$$

$$8161,01$$

$$RC = 7$$

Con las existencias liquidas se cubren los gastos de operación en 7 días

## **7.9 INDICES DE RENTABILIDAD**

### **7.9.1 RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSION TOTAL**

Mediante este indicador se determinara la eficiencia de la administración para la obtención de utilidades con los activos disponibles.

FÓRMULA:

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

$$RI = \frac{38089,19}{172923,11}$$

$$RI = 0,22$$

La rentabilidad sobre la inversión es del 22%

### **7.9.2 RENTABILIDAD SOBRE EL CAPITAL**

El índice de rentabilidad sirve para estimar el rendimiento que se obtiene la inversión mientras más alto será mejor

FÓRMULA:

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

$$RC = \frac{38089,19}{69168,30}$$

$$RC = 0,55$$

$$RC = 0,55 \text{ VECES}$$

El rendimiento de la inversión es de 0,55 veces.

### 7.9.3 RENTABILIDAD SOBRE VENTAS

Este índice explica el margen de significación o importancia que tienen los precios y los costos, ya que, cuando el índice es alto, los precios de ventas son relativamente altos o sus costos son bajos, esto hace que este índice sea de gran importancia para el control interno de la empresa

FÓRMULA:

$$RV = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} * 100$$

RENTABILIDAD SOBRE VENTAS			
PERIODO	VENTAS NETAS	UTILIDAD NETA	R/V%
1	657.225,16	38.089,19	5,80
2	670.416,48	35.237,85	5,26
3	683.748,96	32.123,11	4,70
4	755.557,53	36.335,19	4,81
5	770.772,99	32.725,32	4,25
6	786.119,23	32.996,19	4,20
7	801.851,44	28.874,28	3,60
8	880.890,36	31.137,48	3,53
9	898.530,08	26.256,48	2,92
10	916.444,62	21.052,96	2,30

### **7.10 PUNTO DE EQUILIBRIO**

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

FÓRMULA:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Precio de Venta} - \text{Costo de Ventas Unitario}}$$

CLASIFICACION DE COSTOS										
COSTOS FIJOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Mano de Obra Indirecta	6.858,58	7.080,80	7.310,22	7.547,07	7.791,59	8.044,04	8.304,67	8.573,74	8.851,53	9.138,32
Mantenimiento y Reparaciones	3.510,42	3.624,16	3.741,58	3.862,81	3.987,96	4.117,17	4.250,57	4.388,29	4.530,47	4.677,25
Seguros	3.911,16	3.585,23	3.259,30	2.933,37	2.607,44	2.281,51	1.955,58	1.629,65	1.303,72	977,79
Depreciaciones	10749,48	10749,48	10749,48	10749,48	10749,48	5651,52	5651,52	5651,52	5651,52	5651,52
Amortizaciones	1.509,60	1.509,60	1.509,60	1.509,60	1.509,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	37.242,34	38.448,99	39.694,74	40.980,85	42.308,63	43.679,43	45.094,64	46.555,71	48.064,11	49.621,39
GASTO FINANCIERO	8161,01	7581,01	6953,68	6275,15	5541,26	4747,48	3888,93	2960,33	1955,95	869,61
GASTOS GENERALES	2778,48	2868,5	2961,44	3057,39	3156,45	3258,72	3364,3	3473,31	3585,84	3702,02
<b>TOTA FIJOS</b>	<b>74.721,07</b>	<b>75.447,77</b>	<b>76.180,04</b>	<b>76.915,72</b>	<b>77.652,41</b>	<b>71.779,87</b>	<b>72.510,21</b>	<b>73.232,55</b>	<b>73.943,14</b>	<b>74.637,90</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>										
Materia Prima	410.823,27	424.133,94	437.875,88	488.538,12	504.366,76	520.708,24	537.579,19	596.336,59	615.657,90	635.605,22
Mano de Obra Directa	7818,3	8071,61	8333,13	9297,28	9598,51	9909,5	10230,57	11348,77	11716,47	12096,08
Materiales Indirectos	94.959,14	98.035,82	101.212,18	112.922,43	116.581,11	120.358,34	124.257,95	137.839,34	142.305,34	146.916,03
Insumos	489,6	505,46	521,84	582,22	601,08	620,56	640,66	710,69	733,71	757,48
GASTOS DE VENTAS	8.666,04	8.946,82	9.236,70	10.305,38	10.639,28	10.983,99	11.339,87	12.579,32	12.986,89	13.407,66
<b>TOTAL VARIABLES</b>	<b>522.756,35</b>	<b>539.693,65</b>	<b>557.179,73</b>	<b>621.645,43</b>	<b>641.786,74</b>	<b>662.580,63</b>	<b>684.048,24</b>	<b>758.814,71</b>	<b>783.400,31</b>	<b>808.782,47</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>597.477,42</b>	<b>615.141,42</b>	<b>633.359,77</b>	<b>698.561,15</b>	<b>719.439,15</b>	<b>734.360,50</b>	<b>756.558,45</b>	<b>832.047,26</b>	<b>857.343,45</b>	<b>883.420,37</b>



<b>PUNTO DE EQUILIBRIO UÑA DE GATO</b>										
<b>DETALLE/AÑOS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
COSTOS VARIABLES	378.423,32	390.684,23	403.342,41	450.009,13	464.589,42	479.642,12	495.182,52	549.305,97	567.103,48	585.477,63
COSTOS FIJOS	54.090,58	54.616,64	55.146,73	55.679,29	56.212,58	51.961,45	52.490,14	53.013,04	53.527,44	54.030,38
INGRESOS ANUALES	475.765,29	485.294,40	494.952,00	546.921,96	557.907,48	569.023,78	580.401,64	637.582,68	650.399,12	663.356,40
VENTAS A HOLANDA	12072	12072	12072	13078	13078	13078	13078	14084	14084	14084
PRECIO DE VENTA	39,41	40,2	41	41,82	42,66	43,51	44,38	45,27	46,18	47,1
Costo Variable Unitario	31,35	32,36	33,41	34,41	35,52	36,68	37,86	39,00	40,27	41,57
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO CAJAS</b>	<b>6708,65</b>	<b>6968,93</b>	<b>7267,05</b>	<b>7513,70</b>	<b>7877,88</b>	<b>7602,81</b>	<b>8055,31</b>	<b>8457,90</b>	<b>9050,66</b>	<b>9771,13</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO USD</b>	<b>\$ 264.388,08</b>	<b>\$ 280.151,18</b>	<b>\$ 297.948,98</b>	<b>\$ 314.222,85</b>	<b>\$ 336.070,20</b>	<b>\$ 330.798,27</b>	<b>\$ 357.494,47</b>	<b>\$ 382.889,18</b>	<b>\$ 417.959,46</b>	<b>\$ 460.220,36</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO SANGRE DE DRAGO</b>										
<b>DETALLE/AÑOS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
COSTOS VARIABLES	144.333,03	149.009,42	153.837,32	171.636,30	177.197,32	182.938,51	188.865,72	209.508,74	216.296,83	223.304,84
COSTOS FIJOS	20.630,49	20.831,13	21.033,31	21.236,43	21.439,83	19.818,42	20.020,07	20.219,51	20.415,70	20.607,52
INGRESOS ANUALES	181.459,87	185.122,08	188.796,96	208.635,57	212.865,51	217.095,45	221.449,80	243.307,68	248.130,96	253.088,22
VENTAS A HOLANDA	11484	11484	11484	12441	12441	12441	12441	13398	13398	13398
PRECIO DE VENTA	15,8	16,12	16,44	16,77	17,11	17,45	17,8	18,16	18,52	18,89
Costo Variable Unitario	12,57	12,98	13,40	13,80	14,24	14,70	15,18	15,64	16,14	16,67
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO kg</b>	<b>6383,56</b>	<b>6624,40</b>	<b>6909,30</b>	<b>7140,75</b>	<b>7478,17</b>	<b>7218,47</b>	<b>7643,91</b>	<b>8015,07</b>	<b>8592,34</b>	<b>9270,26</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO USD</b>	<b>\$ 100.860,24</b>	<b>\$ 106.785,31</b>	<b>\$ 113.588,85</b>	<b>\$ 119.750,34</b>	<b>\$ 127.951,55</b>	<b>\$ 125.962,38</b>	<b>\$ 136.061,54</b>	<b>\$ 145.553,72</b>	<b>\$ 159.130,05</b>	<b>\$ 175.115,17</b>

## CAPÍTULO VIII

### 8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### ***8.1 CONCLUSIONES***

La Unión Europea es el tercer bloque comercial más importante para el Ecuador después de Estados Unidos y los Países de la ALADI. Ecuador exporta productos agrícolas a los países que conforman dicho bloque económico.

Con esta investigación se puede conocer mucho más de toda la flora que posee nuestro país y no es aprovechado al máximo.

Los productos no tradicionales del Ecuador como la Uña de Gato y la Sangre de Drago en la actualidad; ya son exportados en gran cantidad por países latinoamericanos .

Holanda es un gran mercado para la exportación de plantas medicinales ya que los habitantes de dicho país mantienen costumbres ancestrales, como el uso de medicina natural.

Holanda es un óptimo mercado para la exportación de Uña de Gato y Sangre de Drago; la demanda existen supera la oferta ecuatoriana por lo que el Ecuador podrá aportar no abastecería al mercado holandés

En el aspecto económico el proyecto es Factible presentando una TIR del 55% al inversionista y el periodo de recuperación es de tres años, tiempo aceptable de recuperación de la inversión de un proyecto de esta naturaleza.

Holanda es un mercado con que presta facilidades de transporte ya que posee el puerto de Rotterdam y el aeropuerto de Schiphol en Ámsterdam, que son agudamente eficientes ya que su infraestructura es altamente desarrollada.

## ***8.2 RECOMENDACIONES***

El incentivo a pequeños productores de plantas medicinales contribuirá al crecimiento de la economía ecuatoriana.

Facilitar la participación de productores y exportadores de plantas medicinales en ferias internacionales para poder tener acceso a nuevos mercados y más que todo dar a conocer una medicina que es efectiva para la salud.

Se debe promover el mejoramiento de las técnicas de tratamiento de las plantas medicinales por parte del MAGAP que permita ofrecer al mercado una excelente calidad, reduciendo desperdicios y aumentando la oferta.

El mercado internacional estará dispuesto a pagar un buen precio por productos medicinales- naturales ya que en este tiempo son considerados como medicina alternativa.

Tanto el gobierno como las entidades financieras deben prestar facilidades y dar mayor apoyo a las empresas pequeñas con visión exportadora.

La comercialización debe realizarse bajo incoterm FOB, de esta manera el exportador no se expone a altos riesgos en el envío de la mercadería ni el incremento de costos que surgirían como consecuencia de algún cambio

Supervisar que la cadena de logística interna y externa no se rompa, pues de esto depende el éxito de la empresa ya que el desvío generaría un gasto extra

## **BIBLIOGRAFÍA**

RIOS MONTSERRAT, DE LA CRUZ RODRIGO Y MORA ARTURO, 2008, "Conocimiento tradicional y Plantas Útiles del Ecuador" IEPI y Ediciones Abya-Yala, Quito, Ecuador.

DE LA TORRE LUCIA, NAVARRETE HUGO, MURIEL PRISCILA, MACIA MANUEL Y BALSLEV HENRIK, "Enciclopedia de las plantas útiles del Ecuador". Herbario QCA de la Escuela de Ciencias Biológicas de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador & Herbario AAU del departamento de ciencias Biológicas de la Universidad de Aarhus. Quito \$ Aarhus.

BARRENO, Luis "Manual de Formación y Evaluación de Proyectos", Ediciones Pirámide, Primera Edición, Quito- Ecuador, 2007

### **PRENSA NACIONAL**

Diario Hoy artículo "Plantas de Ecuador para el Mundo" publicado el 07 de enero del 2006

Registro Oficial 498-2S, 31- XII-2008, Fijación del salario básico unificado, 31 de diciembre 2008.

Registro oficial No 498 Año II, sueldo básico unificado que perciben los obreros según las ramas de la producción, segundo suplemento – 07-01-2009

**PAGINAS WEB**

Internacional Trade Centre Estadísticas de Comercio Exterior [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

Banco Central del Ecuador [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

Corporación de Promoción de Exportaciones [www.corpei.com](http://www.corpei.com)

Sistema de Integración Centroamericano [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)

Ministerio de Ambiente [www.ambiente.gov.ec](http://www.ambiente.gov.ec)

Agrocalidad [www.agrocalidad.gov.ec](http://www.agrocalidad.gov.ec)

Federación Ecuatoriana de Exportadores [www.fedexport.com](http://www.fedexport.com)

Instituto de higiene Leopoldo Izquieta Pérez [www.inh.gov.ec](http://www.inh.gov.ec)


Estadísticas de Holanda [www. Minbuza.nl](http://www.Minbuza.nl)

Estadísticas del mundo [www. Argentina.gov.ar](http://www.Argentina.gov.ar)

Estadísticas del mundo [www. Guíadelmundo.org](http://www.Guíadelmundo.org)

# ANEXOS

COMUNIDAD ANDINA		Documento Único Aduanero										LOCALIZACIÓN											
Uso oficial												A Identificación de declaración		1. Número de declaración									
No. de Referencia del declarante/ Representante														2. Fecha de aceptación									
B Identificación de declaración		3. País origen			4. Aduana de despacho / puerto			5. Destino / Régimen Aduanero			6. Tipo de despacho												
C Operaciones		7. Importador Exportador/ Reintegrante		No. Documento Identificación		Razón social/ Apellido y nombres			Domicilio														
		8. Proveedor Destinatario		No. Documento Identificación		Razón social/ Apellido y nombres			Domicilio														
		9. Comisionario		No. Documento Identificación		Razón social/ Apellido y nombres			Domicilio														
		10. Declarante Representante/ Obligado Ppal.		No. Documento Identificación		Razón social/ Apellido y nombres			Domicilio														
D Transporte		11. País de procedencia/ País de origen/ ROL		12. País de destino del tránsito o puerto de destino		13. Aduana Ingreso/ Salida / Destino		14. Lugar de embarque		15. Lugar de desembarque		16. Depósito temporal		17. Depósito aduanero									
		18. Transporte Internacional		Empresa de transporte		Cod. No. de identificación		Tipo de mercancía		Manifiesto de carga		País de procedencia		Nacionalidad		Identificación medio de transporte							
E. Valores		19. Transporte para el tránsito aduanero		Tipo unidad de carga		Cantidad unidad de carga		No. identificación de la unidad de carga		No. Pedido de seguridad		Tipo unidad de carga		Cantidad unidad de carga		No. identificación de la unidad de carga		No. Pedido de seguridad					
		21. Valor FOB total U\$		22. Valor Aduana total U\$		23. Valor seguros total U\$		27. Identificación de derechos, impuestos, sanciones e intereses		Tipo		Descripción		Monto									
24. Valor ajustes total U\$		25. Otros ajustes total U\$		26. Base imponible / valor transacción / valor CIF total U\$		28. Base imponible / valor transacción / valor CIF total U\$				29. Total de pagares		30. Total número de sellos		31. Total número de bollos		32. Total peso bruto Eqs.		26. Total a pagar garantizar					
F. Valores		33. Total de pagares		30. Total número de sellos		31. Total número de bollos		32. Total peso bruto Eqs.		26. Total a pagar garantizar													
G. Total de pagares		33. Total de pagares		30. Total número de sellos		31. Total número de bollos		32. Total peso bruto Eqs.		26. Total a pagar garantizar													
H. Observaciones		33. Observaciones Generales																					
I. Identificación de la mercancía por serie		34. No. Serie		35. Cod. Múltiplos		36. Susceptible		37. Cod. Complemento		38. Cod. Suplen.		39. Modalidad del despacho o régimen aduanero		40. Destino o Régimen o régimen precedente		41. Cod. del despacho		42. Año de aceptación		43. No. DIA precedente		44. Serie precedente	
		36. Pícaro y Unidad de medida		39. Identificación de los bollos		Número		Embalaje		Marca		40. Peso bruto Eqs.		41. Peso neto Eqs.		42. Cantidad y unidades básicas							
J. Valores estadísticos y liquidación por serie		43. Descripción de las mercancías																					
		44. País de origen		45. Región destino/ origen		46. Pertenencia arancelaria		47. Sección o Exoneraciones Nacionales		48. Naturaleza de la transacción		49. Cantidad y lugar de entrega		50. Valor factura y número de transacción		51. Fecha de pago transacción							
		52. Valor FOB U\$		53. Valor Aduana U\$		54. Valor seguros U\$		55. Valor ajustes U\$		56. Base imponible de los derechos, impuestos, sanciones e intereses		Tipo		Descripción		Base imponible		Aduana		Monto			
		56. Valor seguros U\$		55. Valor ajustes U\$		57. Base imponible / valor transacción / valor CIF U\$		58. Base imponible / valor transacción / valor CIF U\$				59. Subtotal a pagar o garantizar por serie											
K. Observaciones de la serie		60. Observaciones de la serie																					
L. Documentos soporte del DUA		61. Documentos		Tipo		Descripción		Número		Estado		Fecha expedición		Fecha vencimiento		Cod. Emisor		Estado		Vál. original		Cantidad Eqs.	
		62. Declarante / Representante - Obligado principal		63. Aduana aduanera		64. Aduana del DUA																	

		<b>Documento Unico Aduanero</b>				<b>LOGO AUTORIDAD ADUANERA PLS</b>	
Uso oficial No. de Referencia del declarante/Representante					Página de Hojas: 1 1. Numero de declaración 2. Fecha de aceptación		
3. País de origen		4. Aduana de despacho / partida		5. Destino / Régimen Aduanero		6. Tipo de despacho	
<b>Operaciones del Tránsito Aduanero Comunitario</b>							
M. Activación del país de partida	65. Aduana de partida Cód. País    Ruta    Pto.    Pto.		Precintos o marcas de identificación			Fecha de activación Firma funcionario	
	Observaciones					Nombre No. Documento identificación	
N. Activación del país de salida	66. Aduana de paso de frontera de salida Cód. País		Observaciones de la aduana			Fecha de activación Firma funcionario	
	Observaciones					Nombre No. Documento identificación	
O. Activación del primer país de paso	67. Aduana de paso de frontera de entrada Cód. País		Observaciones de la aduana			Fecha de activación Firma funcionario	
	Observaciones					Nombre No. Documento identificación	
P. Activación del segundo país de paso	68. Aduana de paso de frontera de salida Cód. País		Observaciones de la aduana			Fecha de activación Firma funcionario	
	Observaciones					Nombre No. Documento identificación	
Q. Activación del país de destino	70. Aduana de paso de frontera de entrada Cód. País		Observaciones de la aduana			Fecha de activación Firma funcionario	
	Observaciones					Nombre No. Documento identificación	
R. Operaciones de Tránsito de	72. Aduana de destino Cód. País		Observaciones de la aduana			Fecha de finalización Firma funcionario	
	Con incidencias <input type="checkbox"/> Sin incidencias <input type="checkbox"/>					Nombre No. Documento identificación	
S. Operaciones de Tránsito de	73. Aduana 1 Cód. País		Lugar	Identificación del nuevo medio de transporte	Identificación del nuevo medio de transporte	Identificación nueva unidad de carga	No. del nuevo preclito o marcas de identificación aduanera
	Observaciones:					Autoridad aduanera Fecha del transcurso Firma funcionario	
T. Operaciones de Tránsito de	74. Aduana 2 Cód. País		Lugar	Identificación del nuevo medio de transporte	Identificación del nuevo medio de transporte	Identificación nueva unidad de carga	No. del nuevo preclito o marcas de identificación aduanera
	Observaciones:					Autoridad aduanera Fecha del transcurso Firma funcionario	
Observaciones:					Nombre No. Documento identificación		





El que suscribe, exportador de las mercancías designadas en el anverso,

**SOLICITUD DE CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS**

<b>1. Exportador (nombre, dirección completa y país)</b>  	<b>EUR.1 N° A</b>	
	Véanse las notas del reverso antes de rellenar el impreso	
<b>3. Destinatario (nombre, dirección completa y país) (mención facultativa)</b>  	<b>2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre</b>  ..... y ..... (indíquese el país, grupo de países o territorios correspondientes)	
	<b>4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos</b>	<b>5. País, grupo de países o territorio de destino</b>
<b>6. Información relativa al transporte (mención facultativa)</b>  	<b>7. Observaciones</b>  	
<b>8. Número de orden; marcas y numeración; número y naturaleza de los bultos (1); Designación de las mercancías(2)</b>  	<b>9. Masa bruta (kg) u otra medida (Litros, m3, etc.)</b>	<b>10. Facturas (mención facultativa)</b>

(1) Si la mercancía no está embalada, indíquese el número de artículos o declárese "a granel", según sea el caso.

(2) Incluye la clasificación arancelaria de la mercancía a nivel de partida (código de 4 dígitos).

**DECLARA** que estas mercancías cumplen los requisitos exigidos para la obtención del certificado anexo;  
**PRECISA** que las circunstancias que han permitido que estas mercancías cumplan tales requisitos antes  
apuntados son:

.....  
.....  
.....  
.....

**PRESENTA** Los documentos justificativos siguientes (1):

Nombre	
ATT:	
Calle	
Ciudad	
País	

Fecha	04-mar-03
No. de Pedido	
Representante	

**SE COMPROMETE**

a presentar, a petición de las autoridades competentes, todo justificante suplementario que éstas consideren necesario con el fin de expedir el certificado anexo, y se compromete a aceptar, si fuera necesario, cualquier control por parte de dichas autoridades de su contabilidad y de las circunstancias de la fabricación de las mencionadas mercancías;

**SOLICITA** la expedición del certificado anexo para estas mercancías.

Subtotal	
12% IVA	
TOTAL	

\_\_\_\_\_  
(lugar y fecha)

\_\_\_\_\_  
(Firma)

(1) Por ejemplo: documentos de importación, certificado de circulación, facturas, declaraciones del fabricante, etc., referentes a los productos empleados en la fabricación o a las mercancías reexportadas en el mismo estado.