



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

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

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

**TEMA: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE
ESCARGOT EN EL MERCADO JAPONÉS EN EL PERIODO 2011 –
2020”**

**AUTORA:
PATRICIA PAOLA PAZMIÑO MENESES**

**DIRECTOR DE TESIS:
INGENIERO NELSON CERDA**

QUITO – 2011

DEDICATORIA

Dedico el presente proyecto a: Mis Padres, Hermanos y Abuela.

A mis Padres; Myriam Meneses y Francisco Pazmiño; por ser quienes guían mi vida siempre por el buen camino, especialmente a mi padre por ser un ejemplo de lucha, fortaleza y superación en su diario vivir. También por su apoyo, amor y amistad incondicional que siempre me han brindado.

A mis Hermanos; Alejandro Muñoz y Arianna Pazmiño; quienes con su cariño y desinterés han sabido ayudarme en cada momento de mi vida.

A mi Abuela; Imelda Vásquez; por ser mi segunda madre quién con su dedicación y amor me ha enseñado a salir adelante ante cualquier adversidad.

AGRADECIMIENTO

Agradezco de todo corazón a Dios y a mi familia que me han demostrado en todo momento su apoyo, sobre todo a mis adorados padre y madre quienes con sus sabios consejos, me han ayudado a alcanzar mis metas y a conducirme por un buen camino.

Un profundo reconocimiento a la Universidad Tecnológica Equinoccial, en la que cursé mi carrera universitaria y fomenté mi formación profesional, la misma que concluyó con trabajo y entrega.

Un reconocimiento especial, al personal docente de la Universidad, quienes con capacidad y sabiduría, impartieron sus conocimientos y experiencias, creando sentimientos de responsabilidad.

Mi más sincero agradecimiento al Ingeniero Nelson Cerda por su dedicación, dirección y apoyo en el desarrollo del presente proyecto.

Del contenido del presente documento se responsabiliza la autora Patricia
Paola Pazmiño Meneses con C.I. 100297364-0

FIRMA

ÍNDICE

CAPÍTULO I	1
1 EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	1
1.1 Planteamiento del problema	1
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	2
1.3 OBJETIVOS	2
1.3.1 OBJETIVO GENERAL	2
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	2
1.3.3 HIPÓTESIS	3
1.4 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	3
CAPÍTULO II	4
2 ANTECEDENTES	4
2.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS	4
2.2 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	9
2.2.1 Características Generales del caracol	9
2.2.2 Características Físicas del Caracol	10
2.2.3 Morfología Externa	11
2.2.4 Anatomía interna: Descripción y función	14
2.3 Especies de mayor consumo	17
2.4 Características Nutritivas del Producto	21
2.5 Derivados del Producto	22
2.6 Usos del Producto	22
2.7 FISIOLÓGIA DE LA REPRODUCCIÓN	23
2.8 FASES DE CRECIMIENTO	23
2.9 CONSEJOS DE PREVENCIÓN	24
CAPÍTULO III	25
3 ESTUDIO DE MERCADO	25
3.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO	25
3.1.1 Objetivo General del Estudio de Mercado	25
3.1.2 Objetivos Específicos del Estudio de Mercado	25
3.2 METODOLOGÍA DEL ESTUDIO DE MERCADO	25
3.3 ANTECEDENTES DE JAPÓN	26
3.3.1 Geografía de Japón	26
3.3.2 Población de Japón	27
3.3.3 Gobierno de Japón	27
3.3.4 Economía de Japón	28
3.3.5 Historia de Japón	30

3.3.5.1	El nacimiento del Japón moderno	33
3.3.5.2	El Japón de hoy	33
3.3.6	Entorno Económico	34
3.3.7	Acceso marítimo	35
3.3.8	Puerto de Tokio	36
3.4	EXPORTACIONES ECUATORIANAS AL JAPÓN	38
3.4.1	Principales productos ecuatorianos exportados a Japón	39
3.4.2	Exportaciones de Japón al resto del mundo	40
3.4.3	Principales productos que exporta Japón	41
3.4.4	Principales destinos de las exportaciones japonesas	42
3.5	IMPORTACIONES DEL ECUADOR DESDE JAPÓN	42
3.5.1	Principales importaciones del Ecuador desde Japón	43
3.5.2	Principales productos que importa Japón	45
3.6	BALANZA COMERCIAL ECUADOR – JAPÓN	45
3.7	CUANTIFICACIÓN Y PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	47
3.7.1	Principales productores de escargot en el mundo	47
3.7.2	Importaciones japonesas de escargot provenientes de todo el mundo	48
3.7.3	Proyección de las Importaciones japonesas de escargot	49
3.7.4	Producción Nacional de escargot en Japón	51
3.7.5	Exportaciones de escargot japonés a todo el mundo	51
3.7.6	Proyección de las exportaciones de escargot japonés a todo el mundo	52
3.8	CONSUMO NACIONAL APARENTE DE JAPÓN	53
3.9	CONSUMO PER CÁPITA DE JAPÓN	54
3.10	CONSUMO RECOMENDADO	56
3.11	DÉFICIT O SUPERÁVIT DEL PROYECTO	57
3.12	CUANTIFICACIÓN Y PROYECCIÓN DE LA OFERTA	58
3.12.1	Principales exportadores ecuatorianos de escargot	58
3.12.2	Producción Nacional de escargot en el Ecuador	58
3.12.3	Cálculos para la proyección de la Producción Nacional de Escargot.	60
3.12.4	Exportaciones de Escargot Ecuatoriano a Nivel Mundial	62
3.12.5	Proyección de las Exportaciones de escargot a Nivel Mundial	63
CAPÍTULO IV		65
4	ESTUDIO TÉCNICO	65
4.1	OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO	65
4.1.1	Objetivo General del Estudio Técnico	65
4.1.2	Objetivos Específicos del Estudio Técnico	65
4.2	TAMAÑO DEL PROYECTO	66
4.2.1	Determinación del Tamaño del Proyecto	66
4.2.2	Envío Anual	69

4.3	FACTORES DEL TAMAÑO DEL PROYECTO	70
4.4	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	72
4.4.1	Macro Localización	73
4.4.2	Micro Localización	73
4.4.2.1	Factores para determinar la micro localización del proyecto.	74
4.4.2.2	Método Cualitativo por puntos	75
4.5	INGENIERÍA DEL PROYECTO	76
4.6	PROCESO PRODUCTIVO	77
4.6.1	Flujograma de Procesos	82
4.7	BASE LEGAL	83
4.7.1	Constitución de la Empresa	83
4.7.2	Compañía de Responsabilidad Limitada	83
4.7.2.1	Disposiciones Generales	83
4.7.2.2	De las personas que pueden asociarse	85
4.7.2.3	Del Capital	86
4.7.2.4	Derechos, obligaciones y responsabilidades de los socios	89
4.7.2.5	De la forma del contrato	91
4.7.3	Requisitos para obtener el RUC:	93
4.7.3.1	Identificación de la Sociedad Comercial	93
4.7.3.2	Identificación del representante legal y gerente general	94
4.7.3.3	Verificación de la ubicación de Sociedad Comercial	94
4.7.4	Leyes Conexas	95
4.7.5	Entidades Relacionadas	97
4.8	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	100
	CAPÍTULO V	102
5	LOGÍSTICA DE LAS EXPORTACIONES	102
5.1	OBJETIVOS PARA LA LOGÍSTICA DE LAS EXPORTACIONES	102
5.1.1	Objetivo General	102
5.1.2	Objetivos Específicos	102
5.2	REQUISITOS PARA EXPORTAR	103
5.2.1	Requisitos para calificarse como exportador	103
5.2.1.1	Obtención del RUC	103
5.2.1.2	Registro en la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE)	104
5.2.1.3	Registro De Datos En Aduana	104
5.2.1.4	Claves de acceso	104
5.3	FASES Y DOCUMENTOS DE PRE-EMBARQUE, EMBARQUE Y POST-EMBARQUE	105
5.3.1	Fase Pre-Embarque	105
5.3.2	Documentos De Pre Embarque	107

5.3.3	Fase del Embarque	108
5.3.4	Fase Post-Embarque	108
5.3.5	Flujograma del Post-Embarque	110
5.3.6	Documentos Post-Embarque	111
5.4	CARACTERÍSTICAS DE LA CARGA	113
5.4.1	Tipo de Carga	114
5.5	EXPORTACIÓN	115
5.5.1	Embalaje	115
5.5.2	Marcado	116
5.5.3	Unitarización	117
5.6	CERTIFICADOS	117
5.6.1	Certificado de Origen	118
5.6.2	Certificado Sanitizado de Pallets	119
5.6.3	Costo de los Certificados	119
5.7	TRANSPORTE INTERNO	120
5.7.1	Seguro de la planta al puerto de embarque internacional	120
5.7.2	Manipuleo de Embarque	121
5.7.3	Almacenaje	121
5.7.4	Agente de Carga y de Aduanas	121
5.8	TRANSPORTE INTERNACIONAL	122
5.8.1	Seguro Internacional	122
5.9	DOCUMENTOS PARA EXPORTAR	123
5.9.1	Factura Comercial	123
5.9.2	Lista de Empaque	124
5.9.3	Orden de Embarque	125
5.9.4	Registro Sanitario	125
5.9.5	Certificado Fitosanitario	125
5.9.6	Conocimiento de Embarque (B/L)	126
5.9.7	Declaración, Cupón de aportación al CORPEI	126
5.10	TRÁMITES PARA EXPORTAR	127
5.11	FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN	128
5.12	LEGISLACIÓN	129
5.12.1	Ley Orgánica de Aduanas (LOA)	129
5.12.2	Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI)	129
5.12.3	Ley de Comercio Electrónico, firmas electrónicas y mensajes de datos	129
5.12.4	Ley De Facilitación de las exportaciones y del transporte acuático	130
5.12.5	Ley General De Puertos	130
5.12.6	Ley General de Transporte Marítimo y Fluvial	130
5.13	CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN	130
5.13.1	Sistema de Medida	131

5.13.2	Mecanismo de Pago	131
5.13.2.1	Carta de crédito o Crédito Documentario	132
5.13.3	Determinación de Precio CIF	133
5.13.4	Incoterms	133
5.13.4.1	Grupo de INCOTERMS	134
5.14	INCOTERM ELEGIDO	135
5.15	OBLIGACIONES DEL VENDEDOR	136
5.16	OBLIGACIONES DEL COMPRADOR	137
5.17	DETERMINACIÓN DEL COSTO DE EXPORTACIÓN	137
5.18	NORMAS FITOSANITARIAS JAPÓN	138
5.19	SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP-JAPÓN)	141
CAPÍTULO VI		145
6	INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	145
6.1	OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	145
6.2	INVERSIONES DEL PROYECTO	146
6.2.1	Activos fijos tangibles	146
6.2.1.1	Terrenos	147
6.2.1.2	Edificaciones	147
6.2.1.3	Vehículo	149
6.2.1.4	Maquinaria y Equipo	149
6.2.1.5	Muebles y Enseres	150
6.2.1.6	Equipos de Oficina	150
6.2.1.7	Equipos de Cómputo	151
6.2.2	ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES O DIFERIDOS	152
6.2.2.1	Software	153
6.2.2.2	Gastos de Capacitación	153
6.2.2.3	Gastos de Constitución	154
6.2.2.4	Permisos y Patentes	154
6.2.2.4.1	Permiso de Construcción	155
6.2.2.4.2	Permiso Sanitario de Funcionamiento	156
6.2.2.4.3	Patente de Funcionamiento	156
6.2.2.4.4	Trámites	157
6.2.2.4.5	Certificado Libre de Venta	158
6.2.2.4.6	Estudios y Diseños Definidos	159
6.2.3	CAPITAL DE TRABAJO	159
6.3	FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	160
6.4	ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO	161
6.5	CUADRO DE FUENTES Y USOS	161

6.6	PLAN DE INVERSIONES	163
	CAPÍTULO VII	165
7	COSTOS, GASTOS E INGRESOS DEL PROYECTO	165
7.1	OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE COSTOS, GASTOS E INGRESOS	165
7.2	COSTOS DEL PROYECTO	165
7.3	COSTOS DE PRODUCCIÓN	166
7.3.1	Costos Directos	166
7.3.1.1	Materia Prima	166
7.3.1.1	Materiales Directos	167
7.3.1.1	Mano de Obra	167
7.3.1.1	Insumos	168
7.3.2	Gastos de Fabricación o Costos Indirectos	168
7.3.2.1	Materiales Indirectos	168
7.3.2.1	Mano de Obra Indirecta	169
7.3.2.1	Mantenimiento y Reparación	170
7.3.2.1	Seguros	170
7.4	DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	171
7.5	ANÁLISIS SALARIAL	174
7.6	GASTOS ADMINISTRATIVOS	176
7.6.1	Sueldos y Salarios	176
7.6.2	Servicios Básicos	177
7.6.3	Suministros de Oficina (Ver Anexo 12)	177
7.6.4	Servicio de Internet	178
7.7	GASTOS DE VENTAS	180
7.7.1	Sueldos y Salarios del Departamento de Ventas	180
7.8	GASTOS FINANCIEROS	182
7.8.1	Amortización de la Deuda	182
7.9	RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS	184
7.9.1	Costos Totales del Proyecto con Inflación	184
7.10	DETERMINACIÓN DE COSTOS Y GASTOS UNITARIOS	185
7.11	DETERMINACIÓN DE PRECIOS	186
7.12	INGRESOS DEL PROYECTO.	187
7.12.1	Proyección del Ingreso del Proyecto	187
	CAPÍTULO VIII	188
8	EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO	188
8.1	OBJETIVOS	188
8.2	INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN	188
8.2.1	Estado de Situación Inicial	189

8.2.2	Estado de Resultados	191
8.2.3	Flujo de Caja	193
8.3	INDICADORES DE EVALUACIÓN.	195
8.3.1	Costo de Oportunidad del Capital.	195
8.3.2	Valor Actual Neto. (VAN)	196
8.3.3	Tasa Interna de Retorno (TIR)	199
8.3.4	Periodo de Recuperación de la Inversión.	201
8.4	PUNTO DE EQUILIBRIO	202
8.5	INDICADORES FINANCIEROS	204
CAPÍTULO IX		207
9	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	207
9.1	CONCLUSIONES	207
9.2	RECOMENDACIONES	209
10	BIBLIOGRAFÍA	211
ANEXOS		216
Anexo N° 1 Borrador de Minuta de Escritura de Constitución de la Compañía		2117
Anexo N° 2 Certificado de Origen		220
Anexo N° 3 Transporte Interno.....		222
Anexo N° 4 Transporte Internacional.....		223
Anexo N° 5 Edificaciones.....		224
Anexo N° 6 Vehículo		225
Anexo N° 7 Muebles y Enseres		226
Anexo N° 8 Equipos de Oficina.....		227
Anexo N° 9 Equipos de Cómputo		228
Anexo N° 10 Depreciaciones		229
Anexo N° 11 Amortizaciones		229
Anexo N° 12 Suministros de Oficina.....		230

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 2-1 Características Físicas del Caracol.....	11
Gráfico N° 2-2 Reproducción del caracol.....	17
Gráfico N° 3-1 Bandera del Japón	26
Gráfico N° 3-2 Mapa del Japón.....	26
Gráfico N° 3-3 Escudo de Japón.....	27
Gráfico N° 3-4 Puerto de Tokio.....	37
Gráfico N° 3-5 Principales productos ecuatorianos exportados a Japón año 2010	40
Gráfico N° 3-6 Principales importaciones del Ecuador desde Japón año 2010	44

Gráfico N° 3-7 Demanda de Escargot (Ton).....	49
Gráfico N° 3-8 Producción nacional de Caracol	59
Gráfico N° 4-1 Localización del terreno	74
Gráfico N° 4-2 Flujograma del proceso productivo	82
Gráfico N° 4-3 Estructura Organizacional.....	101
Gráfico N° 5-1 Flujograma de la Fase de Pre-Embarque	106
Gráfico N° 5-2 Proceso de exportación	128
Gráfico N° 5-3 Término CIF	136
Gráfico N° 8-1 Punto de Equilibrio	203

ÍNDICE DE TABLAS

Cuadro N°2-1 Características nutritivas del caracol.....	21
Cuadro N°3-1 Principales productos ecuatorianos exportados a Japón 2010 miles US\$FOB.....	39
Cuadro N°3-2 Principales importaciones del Ecuador desde Japón año 2010 miles US\$CIF.....	43
Cuadro N°3-3 Importaciones de escargot.....	48
Cuadro N°3-4 Cálculo para la proyección de las importaciones japonesas de escargot provenientes de todo el mundo.....	50
Cuadro N°3-5 Proyección de las importaciones japonesas de escargot.....	50
Cuadro N°3-6 Datos históricos de las exportaciones japonesas de escargot a todo el mundo.....	51
Cuadro N°3-7 Cálculo para la proyección de exportaciones japonesas de escargot	52
Cuadro N°3-8 Proyección de las exportaciones japonesas de escargot.....	53
Cuadro N°3-9 CONSUMO NACIONAL APARENTE DEL JAPÓN (2010 – 2020).....	54
Cuadro N°3-10 Consumo per cápita de Japón (2010 – 2020)	55
Cuadro N°3-11 Consumo recomendado (2010 – 2020) ..	56
Cuadro N°3-12 Déficit o superávit del proyecto (2010 – 2020)	57
Cuadro N°3-13 Exportadores ecuatorianos de escargot.....	58
Cuadro N°3-14 Producción histórica de caracol Ecuador	59
Cuadro N°3-15 Cálculos para la proyección de la Producción Nacional de Escargot	60
Cuadro N°3-16 Desarrollo de la Proyección de la Producción Nacional de Escargot	61
Cuadro N°3-17 Proyección de Producción Nacional de Escargot.....	62
Cuadro N°3-18 Datos históricos de la exportación de escargot ecuatoriano	62
Cuadro N°3-19 Proyección de exportaciones de escargot nacional	63
Cuadro N°3-20 Cálculo para la proyección de exportaciones de escargot a nivel mundial.....	64

Cuadro N°4-1 Oferta del proyecto en kg. para el en vío anual.....	69
Cuadro N°4-2 Oferta del proyecto vs. Producción nacional	69
Cuadro N°4-3 Método cualitativo por puntos	76
Cuadro N°5-1 Flujograma de Postembarque	110
Cuadro N°5-2 Ficha técnica.....	114
Cuadro N°5-3Costo del Mercado.....	116
Cuadro N°5-4 Costo de Unitarización.....	117
Cuadro N°5-5 Costo del Certificado de Origen.....	119
Cuadro N°5-6 Costo del Certificado Sanitizado Pall ets.....	119
Cuadro N°5-7 Costo de los Certificados	119
Cuadro N°5-8 Costo Transporte Interno	120
Cuadro N°5-9 Costo Manipuleo de Embarque	121
Cuadro N°5-10 Costo Agente de Carga y de Aduanas	122
Cuadro N°5-11 Costos Transporte Internacional.....	122
Cuadro N°5-12Costo Seguro Internacional	123
Cuadro N°5-13 Costo Factura Comercial	124
Cuadro N°5-14 Costo Lista de Empaque.....	124
Cuadro N°5-15 Costo Certificado Fitosanitario.....	125
Cuadro N°5-16 Costo Conocimiento de Embarque.....	126
Cuadro N°5-17 Costo CORPEI.....	127
Cuadro N°5-18 Comisiones Bancarias	132
Cuadro N°5-19 Precio CIF	133
Cuadro N°5-20 INCOTERMS	135
Cuadro N°5-21 Costo de Exportación.....	138
Cuadro N°6-1Inversión Total	146
Cuadro N°6-2 Activos Fijos Tangibles	147
Cuadro N°6-3 Terrenos.....	147
Cuadro N°6-4 Edificaciones.....	1478
Cuadro N°6-5 Vehículo	1479
Cuadro N°6-6 Maquinaria y Equipo	14749
Cuadro N°6-7 Muebles y Enseres	14750
Cuadro N°6-8 Equipos de Oficina.....	14751
Cuadro N°6-9 Equipos de Cómputo	14751
Cuadro N°6-10 Activos Fijos Intangibles Diferidos	14752
Cuadro N°6-11 Software	14753
Cuadro N°6-12 Gastos de Capacitación.....	14753
Cuadro N°6-13 Gastos de Constitución.....	14754
Cuadro N°6-14 Permisos y Patentes	14754
Cuadro N°6-15 Permiso de Constitución	14755
Cuadro N°6-16 Costo Permiso Sanitario de Funcionamiento	14756

Cuadro N°6-17 Patente de Funcionamiento	14757
Cuadro N°6-18 Trámites	14758
Cuadro N°6-19 Costo Certificado Libre de Venta	14758
Cuadro N°6-20 Estudios y Diseños Definitivos.....	14759
Cuadro N°6-21 Capital de Trabajo.....	14760
Cuadro N°6-22 Fuentes y Usos	14762
Cuadro N°6-23 Plan de Inversiones	14763
Cuadro N°6-24 Amortizaciones	14764
Cuadro N°7-1 Costos de Materia Prima	166
Cuadro N°7-2 Costos de Materiales Directos	167
Cuadro N°7-3 Costos Mano de Obra Directa	167
Cuadro N°7-4 Costo Insumos	168
Cuadro N°7-5 Costo Materiales Indirectos	169
Cuadro N°7-6 Costo Mano de Obra Indirecta.....	169
Cuadro N°7-7Costo de Mantenimiento y Reparación..	170
Cuadro N°7-8Costo Seguros	171
Cuadro N°7-9 Depreciaciones y Amortizaciones.....	172
Cuadro N°7-10 Costos de Producción.....	173
Cuadro N°7-11 Sueldos y Salarios	175
Cuadro N°7-12 Sueldo Administrativo	176
Cuadro N°7-13 Servicios Básicos.....	177
Cuadro N°7-14 Suministros de Oficina.....	177
Cuadro N°7-15 Servicio de Internet	178
Cuadro N°7-16 Gastos administrativos.....	179
Cuadro N°7-17Sueldos y salarios del departamento d e ventas.....	180
Cuadro N°7-18 Gastos de ventas	181
Cuadro N°7-19 Amortización de la Deuda.....	183
Cuadro N°7-20 Resumen de Costos y Gastos	185
Cuadro N°7-21 Costos y Gastos Unitarios	185
Cuadro N°7-22 Determinación de Precios.....	186
Cuadro N°7-23 Proyección del Ingreso del Proyecto	187
Cuadro N°8-1 VAN.....	199
Cuadro N°8-2 TIR	200
Cuadro N°8-3 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)	201
Cuadro N°8-3 Punto de Equilibrio.....	2013

CAPÍTULO I

1 EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

“Proyecto de factibilidad para la exportación de escargot al mercado japonés, en el periodo 2011 – 2020”

1.1 Planteamiento del problema

En el ámbito mundial el Ecuador es considerado como un productor agropecuario potencial, debido a las bondades de tipo ecológico como a la riqueza de sus suelos, disponibilidad de agua, clima y luminosidad solar, lo que le otorga ventajas competitivas respecto a sus países vecinos. Estos elementos permiten al país obtener una variedad de productos tanto nativos como exóticos, los que han dado excelentes resultados y alentadoras perspectivas de mercados, tanto nacionales como internacionales.

Este proyecto está enfocado en aprovechar la producción de escargot dándole un valor agregado, creando así un escargot que sea de calidad exportable, cumpliendo con todos los requisitos y normas legales. La exportación de escargot al mercado de Japón es una oportunidad de negocio, a la vez que se generan fuentes de trabajo, este proyecto servirá para fomentar la explotación e industrialización de este producto en nuestro país. En la actualidad el problema de la producción de proteína animal es que resulte a bajo costo por lo que el caracol constituye un recurso de importancia. El producto de caracoles pueden competir con los bovinos, porcinos y aves de corral, en razón que con bajos costos de instalación, mano de obra y alimentación se logra producir carne de óptima calidad y barata. En consecuencia la competitividad en precios de carne disminuiría considerablemente.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Será factible la exportación de escargot ecuatoriano al mercado japonés?
- ¿Qué tan exigentes son los requisitos del mercado japonés para importar escargot?
- ¿El proyecto ayudará a exportar el escargot al mercado japonés?

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un proyecto a nivel de factibilidad para la producción y exportación de escargot al mercado japonés.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- **Mercado:** Elaborar un estudio de mercado a través del cual se determinará la oferta, demanda, demanda insatisfecha, y los respectivos canales de comercialización.
- **Técnico:** Determinar la localización óptima, tamaño, ingeniería y la respectiva estructura organizacional del proyecto sustentado en el estudio técnico del mismo.
- **Logística:** Establecer los términos de negociación adecuados (INCOTERMS) con lo cual se determinará el proceso logístico de exportación del producto.
- **Financiero:** Realizar un estudio económico financiero por medio del cual se establecerá las inversiones requeridas para el proyecto y su evolución financiera.

1.3.3 HIPÓTESIS

- La exportación del escargot ecuatoriano al Japón cumpliendo los requerimientos y procedimientos nacionales e internacionales, será técnicamente factible y se obtendrá una rentabilidad superior al costo de oportunidad establecido para el proyecto.

1.4 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

Considerando que el proyecto puede generar fuentes de empleo, también ampliará las oportunidades empresariales de los pequeños productores mediante el proceso de comercialización a nivel internacional, además aportará a la economía interna con la captación de capitales y sumar en favor de nuestra balanza comercial, resulta lógico emprenderlo.

Ecuador es un país que tiene la particularidad de contar con diversos climas lo que lo hace apto para la explotación de diversos productos agrícolas, esta característica debe ser aprovechada para nuestro beneficio creando empresas, fuentes de trabajo, captar divisas, abrir nuevos mercados y desprenderse de la dependencia que tenemos con Estados Unidos, al mismo tiempo proporcionar una nueva fuente de ingresos y buscar una autonomía en relación al petróleo que ha sido una fuente importante de divisas en los últimos años.

CAPÍTULO II

2 ANTECEDENTES

2.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Orígenes

“El escargot aparece en la cuenca occidental mediterránea, en la Península Ibérica, sur de Francia, algunos puntos de Italia, Islas Canarias y Madeira. Ha sido introducido por el hombre en el Mediterráneo Oriental, en la Península Ibérica; ocupando la zona de influencia y se ausenta de las franjas norte y oeste peninsulares: Pirineos, Navarra, La Rioja, Burgos, Soria, Palencia, País Vasco, Cantabria, Asturias, Galicia y todo Portugal, excepto el sur. El caracol ha tenido siempre una gran importancia para el hombre, al cual le proporciona un alimento sabrosísimo, sin embargo, el inicio de la relación del hombre con los caracoles es incierto.

Se presume que desde el Paleolítico, aparentemente hace 20 000 años, el hombre ha utilizado como alimento a determinadas especies de moluscos obtenidos de la captura de las poblaciones naturales, tal y como lo demuestran restos de conchas encontrados en las cavernas de hombres prehistóricos. A los griegos les gustaron gastronómicamente los caracoles y científicamente fue descrito con todo detalle por Aristóteles. Los romanos consumían grandes cantidades de estos moluscos y llegaron a engordarlos en recintos cerrados, aplicando los principios fundamentales que rigen los sistemas de producción actual.

Otra aplicación que les daban a estos animales fue como pasta para el tratamiento de mujeres embarazadas, heridas y quemaduras. El consumo de los caracoles es extendido a todos los pueblos conquistados por los

romanos, cuyo abastecimiento se basaba en la recolección natural de estos animales.

Los venecianos los utilizaron con fines curativos, mezclaban jarabe para la tos y caracoles cocinados; además, los usaban para las pecas y la gota, mientras que los caracoles vivos con azúcar servían para las molestias de la garganta inflamada. En la Europa medieval, los caracoles eran criados en conventos y monasterios para consumirlos en cuaresma como una comida especial de la época.

A finales del siglo XVII y comienzo del XVIII, Francia se convirtió en uno de los principales países que desarrollaron la Helicicultura, transformándose en el mayor consumidor de este producto”.¹

“¿Qué es la Helicicultura? La Helicicultura es el arte de criar caracoles con objeto de aprovechar su carne y sus productos, aunque hoy día también puede considerarse el aspecto lúdico, es decir la cría de caracol como hobby o afición. Helicicultura es una palabra compuesta, formada por “helici” que deriva del latín Hélix,-icis, espiral, y “cultura”, cultivo. Helici pues, hace referencia a un género de caracol que tiene la concha en forma helicoidal”.²

Breve Historia del caracol y la Helicicultura

“La utilización del caracol como animal comestible es tan antigua como la misma humanidad. Restos fósiles de moluscos encontrados en cavernas prehistóricas ya lo demuestran. Los romanos fueron, no solo consumidores, sino también importantes criadores, en razón que idearon los primeros recintos conocidos para criar caracoles. Estos tenían secciones separadas

¹ BORJA Diego. Estudio de Prefactibilidad de la Cría de Escargot. Quito – Ecuador. 2001

² Revista de Geografía Universal, edición española del Año II, Volumen IV, nº 5 pág. 552.

para las diferentes especies y ya introdujeron la selección de los mejores especímenes para dedicarlos a la reproducción”.³

El caracol y la Helicicultura en la época romana

“Según Plinio, fue Fulvius Hirpinus el que estableció en Tarquemia, una ciudad toscana no muy lejos de Roma, la primera coclearia o lugar de cultivo, aproximadamente en el año 50 a.C., y en la que engordaban a los caracoles con vino y con salvado, alcanzando una merecida importancia. No solamente se dedicaban en las coclearias a la mejora de las especies nativas de caracoles, sino que en ellas se criaban también otras especies procedentes de Iliria, del norte de África, de Boreales, de Capri y de Liguria.

Aunque algunas especies de estos caracoles son todavía apreciadas, en la actualidad no alcanzan, la estimación que gozaron entre los romanos. Algunos de estos parques de crianza de caracoles se establecieron en Pompeya, junto al Vesubio, donde siglos más tarde los arqueólogos descubrieron miles de conchas que demuestran que el comercio de caracoles en aquella época era un negocio redondo.

Por otra parte, Plinio hablaba ya entonces de los caracoles asados, degustados con vino y servidos como entretenimiento de las comidas. En la Galia romana se tomaban junto con las frutas y los quesos. Según una reciente investigación hecha por la Universidad de Cádiz, los caracoles formaban parte de los ingredientes que contenían las vasijas de Garum (salsa que se usaba como condimento en la época antigua y que era muy

³ FONTANILLAS, J. C. El caracol Biología, Patología y Helicicultura. Edición Mundi – Prensa Primera Edición. (1989), pág. 83

apreciada) que se han encontrado en los restos de un pecio de época romana hundido en la Costa Mediterránea”.⁴

El caracol en la Edad Media y en la Edad Moderna

“También fue una época de apogeo de los caracoles la Edad Media, en la que se consumían en abundancia, entre otras razones porque esa “carne” era apta para la abstinencia cuaresmal. Se comían los caracoles fritos con aceite y cebolla, en brochetas o hervidos, y en algunos monasterios europeos fue un plato habitual. Parece ser, que a principios del siglo XVIII, el caracol desapareció de las mesas nobles. Fue un político y gastrónomo francés, Talleyrand, quien volvió a ponerlo de moda. Su resurgimiento llegó porque le pidió a su jefe de cocina que los preparara para la cena que ofreció al Zar de Rusia. Desde ese momento, la fama de los caracoles volvió a correr como la pólvora por toda Europa.

El caracol y la Helicicultura en la época actual

Hasta hace poco la actividad helicícola se limitaba a la simple búsqueda de caracoles, la mayoría de las veces para consumo propio o bien para vender en mercados. A partir del siglo pasado, las cualidades gastronómicas del caracol empezaron a ser tan apreciadas que pasó a convertirse en un alimento muy solicitado, y ya en los años 60 comenzaron los primeros intentos de cría del caracol por parte de criadores particulares en instalaciones rústicas al aire libre.

Como ejemplo, podemos citar que en Logroño se consume la sopa de caracoles a la riojana el día de San Juan; en Huesca y en otros puntos de

⁴ CUELLAR, R. y CUELLAR, M. C. Helicicultura, Cría moderna de caracoles, Ediciones Mundi - Prensa, Madrid, España.

Aragón, el día de San Jorge se consumen asados con ajo y aceite; en Álava, el 28 de abril, día de San Prudencio, se elabora un plato muy típico que consiste en introducir una minúscula seta dentro del caracol; en Mallorca toman caracoles con pollo el 3 de mayo, fiesta de la Invención de la Santa Cruz.

En Lleida se celebra la fiesta del caracol de Lleida, en la que destacan los desfiles de las peñas y las carreras de caracoles. En 2006 ha cumplido su XXVII aniversario y ha sido declarada Fiesta de Interés Turístico Nacional en el 2005. El Aplec del caracol 2006 se ha desarrollado durante los días 20, 21 y 22 de mayo, en donde los 12.000 miembros de sus aproximadamente 100 peñas, con sus allegados, han consumido más de 100 toneladas de caracol.

En otras Comunidades Autónomas se permite su recolección, y en alguna otra se está tramitando su protección. En el lado de la oferta podemos afirmar que la Helicicultura era algo totalmente nueva y desconocida, y que los empresarios agrarios, siempre conservadores, y que eran los que podían haber puesto en marcha iniciativas de producción, no se han caracterizado precisamente en este país por intentar innovar con nuevos productos.

Por otro lado, aquellos valientes emprendedores que se lanzaron con buena voluntad, tuvieron que luchar con más inconvenientes de los que pudieron aguantar, siendo el mayor de todos los grandes desconocimientos que había sobre las técnicas de producción y la total ausencia de centros de formación de Helicicultura.

El mercado estaba abastecido con la oferta de carne tradicional: ternera, cerdo, pollo, etc., y no eran muy bien recibidas las innovaciones en cuestión de gastronomía. El otro sector de gran demanda hoy día es el de la

restauración, que por aquellos entonces no representaba ni una sombra de lo que es hoy día”.⁵

2.2 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

2.2.1 Características Generales del caracol

“Con el nombre de caracoles se designa a la mayoría de moluscos pertenecientes a la clase Gastrópodos; Desde el punto de vista taxonómico los Helícidos se pueden situar dentro de la escala zoológica de la siguiente manera:

- Reino: Animal.
- Subreino: Metazoos.
- Tipo: Moluscos (del latín mollus = blando), cuerpo blando, sin esqueleto interno.
- Clase: Gasterópodos o Gastrópodos (gaster, gasterós o gastrós = vientre y podos = pie), animales que se desplazan arrastrándose sobre el vientre.
- Subclase: Eutineurus, los conectivos pleuro viscerales no están cruzados y son muy cortos.
- Orden: Pulmonados, respiran aire por medio de una cavidad pulmonar o pseudopulmón.
- Suborden: Estilomatóforos, ojos en los extremos de los tentáculos superiores.
- Familia: Helícidos, concha en forma helicoidal”.⁶

⁵ www.escargots.com

⁶ CUELLAR, R. y CUELLAR, M. Helicicultura. Cría moderna de caracoles. Ediciones Mundi Prensa, Madrid, España. Pág. 1

“El caracol es un molusco gasterópodo, es decir un animal de cuerpo blando que carece de esqueleto, cuyo sistema de locomoción es ventral, su respiración pulmonar es protegida por una concha externa.

Morfológicamente tiene tres partes:

- Cabeza
- Pie
- Masa visceral

En la cabeza están la boca, tentáculos y poro genital. Como prolongación de la cabeza se encuentra el pie que es una masa carnosa. En la parte media superior derecha del pie desembocan los orificios respiratorio y excretor o ano. La masa visceral está situada por encima del pie por la concha y formada por los aparatos digestivo, circulatorio, genital, respiratorio y excretor.

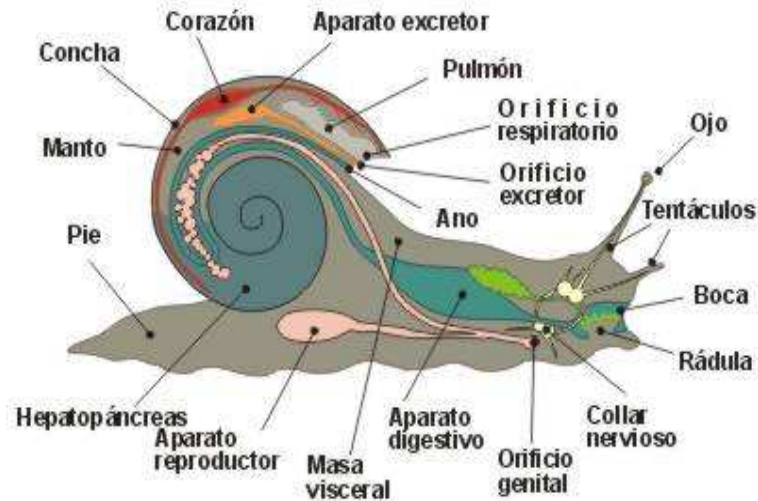
2.2.2 Características Físicas del Caracol

Los caracoles se mueven como los gusanos, alternando contracciones y elongaciones de su cuerpo, con una proverbial lentitud. Producen mucus para ayudarse en la locomoción reduciendo así la fricción.

Esta mucosidad contribuye a su regulación térmica, también reduce el riesgo del caracol ante las heridas, las agresiones externas, notablemente las bacterianas y fúngicas, ayudándoles a mantenerse lejos de insectos potencialmente peligrosos como las hormigas.

El mucus sirve además al caracol para desembarazarse de ciertas sustancias como los metales pesados y entra también en la composición de la cubierta.

Gráfico N° 2-1 Características Físicas del Caracol



Cuando se retrae en su concha, secreta un tipo especial de mucosidad que se polimeriza, para cubrir la entrada de su caparazón con una estructura llamada opérculo. Es similar en algunas especies de babosas, algo parecido a una cáscara debajo de su piel superior para prevenirlas de desecarse por completo.

El opérculo de algunos caracoles tiene un olor agradable cuando es quemado, por eso a veces es usado como un constituyente del incienso. Este opérculo suele ser fino en las especies terrestres y en otras como las marinas, muy mineralizado”.⁷

2.2.3 Morfología Externa

“El caracol desde un punto de vista anatómico está constituido por la concha y el cuerpo.

⁷ESTRADA Luis Patricio. Producción, exportación y formas de entrada del caracol ecuatoriano en el mercado internacional. Quito – Ecuador. 2007. Pág. 14.

Concha: descripción y función

La concha es univalva, globosa y arrollada en espiral en distintos planos alrededor de un eje columelar compacto o hueco. Posee un extremo superior o ápice y otro inferior u ombligo, situado bajo el borde terminal o peristoma.

La concha con 4 ó 5 espiras, presenta estrías o líneas de crecimiento paralelas al eje y bandas coloreadas perpendiculares a las estrías. El límite entre las espiras se denomina línea de sutura.

Estructuralmente la concha está constituida por tres capas; una externa o periostraco, compuesta por una fina película de materia orgánica o conquiolina, otra media o mesostraco formadas por láminas prismáticas impregnadas de compuestos cálcicos cristalizados (tipo calcita) en el seno de una matriz proteica y otra interna o endostraco, formada alternativamente por láminas superpuestas de carbonato cálcico cristalizado (tipo aragonito) y conquiolina.

La función principal de la concha es defensiva frente a las condiciones ambientales adversas (calor, frío, viento, luz, etc.) y a depredadores. Es asimismo, un eficaz elemento de protección frente a los cambios de humedad ambiental, dada la gran sensibilidad del caracol hacia ellos, los cuales son capaces de afectar a la coloración e incluso a la resistencia de la concha.

Un ambiente húmedo la oscurece y hace frágil, mientras que un ambiente seco la aclara y endurece. La acción defensiva de la concha, se realiza al permitir que el animal se refugie en su interior mediante la acción de varios músculos, y en especial el columelar.

Cuerpo: partes constituyentes

El cuerpo recubierto por el tegumento, presenta tres partes características: cabeza, pie y masa visceral. En la cabeza se distingue la presencia de cuatro tentáculos, los dos superiores, son más largos y poseen en su extremo superior los órganos visuales u ojos. Los inferiores, bastante más cortos, tienen funciones olfativas y táctiles. La cabeza posee también la boca y el orificio genital, situado detrás de la base del tentáculo superior derecho. La cabeza se separa del pie por un ligero estrechamiento equiparable a un cuello.

El pie es la parte del cuerpo sobre la que reposa el saco visceral, tiene forma alargada y representa la mitad del peso corporal. Presenta una estructura de fibras lisas y capacidad secretora de sustancias mucosas (mucina) procedentes de glándulas del pie, lo que permite al animal un desplazamiento reptante lento pero potente. En la parte superior de la región media del pie desembocan los orificios respiratorios, excretores y digestivos.

La concha está fuertemente unida al pie por el músculo columeral, único músculo impar de los Gastrópodos. El saco visceral está representado por una especie de bolsa, apoyada sobre el pie que contiene la masa visceral. La masa visceral está situada por encima de la cabeza y del pie, está totalmente cubierta por la concha y alberga el aparato digestivo, circulatorio, genital y excretor. La parte del cuerpo que permanece fuera de la concha cuando el animal se encuentra en actividad, está representada casi en su totalidad por la cabeza y el pie, mientras que el saco visceral permanece dentro de la concha.

El cuerpo del caracol podría considerarse constituido como una doble bolsa, una interior musculosa y otra exterior de revestimiento o cutánea, que recibe el nombre de “manto o palio” en su parte dorsal y se extiende marginalmente

a la concha, formando una cavidad llamada “cavidad paleal” que comunica con el exterior por medio de un orificio llamado pneumostoma, el cual se abre a la derecha del borde de la concha.

Sobre toda esta capa cutánea se encuentran numerosísimas glándulas mucígenas que segregan un moco llamado comúnmente “baba”, con función protectora, lubricante y gran poder hidrófilo.

La secreción de glándulas situadas en el manto contiene sustancias especiales y conquiolina que se solidifican en contacto con el aire, dando lugar a la concha.

La concha del caracol no es una parte integrante del cuerpo, sino, tal y como hemos indicado, solamente producto de la secreción del manto y adherida al cuerpo mediante el músculo columelar.

2.2.4 Anatomía interna: Descripción y función

El caracol presenta una organización fisiológica y una diferenciación de órganos.

Aparato digestivo

El aparato digestivo comienza en la boca, se continúa con un bulbo bucal musculoso provisto de una mandíbula denticular quitinosa, con una lengua recubierta de una lámina córnea denominada rádula. En la base de la rádula se encuentra un odontóforo cuya función es la de regenerar continuamente esta estructura radular.

A continuación del bulbo se encuentra la faringe, seguida del esófago y de un estómago voluminoso, fusiforme rodeado por dos glándulas salivares

blanquecinas y multilobuladas, que desembocan en el bulbo bucal. El intestino que parte de estómago es muy largo y sufre la flexión ventral con lo cual el ano se aproxima hacia la boca.

Aparato circulatorio

Lo constituye principalmente el corazón, el cual consta de una aurícula periforme en posición craneal y de un ventrículo alargado en posición caudal. El corazón está situado en posición dorsal y está protegido por el pericardio. El resto del aparato circulatorio lo integran los vasos sanguíneos. El ritmo cardiaco oscila entre 20 y 35 contracciones por minuto a 38°C y entre 8 y 1 en épocas de letargo invernal.

Aparato respiratorio

El principal órgano respiratorio se halla constituido por la cavidad paleal, saco pulmonar que comunica con el exterior por el orificio respiratorio. Los caracoles disponen además de un mecanismo respiratorio cutáneo muy importante. La cavidad paleal, tiene capacidad para reproducir movimientos inspiratorios y espiratorios con un ritmo de 3-4 movimientos por minuto. La respiración pulmonar se completa por la respiración cutánea, que puede llegar a representar el 80% de la respiración total.

Aparato excretor

Presenta un solo riñón u órgano de Bojanus de color amarillento. Tiene forma triangular y en él pueden diferenciarse, fundamentalmente, dos partes, una excretora y otra de acumulación, formada esta última por una vejiga de la que sale un canal excretor que desemboca en la cavidad paleal junto al ano.

Sistema Nervioso

El sistema nervioso está formado por dos partes: el sistema central y el sistema simpático. El sistema nervioso central está constituido por un conjunto de pares ganglionares localizados en la cabeza del animal, formando el collar periesofágico. Este collar lo integran los ganglios cerebroideos, pleurales y pedios, formando el complejo cerebro-pleuro-pedio.

El sistema simpático inerva casi la totalidad del aparato digestivo.

Está integrado por un par de ganglios bucales situados bajo el bulbo bucal y unido entre sí por dos cordones que los comunican con los ganglios cerebroideos. Los ganglios cerebroideos inervan los tentáculos, labios y boca, mientras que los restantes ganglios inervan la cavidad paleal, saco visceral, pie y músculo columelar”.⁸

Órganos de los sentidos

“Se les consideran a los táctiles, oculares y de equilibrio. Los táctiles se encuentran repartidos por los tentáculos, labios y borde del pie. Los oculares se encuentran en el extremo de cada uno de los tentáculos mayores y constituyen una fotorreceptora con muy pocos poderes visuales capaces de diferenciar la luz de la oscuridad y los objetos de escasa coloración a una distancia de 2 a 6 mm.

⁸ FONTANILLAS, J. C. El caracol Biología, Patología y Helicicultura. Edición Mundi – Prensa Primera Edición. (1989), pág. 18-23

Aparato reproductor

Estos moluscos son hermafroditas incompletos, es decir, poseen órganos sexuales masculinos y femeninos, pero necesitan de otro ejemplar para reproducirse. Para la fecundación debe haber copula, momento en el cual hay un intercambio de esperma y son receptados por los óvulos y se forma el embrión.

Gráfico Nº 2-2 Reproducción del caracol



Caracoles antes de la copula .



Caracoles copulando.

La reproducción de los caracoles comprende de cinco fases: 1. Cópula. 2. Fecundación. 3. Puesta 4. Incubación 5. Eclosión”.⁹

2.3 ESPECIES DE MAYOR CONSUMO

“Hélix Aspersa Máxima

- Nombre común: Gross Gris.
- Tamaño: de 40 a 45 mm. De largo.
- Peso es de 18 a 25 gramos.
- Concha con 4 o 5 espirales.
- Madurez sexual a los 7-9 meses.

⁹ VÁSQUEZ, J. Producción y Comercialización de Escargot. Primera Edición, 2005, pág. 58.

- Tiempo de vida de 2 a 3 años.
- Reproducción de 3 a 4 veces por año.
- La hibernación de 1 a 2 meses y un mes de estibación.
- Ponen de 120 a 180 huevos según la edad.
- Demanda mayor.

Hélix Aspensa Muller

- Nombre común: Pettit Gris.
- Tamaño de: 30 a 40mm. De largo.
- Peso es de 12 a 18 gramos a los 6-7 meses.
- Concha con 4 o 5 espirales.
- Madurez sexual a los 12-18 meses.
- Deposita de 80 a 100 huevos.
- Tiempo de vida de 3 años.
- Hibernación de 1 a 2 meses y un mes de estibación.
- Demanda mayor.

Hélix Pomatia

Nombre Común: Caracol de Borgoña o caracol de las Viñas.

Tamaño de: 40 a 45 mm. De largo.

30 a 35 mm. De alto.

32 a 48 mm. De ancho.

Peso de 38 a 50 gramos a los 24 meses.

Color rojizo tirando a pardo.

Concha con 5 espirales.

Madurez sexual a los 5-6 meses.

Tiempo de vida de 8 a 10 años.

Reproducción de 2 veces por año.

Deposita de 60 a 80 huevos.

Hibernación de 5 a 6 meses y un mes de estibación.

Demanda buena.

Difícil domesticar.

Anchantina Fulia

- Nombre común: Caracol gigante africano
- Tamaño 208 mm. De largo.
- Demanda poco.
- Ponen hasta 700 huevos.
- Difícil de domesticar.
- Caracol comestible que se vende en forma de conserva.

Hélix Vermiculata

- Nombre común: Caracol de monte.
- Tamaño de 25 mm. De largo.
- Peso de 8 a 15 gramos.
- Concha sin espiral.
- Madurez sexual a los 5-6 meses.
- Tiempo de vida de 5 a 10 años.
- Reproducción de una vez por año.
- Hibernación de 5 a 6 meses y un mes de estivación.
- Demanda poco.
- Difícil de domesticar.

Hélix Locorum

- Nombre común: Caracol turco.
- Tamaño de
 - 30 a 45 mm. De altura.
 - 40 a 45 mm. De ancho.
- Peso de 40 a 45 gramos.
- Color castaño o marrón.

- Deposita de 60 a 80 huevos.
- Se encuentra en terrenos con flora mediterránea.
- Demanda estimable.

Hélix Hortensis

- Nombre común: caracol de huerta.
- Tamaño de
 - 13 a 20 mm. De altura.
 - 14 a 20 mm. De ancho.
- Peso de 20 a 25 gramos.
- Color amarillento con 4 o 5 franjas delgadas de color marrón.
- Deposita de 40 a 60 huevos.
- Incubación de 15 a 20 días.
- Se encuentra en huertos, jardines, sobre todo en bosques sombríos y húmedos.
- Calidad poco apreciada.

Hélix Memoralis

- Nombre común: Caracol de jardín.
- Tamaño de
 - 12 a 28 mm. De altura.
 - Peso de 25 a 30 gramos.
- Color pardo amarillento con 1-5 franjas transversales y 5 estrías longitudinales.
- Deposita de 50 a 80 huevos.
- Incubación de 15 a 20 días".¹⁰

¹⁰ MORASCO, Murciano. Elevage Des Escargots, Segunda Edición, Ediciones de Vecchi Francia

2.4 CARACTERÍSTICAS NUTRITIVAS DEL PRODUCTO

“El caracol tiene valor proteico considerable, superior al de las ostras y al de los huevos de ave, y un contenido en sales minerales prácticamente doble al de la carne de vaca y de ave, y ante todo merece poner el relieve la escasísima cantidad de grasa en su carne.

El notable valor nutritivo de los caracoles se ha puesto de relieve en un detallado estudio de Ubertelle-Maletto-Ginecioli sobre la composición químico-bromatológica de algunas especies comestibles de caracoles.

Cuadro N° 2-1 Características nutritivas del caraco I

Componentes (g en 100g de sustancia seca)	Caracol
Contenido proteico	12,61
Contenido graso	0,56
Sales	1,86
Agua y otras sustancias	84,97
Níquel	0,77
Cobalto	0,23
Boro	0,11
Cobre	0,69
Magnesio	0,03
Aluminio	0,18
Plomo	trazas
Estaño	trazas. ¹¹

Fuente: <http://www.escargots.com.br/esp/comercio.html>

¹¹ <http://www.escargots.com.br/esp/comercio.html>

2.5 DERIVADOS DEL PRODUCTO

Del caracol se derivan algunos subproductos, entre los cuales están:

- a) Huevos que se los vende como caviar blanco.
- b) Conchas
 - Que son utilizadas para elaborar balanceados por su alto contenido de calcio.
 - Los artesanos utilizan para la fabricación de objetos como collares o adornos.
- c) Las vísceras y heces se las utiliza como abono orgánico previa descomposición.
- d) La baba es utilizada en la cosmética y la medicina.

2.6 USOS DEL PRODUCTO

Al escargot se lo puede usar como:

- a) Consumo directo como carne.
- b) La producción como pie de cría o para engorde.
- c) Consumo combinado con hortalizas u otros productos vegetales.
- d) En conservas o enlatados acompañado de salsa, aceites o licores.
- e) Carnada para pesca.
- f) Alimento para otros animales como aves y peces.
- g) En cosmética, el valor de su baba es indiscutible.
- h) Al ser introducidos en zonas contaminadas, contribuye a su saneamiento.
- i) Estos moluscos son auténticos medidores del grado de contaminación del terreno”.¹²

¹²VÁSQUEZ, J. Producción y Comercialización del Escargot, Primera Edición, 2005, pág.35.

2.7 FISIOLÓGÍA DE LA REPRODUCCIÓN

Cópula.- El aparato genital está en la parte derecha de la cabeza, intercambian gametos, la copulación dura de 12 a 24 horas.

Fecundación.- El fenómeno dura aproximadamente dos horas y cuando termina el apareamiento se observa una especie de hilos muy parecidos a la fibra óptica que salen de una cavidad de uno de los caracoles, lo cual constituye la esperma. Los gametos se fecundan de los 6 a los 10 días.

Puesta.- Después de la fecundación el caracol excava un nido de 3 cm. a 6cm. de profundidad pasa enterrado la cabeza por 24 a 48 horas y ponen de 180 a 300 huevos según la especie al finalizar la puesta.

Incubación.- Una vez puesto los huevos se demoran de 15 a 40 días en la incubación dependiendo de la temperatura.

Eclosión.- Los huevos eclosionan entre los 15 a 40 días. Los pequeños caracoles después de salir de los huevos y comerse el resto de los mismos, por el lapso de 5 a 10 días, alcanzan el tamaño y la fortaleza necesaria para salir de la cámara, lo primero que hacen es buscar comida.

2.8 FASES DE CRECIMIENTO

Reproducción.- Es la fase más importante y se puede manejar de diversas formas de las cuales se rescatan dos principales: la reproducción continua y la reproducción controlada.

- **Reproducción Continua.-** En este método a los caracoles se los mantiene por un año como reproductores, teniendo un promedio de 3

posturas, luego de este periodo se lo descarta y se lo reemplaza con nuevos reproductores.

- **Reproducción Controlada.**- La densidad es la misma que la anterior la variante es que después de cada postura se retira a los caracoles, se les alimenta por dos o cuatro semanas y se los induce a hibernar por un mes quitándoles las condiciones adecuadas de vida; luego de esto, se les despierta y se les da de comer para que dentro de un mes el caracol empiece a copular y poner huevos.

Incubación.- En esta fase se tiene una estantería que nos permita introducir las tarrinas conteniendo los huevos. Es aconsejable fechar la entrada de las tarrinas a la incubación y revisar semanalmente el contenido para sacar los caracoles ya eclosionados.

2.9 CONSEJOS DE PREVENCIÓN

- El lugar donde se vaya a poner los caracoles debe estar libre y protegido contra depredadores.
- Desinfectar las cajas antes de poner a los caracoles dentro de ellas.
- La tierra para las caracoleras debe estar esterilizada.
- Limpieza diaria, retirando los excrementos, los caracoles muertos, el balanceado y hortalizas pasadas.

CAPÍTULO III

3 ESTUDIO DE MERCADO

3.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

3.1.1 Objetivo General del Estudio de Mercado

- Realizar un Estudio del mercado de Japón como país de destino.

3.1.2 Objetivos Específicos del Estudio de Mercado

- Determinar y proyectar la demanda total de escargot en el mercado Japonés.
- Determinar y proyectar la oferta total de escargot en Japón.
- Establecer la demanda insatisfecha de escargot en el mercado japonés.
- Aplicar estrategias del comercio exterior para el proceso de comercialización de escargot al mercado japonés.
- Investigar a los productores de escargot en el Ecuador.

3.2 METODOLOGÍA DEL ESTUDIO DE MERCADO

La metodología aplicada será la del consumo aparente, en razón que existe información confiable e histórica, por lo que se podrá analizar la producción nacional, las importaciones y las exportaciones de escargot a Japón.

3.3 ANTECEDENTES DE JAPÓN

Gráfico N° 3-1 Bandera del Japón

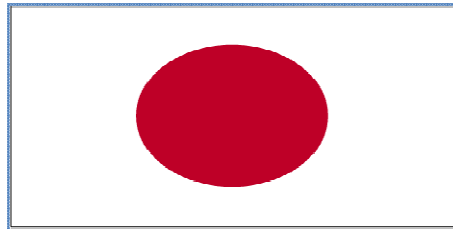


Gráfico N° 3-2 Mapa del Japón



3.3.1 Geografía de Japón

Japón es un Archipiélago compuesto por 374.744 km² de ISLAS y 3.091 km² de AGUA y conformado por más de seis mil islas que se extienden a lo largo de la costa Asiática este del Océano Pacífico y en los archipiélagos de Ryukyu, Izu y Ogasawara, Japón está ubicado en el Continente de Asia. El país está ubicado al noreste de China y de Taiwán (separado por el Mar de China Oriental), levemente al este de Corea (separado por el mar del Japón) y al sur de Siberia, Rusia. Como se encuentra situada en una zona de mucha actividad Volcánica resultan frecuentes temblores de pequeña

magnitud y actividad volcánica ocasional. Terremotos destructivos ocurren varias veces cada siglo, resultando a menudo en Tsunamis.¹³

3.3.2 Población de Japón

Tiene 127,55 millones de habitantes.¹⁴ Japón sufre en la actualidad de un descenso en su índice de natalidad (1,3 hijos por mujer), causado entre otras razones por el elevado costo de criar y educar a un hijo. Si a lo anterior se le añade el hecho de que posee el tercer puesto en la población longeva del mundo (82,07 años¹⁵), la combinación de menos nacimientos con decesos más tardíos, hace temer por la viabilidad de su sistema de pensiones y la disponibilidad en el futuro de mano de obra suficiente. La tasa de natalidad (nacimientos/1000 habitantes) es de 7.64 (2010 est.).¹⁶

La tasa de mortalidad (muertes/1000 habitantes) es de 9.54 (2010 est.).¹⁷

3.3.3 Gobierno de Japón

Gráfico N° 3-3 Escudo de Japón



El gobierno es sumamente centralizado y burocrático. Se puede distinguir:

¹³ http://lcwebz.loc.gov/cgi-bin/a_country_study_japan_geography.html

¹⁴ <http://www.embargentina.or.jp/info/geograph.html>

¹⁵ <http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2102rank.html>

¹⁶ <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx/jp.html>

¹⁷ [Http://www.cia.gov/library/publications/the-worl-factbook/rankorder/2105rank.html](http://www.cia.gov/library/publications/the-worl-factbook/rankorder/2105rank.html)

- **El gobierno central:** Japón es una monarquía constitucional, en la cual las personas mayores de 20 años pueden votar en sufragio universal. Tradicionalmente el Emperador es un representante simbólico de la nación, careciendo de poder real en asuntos de gobierno, con funciones meramente ceremoniales, cumpliendo el rol de ser la cara pública del gobierno. En la práctica, es una democracia parcial o parlamentaria, el pueblo no vota a un presidente, sino a los miembros del Parlamento y éstos, a su vez, votan a un Primer Ministro de entre uno de ellos.
- **El gobierno local:** Los gobernantes de cada prefectura son elegidos por el pueblo, pero su independencia está limitada por el presupuesto que el gobierno central destina a cada prefectura.
- **La burocracia:** Los burócratas o funcionarios públicos, sobreviven a los cambios de gobierno. Planean e implementan las políticas que decide el gobierno. Los burócratas tienen una cierta influencia en las decisiones del gobierno y los ministerios marcan las normas para todo el país. Lo cual causa cierta rigidez que no siempre beneficia a los gobiernos locales, que a veces tienen necesidades diferentes de una prefectura a otra. Los burócratas de los ministerios mantienen reuniones con diferentes grupos de interés con los que trabajan estrechamente, solicitando o proponiendo reformas que beneficien al país.¹⁸

3.3.4 Economía de Japón

La economía japonesa crecerá 1.5% en términos reales durante el año fiscal 2011, una baja respecto al actual periodo en que se espera el alza de 3.1% (indicó la Oficina del Gabinete de Japón). La baja se atribuyó al consumo privado que se mantiene débil mientras siguen en descenso los efectos de

¹⁸ <http://www.sangiin.go.jp/eng/law/index.html>

los programas de estímulo que aplicó en el 2010 el gobierno. Para el año fiscal 2011, que inicia en abril, se prevé que para mediados del año siguiente el índice de precios se mantenga sin cambio, luego de su caída en cifras anualizadas, pero sin que signifique la detención de la crónica deflación japonesa. La cifra de crecimiento de 3.1% para el 2011 es una actualización del pronóstico previo que se ubicaba en 2.6%, y se originó en el crecimiento de la producción doméstica gracias a la política gubernamental de estímulos. El fin de esos programas, que incluyó subsidios para la compra de automóviles y aparatos domésticos amigables con el medio ambiente, afectará la expansión de la economía.¹⁹

El Producto Interior Bruto (PIB) de Japón ha crecido el primer trimestre de 2010 un 1,2% respecto a los últimos tres meses de 2009. El Gobierno ha explicado el aumento mediante dos incrementos: el de las exportaciones y el del consumo interno. Eso, concluye el Ejecutivo, permite al archipiélago continuar siendo la segunda economía del mundo por delante de su rival asiático y, a su vez, principal comprador: China.

Se trata del cuarto trimestre consecutivo de crecimiento del PIB. El año pasado, a pesar de remontar a partir del segundo trimestre, Japón cayó brutalmente en el primero. El resultado fue que, aun creciendo tres trimestres de cuatro, en el ejercicio de 2009 la economía nipona retrocedió un 5,2%. Los analistas prevén, no obstante, que el PIB de China rebasará al de Japón, convirtiéndose Pekín en la segunda economía del globo. El porcentaje de ingreso per cápita es de 7.5.²⁰

La banca, seguros, bienes raíces, venta al por menor, el transporte y las telecomunicaciones son las principales industrias. Tiene una gran capacidad

¹⁹ <http://espanol.doingbusiness.org/data/exporeconomies/japan.html>

²⁰ <http://www.eluniversal.com.mw/notas/732295.html>

industrial y es el hogar de algunos de los mayores, mejores y más avanzados tecnológicamente productores de vehículos de motor, equipos electrónicos, máquinas herramientas, acero y metales no-ferrosos, barcos, productos químicos, textiles y alimentos procesados. La construcción ha sido durante mucho tiempo una de las más grandes industrias, con la ayuda de contratos públicos en el sector civil por miles de millones de dólares. Ha elevado la libertad económica, la cooperación entre gobierno e industria, el énfasis en la ciencia y la tecnología, y una fuerte ética de trabajo han contribuido al crecimiento económico. Características notables de la economía de este país, incluyen una fuerte unidad entre productores, manufactureros y distribuidores, reunidos en grupos conocidos como keiretsu y la relativamente baja competencia internacional en los mercados internos. Existen varias modalidades laborales, tales como la garantía de empleo vitalicio en las grandes corporaciones.

Algunas de las compañías más grandes del país incluyen a Nintendo, Toyota Motor, NTT DoCoMo, Canon, Honda, Takeda Pharmaceutical Company, Sony, Nippon Steel, Tepco, Mitsubishi Estate, y Seven & I Holding. Es el hogar de algunas de las entidades bancarias más grandes del mundo por activos bancarios.²¹

3.3.5 Historia de Japón

“El archipiélago japonés está situado frente a la costa oriental del continente asiático, forma un estrecho arco de 3.800 Km. de longitud, extendiéndose desde el paralelo 20+ 25' al 45+ 33' de latitud norte. La superficie total de Japón es de 377.815 Km. cuadrados, ligera mente superior a la del Reino Unido, pero sólo una novena parte de la extensión de la India y veinticinco veces menor que la de los Estados Unidos, lo que representa menos de un

²¹ <http://www.moneyweek.com/file/26181/why-germanys-economy-will-outshine-japan.html>

0,3 % de la superficie total de la tierra. El archipiélago está formado por cuatro islas principales: Honshu, Hokkaido, Kyushu y Shikoku (de mayor a menor), una serie de cadenas de islas y unas 3900 islas menores. Honshu representa, más o menos, el 60 % de la superficie total.

Las islas japonesas forman parte de la gran cadena de montañas que se extienden desde el Sudeste asiático hasta Alaska. Por un lado, esto ha dotado a Japón de una costa alargada y rocosa con muchos puertos pequeños pero excelentes. Por otro lado, se han formado gran cantidad de zonas montañosas con numerosos valles, ríos que fluyen velozmente y lagos de aguas cristalinas. Las montañas constituyen el 71% de la superficie total de Japón, según un estudio adelantado en 1972, por el Instituto de Estudios Geográficos del Ministerio de la construcción.

Más de 532 de estas montañas tienen una altitud superior a los 2.000 metros. La más alta es el Monte Fuji, cuyo cono perfecto se eleva a unos 3.776 metros. Aunque no se han producido erupciones en él desde 1707, el monte Fuji está clasificado como uno de los 77 volcanes activos del Japón. Estos proporciona al país una de sus diversiones más placenteras: las fuentes termales, que alimentan numerosas estaciones de aguas termales atraen a millones de japoneses de vacaciones en busca de descanso y esparcimiento. Junto a esta actividad volcánica, Japón se ve sometido a movimientos sísmicos y a algunos terremotos ocasionales.

La complejidad de la topografía de Japón proporciona a la tierra un gran belleza y escenario de dramáticos contrastes: lagos formados por aguas del deshielo en medio de las montañas; gargantas rocosas y ríos turbulentos; picos graciosos y graciosas cascadas. Todos estos accidentes topográficos constituyen una fuente de inspiración y deleite tanto para los japoneses como para los visitantes extranjeros.

Clima

Las islas del Japón están situadas en la zona templada y constituyen el extremo nororiental de la región de los monzones que se extiende desde Japón hasta la India, pasando por la Península de Corea, China y el Sudeste Asiático. El clima es generalmente suave aunque varía constantemente de una región a otra, debido en gran parte a las corrientes de aire continental del noroeste, que dominan en el periodo estival.

Hay cuatro estaciones claramente diferenciadas en la mayor parte de Japón. El verano, que es cálido y húmedo, comienza a mediados del mes de julio y está precedido por una estación de lluvias que suelen durar un mes, excepto en Hokkaido, la isla más septentrional de entre las más importantes y en la que no existe esta estación de lluvias. Los inviernos suelen ser suaves en la costa del pacífico, con muchos días soleados, mientras que la costa del mar de Japón tiende a estar cubierta de nubes.

La primavera y el otoño son las mejores estaciones del año, con días suaves y sol brillante en todo el país, aunque septiembre trae consigo tifones capaces de azotar el interior con sus lluvias torrenciales y fuertes vientos. Las lluvias son abundantes, variando entre los 1.000 y los 2.500 milímetros anuales.

Tokio, la capital de Japón, disfruta de inviernos relativamente moderados con un bajo índice de humedad y nevadas ocasionales, que contrastan con las elevadas temperaturas y humedad de los meses veraniegos. La combinación formada por abundantes lluvias y clima templado en la mayor parte del archipiélago origina bosques frondosos y una rica vegetación que

cubre todas las campiñas. La compleja topografía japonesa representa un contraste con su relativamente benigno clima.”²²

3.3.5.1 El nacimiento del Japón moderno

“En 1868, el gobierno imperial de Meiji se estableció en la capital Tokio. Este fue un gobierno constitucional absolutamente nuevo. Japón se introduciría en un proceso de modernización rápido. Las culturas occidentales penetrarían en Japón rápidamente y se asimilaría rápidamente por los habitantes.

Se creó el sistema postal; los servicios de ferrocarriles y portuarios se inaugurarían. Se puede decir que la revolución industrial de Japón se concluiría rápidamente antes del final de la era Meiji que no duraría más que cuarenta y cinco años. Tras la segunda guerra mundial, se llevaron a cabo verdaderas reformas para transformar a Japón en una verdadera democracia.

3.3.5.2 El Japón de hoy

Japón, aislado del mundo exterior durante más de tres siglos, creó una cultura y unas tradiciones únicas. Después una ola de modernidad sacudió el país en el momento de la restauración de Meiji en 1868. En la actualidad Japón es uno de los principales países industrializados.

El modo de vida de los japoneses está considerado como elevado por varios métodos de medida. Actualmente, los japoneses son cada vez más proclives a adoptar el modo de vida occidental, particularmente en lo que se refiere al mobiliario y a la alimentación. El alto nivel de higiene, al igual que el índice de criminalidad excepcionalmente baja es especialmente destacable.

²² <http://www.embargentina.or.jp/guia/pdf/guianegocios2007.pdf>

3.3.6 Entorno Económico

La economía de Japón es un floreciente complejo de industria, comercio, finanzas, agricultura y todos los demás elementos de una estructura económica moderna. La economía de la nación se encuentra en una avanzada etapa de industrialización, con el auxilio de un contingente masivo de información y redes de transporte altamente desarrolladas.

La agricultura y la pesca han desempeñado un papel importante en la economía japonesa. Sin embargo, recientemente la industria ha evolucionado paralelamente a la modernización de Japón y ha llevado a numerosos agricultores a las ciudades comerciantes e industriales.

Los campos cercanos a las grandes ciudades se han convertido en zonas residenciales. Desde hace algún tiempo, el modo de vida y el régimen alimentario en Japón se han occidentalizado de una manera significativa, así pues, varios productos alimentarios han tenido que ser importados de muchas partes del mundo, sobre todo de los Estados Unidos. Japón, siendo un país insular, la pesca ha proporcionado para los japoneses su principal fuente de proteínas. La pesca industrial, muy moderna, sigue siendo una actividad importante para este país. La ganadería está expandiéndose desde hace poco, pero deben importarse grandes cantidades de carne para responder a las necesidades de los consumidores.

De otra parte encontramos que cada año deben importarse aproximadamente nueve mil toneladas de mineral de hierro, para fabricar coches, barcos etc. Podemos decir que la producción de acero está estrechamente relacionada al desarrollo de las industrias. La industria de transformación es el centro de la actividad industrial del Japón.

Las máquinas herramientas, máquinas de coser, automóviles, barcos, máquinas fotográficas y relojes son los principales productos de ésta industria y son artículos muy buenos para la exportación. La industria automovilística representa una gran parte de la industria de transformación, lo más importante en lo que concierne a los productos fabricados en el país. Japón se ha convertido ahora en el segundo país en el mundo para la producción automovilística.”²³

3.3.7 Acceso marítimo

“El país cuenta con una infraestructura portuaria compuesta por más de 150 puertos y subpuertos distribuidos a lo largo de su territorio. Entre los complejos portuarios más destacados se encuentran: Kobe, Osaka, Tokio, Yokohama y Nagoya, considerados como los principales puntos de acceso hacia el territorio Japonés.

Puerto de Nagoya. Ocupa el decimoprimer puesto a nivel mundial respecto al volumen de carga manejada, es considerado como uno de los cinco puertos más importantes en Japón. Cuenta con 6 terminales para la movilización de carga general, a granel y contenerizada. Además, juega un papel muy importante como punto de entrada al país, ya que cuenta con conexiones con aproximadamente 150 países alrededor del mundo.

Puerto de Tokio. Se ubica en la zona central de la costa oriental de la isla de Honshu, siendo ésta la mayor de las cuatro islas que componen el archipiélago japonés. La zona industrial moderna se concentra a lo largo del litoral costero de la bahía, entre Tokio y Yokohama y forma el mayor complejo industrial de Japón, dispone de infraestructura para el cargue, descargue y almacenamiento de mercancía tipo general, perecedera, a

²³ http://www.meti.go.jp/english/policy/index_tradeinformation.html

granel y refrigerada. Así mismo, dispone de buenas vías de acceso que facilitan el traslado de la carga. Este puerto cuenta con tres terminales para la movilización de carga llamadas Oi, Aomi y Shinagawa.

Puerto de Yokohama. Ubicado al Noroeste de la bahía de Tokio y es considerado la puerta de entrada natural hacia los principales centros productivos del Japón. El puerto tiene un área de 7.315,9 hectáreas, se ha equipado de varias instalaciones, tales como rompeolas internos y externos, que protege el puerto contra los efectos de vientos y de fuertes mareas.

Kobe. Situado en la parte central del archipiélago japonés ubicado a 20 Km de la ciudad de Osaka. Dentro del área portuaria, sobresale la infraestructura de la carretera que liga el puerto con la isla portuaria y la isla de Rokko, lo que permite asegurar el tráfico directo entre las instalaciones. El grueso de la actividad industrial se centra en los astilleros y en la manufactura de artículos de goma, aunque también son importantes los establecimientos químicos, la maquinaria, el material eléctrico, los productos textiles, refino del azúcar y las fábricas de sake.

3.3.8 Puerto de Tokio

- Un puerto comercial, que asume la responsabilidad de la distribución de los productos básicos en toda el área metropolitana, esencial en sus actividades industriales para enriquecer la vida de los ciudadanos.
- Artículos diversos, alimentos, productos de papel, materiales de construcción, etc., son productos típicamente que se manejan en el puerto, en la vida de la ciudad y en sus industrias.
- Cumple su papel como una terminal de transporte de gran alcance con la vinculación de la tierra y el mar; el puerto ofrece facilitar el transporte de los bienes producidos y consumidos dentro de la gama más amplia que domina en toda la región de Tokio.

- Responder rápidamente a la revolución del transporte de la década de 1980, el Puerto tomó medidas inmediatas para mejorar enormemente su accesibilidad y funcionalidad con terminales de contenedores, y el uso de buques especializados.
- Almacenes y centros de distribución, que complementan las funciones de terminal, se han creado en las zonas de recuperación detrás de cada terminal y las rutas arteriales y otras carreteras también ha sido desarrollado para facilitar las actividades de distribución.

Gráfico N° 3-4 Puerto de Tokio



Situación Geográfica del Puerto

El Puerto está situado en la zona entre los estuarios de los ríos Arakawa y Tamagawa. Específicamente a 35 grados 31-41 minutos de latitud norte por 139 grados 44-51 minutos de longitud este.

Área del Puerto

Zona del Puerto (Agua): 5.453 hectáreas.

Área Portuaria (Tierra): 1.080 hectáreas.

3.4 EXPORTACIONES ECUATORIANAS AL JAPÓN

“Venta de bienes y servicios de un país al extranjero; es de uso común denominar así a todos los ingresos que recibe un país por concepto de venta de bienes y servicios, sean estos tangibles o intangibles. Salida de mercancías y de otros bienes, por la frontera aduanera de un país, incluidas las compras directas en el interior del país, efectuadas por las organizaciones extraterritoriales y las personas no residentes.

Comprende el valor FOB (libre abordó) de las exportaciones de bienes y los servicios por fletes, seguros y servicios de transformación que se venden al exterior.”²⁴

Las exportaciones ecuatorianas a Japón presentan un comportamiento relativamente estable durante la última década. Este dinamismo se basa en variaciones de las exportaciones de productos tradicionales (banano, pescado, camarón, café, cacao, madera) antes que en una ampliación de la gama de exportaciones ecuatorianas.

La escasa diversificación y concentración de las exportaciones ecuatorianas a Japón se demuestra al conocer que alrededor del 95% de las exportaciones no petroleras, pertenecen al rubro alimentos, entre los que dominan las exportaciones de banano, productos del mar -camarón, atún, langostinos, tiburón, entre otros.

Otros productos de importancia son: café y elaborados de café; harina de pescado; cacao y elaborados de cacao; jugos y concentrados de frutas, etc.

²⁴ COLAIACOVO, José Luis; Exportación, comercialización y administración internacional, Editorial Cicon, España, 1985

3.4.1 Principales productos ecuatorianos exportados a Japón

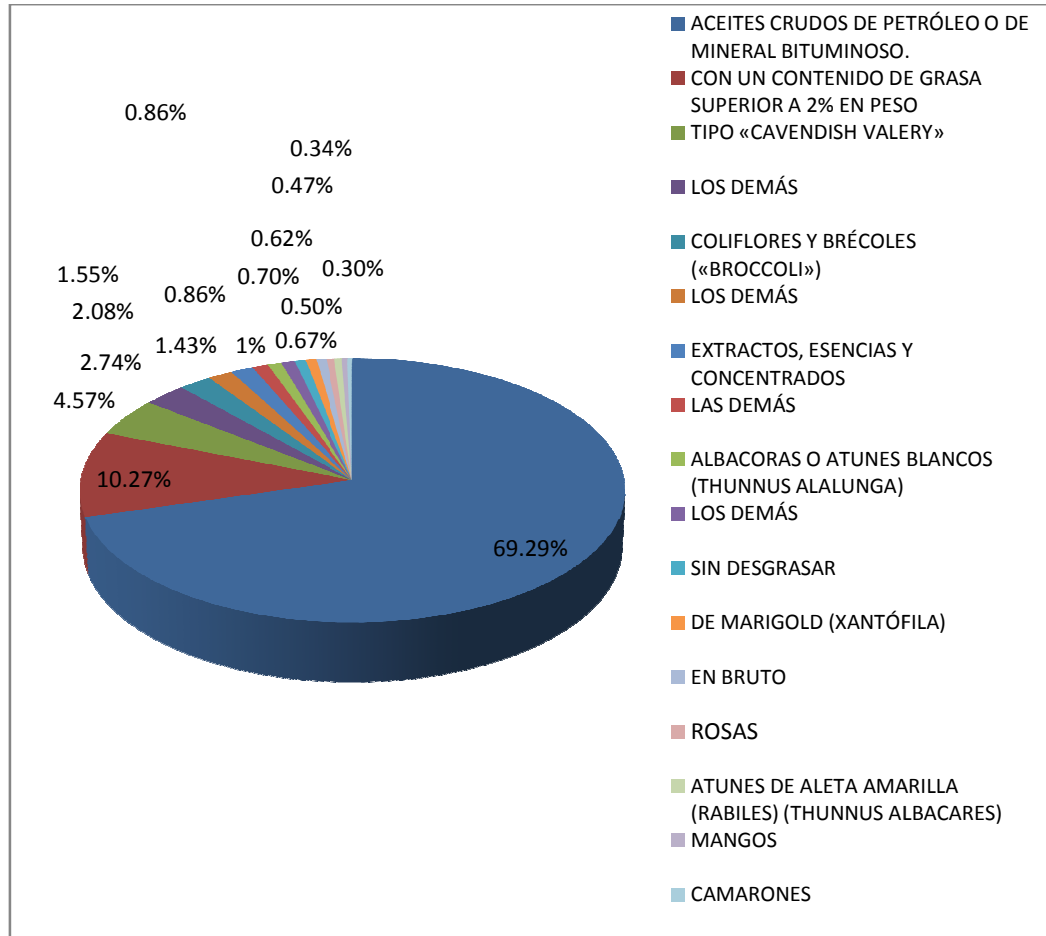
**Cuadro N°3-1 Principales productos ecuatorianos ex portados a japón
2010 miles US\$FOB**

PAIS AL QUE SE EXPORTA	SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	TONELADAS	FOB - DOLAR	% / TOTAL FOB - DOLAR
JAPON	<u>2709000000</u>	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERAL BITUMINOSO.	542.600,01	277.840,89	69,29
	<u>2301201100</u>	CON UN CONTENIDO DE GRASA SUPERIOR A 2% EN PESO	33.710,31	41.150,76	10,27
	<u>803001200</u>	TIPO «CAVENDISH VALERY»	44.674,03	18.307,52	4,57
	<u>1801001900</u>	LOS DEMÁS	3.554,09	10.980,55	2,74
	<u>704100000</u>	COLIFLORES Y BRÉCOLES («BROCCOLI»)	5.577,93	8.314,91	2,08
	<u>306139900</u>	LOS DEMÁS	632,51	6.201,93	1,55
	<u>2101110000</u>	EXTRACTOS, ESENCIAS Y CONCENTRADOS	788,95	5.716,84	1,43
	<u>710809000</u>	LAS DEMÁS	2.932,33	4.007,78	1,00
	<u>303410000</u>	ALBACORAS O ATUNES BLANCOS (THUNNUS ALALUNGA)	819,39	3.421,83	0,86
	<u>603900000</u>	LOS DEMÁS	185,35	3.419,45	0,86
	<u>1803100000</u>	SIN DESGRASAR	820,00	2.781,11	0,70
	<u>3203001500</u>	DE MARIGOLD (XANTÓFILA)	7,14	2.647,56	0,67
	<u>5305001100</u>	EN BRUTO	2.080,65	2.475,56	0,62
	<u>603110000</u>	ROSAS	303,94	1.994,46	0,50
	<u>303420000</u>	ATUNES DE ALETA AMARILLA (RABILES) (THUNNUS ALBACARES)	518,14	1.863,94	0,47
	<u>2008993000</u>	MANGOS	953,36	1.341,92	0,34
	<u>306139100</u>	CAMARONES	132,02	1.188,72	0,30
TOTAL GENERAL:			640.290,15	393.655,73	98,25

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: La Autora

**Gráfico N° 3-5 Principales productos ecuatorianos exportados a Japón
año 2010**



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: La Autora

3.4.2 Exportaciones de Japón al resto del mundo

Las exportaciones de Japón han crecido un 13% en diciembre de 2010 comparado con el mismo periodo del año anterior. La demanda China y del resto de los países asiáticos ha tirado de las exportaciones niponas que han crecido en 2010 un 24,4% anualizado, la primera subida en los tres últimos años.

La fuerte demanda de China, el principal socio comercial de Japón, es la responsable del buen comportamiento de las exportaciones que el gobierno interpreta como un dato muy positivo para entrar definitivamente en la vía de la recuperación económica.

Las exportaciones han crecido en diciembre de 2010 por segundo mes consecutivo, pese a la fortaleza del yen frente al dólar. La subida de un 13% en diciembre de 2010 es sustancial comparada con el 9,1% de noviembre, el primer mes en que la tasa crecía, y se interpreta desde el gobierno nipón como un indicador que la economía está estabilizada.

La economía japonesa es altamente dependiente de las exportaciones. En 2009 las exportaciones cayeron más del treinta y tres por ciento arrastradas por la crisis financiera mundial.







En 2010 el volumen de las exportaciones ha alcanzado los 821.000 millones de dólares. En diciembre de 2010, las exportaciones a China han crecido un 20,1%, a Estados Unidos un 16,5% y a la Unión Europea un 9,7%.

A pesar del buen indicador de las exportaciones y los paquetes de estímulos financieros implementados por el gobierno, la deflación, casi endémica, sigue siendo el principal problema de la economía japonesa.

3.4.3 Principales productos que exporta Japón

Los principales productos que exporta Japón son: vehículos de motor, equipos electrónicos, máquinas herramientas, acero y metales no-ferrosos, barcos, productos químicos, textiles y alimentos procesados.

3.4.4 Principales destinos de las exportaciones japonesas

 ESTADOS UNIDOS	22,9%
 CHINA	13,4%
 COREA DEL SUR	7,8%
 TAIWÁN	7,3%
 HONG KONG	6,1%
 MÉXICO	4,7%

3.5 IMPORTACIONES DEL ECUADOR DESDE JAPÓN

Las Importaciones es un “proceso mediante el cual se nacionaliza una mercancía extranjera dentro de un territorio determinado.”²⁵

En lo que respecta a las importaciones, Japón es el octavo proveedor de Ecuador, superado por Estados Unidos, Colombia, Venezuela, Brasil, Chile, Panamá y China. Los principales productos importados desde Japón son:

Vehículos, tractores y equipo de transporte; maquinaria y sus partes; aparatos y material eléctrico y sus partes; caucho y manufacturas de caucho; aluminio y sus manufacturas; fundición, hierro y acero; etc.

Por otro lado, es interesante constatar que más del 99% de las importaciones se refieren a productos industrializados y materias primas industriales, situación totalmente diferente a la composición de las exportaciones ecuatorianas, en la que predominan los productos primarios.²⁶

²⁵ DICCIONARIO ENCICLOPÉDICO, Océano, Edición 1997, Barcelona – España.

²⁶ www.asiared.com

3.5.1 Principales importaciones del Ecuador desde Japón

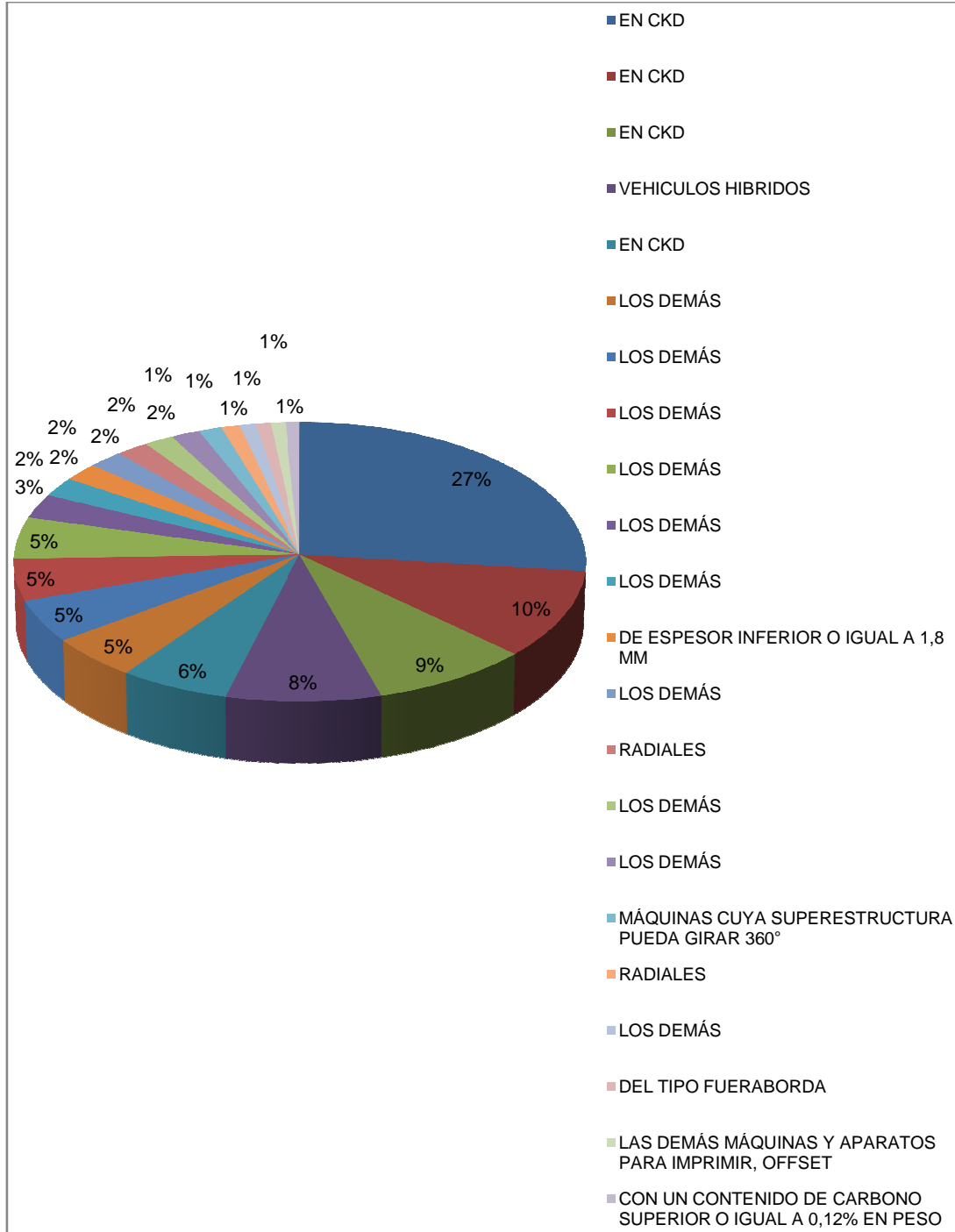
**Cuadro N°3-2 Principales importaciones del Ecuador desde Japón año
2010 miles US\$CIF**

PAÍS DEL QUE SE IMPORTA	SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	TONELADAS	FOB - DÓLAR	CIF – DÓLAR	% / TOTAL FOB - DÓLAR
JAPÓN	8703239080	EN CKD	14.786,92	138.323,44	145.938,36	21,19
	8703231080	EN CKD	5.444,44	52.266,20	54.784,29	8,01
	8704211080	EN CKD	3.057,70	43.806,24	44.660,76	6,71
	8703900091	VEHICULOS HIBRIDOS	2.432,03	42.973,96	44.803,25	6,59
	8704311080	EN CKD	2.175,62	30.306,45	31.004,69	4,65
	8704229090	LOS DEMÁS	2.907,80	25.269,48	27.580,76	3,88
	8704230090	LOS DEMÁS	2.817,42	25.015,58	26.619,39	3,84
	8706009290	LOS DEMÁS	2.669,58	24.778,37	25.773,14	3,8
	8703239090	LOS DEMÁS	2.373,35	24.723,07	26.691,47	3,79
	8704221090	LOS DEMÁS	1.771,12	14.391,47	15.735,26	2,21
	8703231090	LOS DEMÁS	1.333,31	11.574,63	12.658,16	1,78
	7208399100	DE ESPESOR INFERIOR O IGUAL A 1,8 MM	16.189,07	10.754,84	11.757,07	1,65
	7208399900	LOS DEMÁS	15.633,76	10.621,62	11.589,78	1,63
	4011101000	RADIALES	2.340,09	9.932,00	11.037,67	1,53
	8704222090	LOS DEMÁS	1.021,52	8.889,46	9.876,54	1,37
	8704211090	LOS DEMÁS	1.014,07	8.767,57	9.710,22	1,35
	8429520000	MÁQUINAS CUYA SUPERESTRUCTURA PUEDA GIRAR 360°	1.265,37	7.113,09	7.726,85	1,09
	4011201000	RADIALES	1.321,04	5.672,03	6.219,86	0,87
	8701200090	LOS DEMÁS	527,11	4.839,85	5.102,65	0,75
	8407210000	DEL TIPO FUERABORDA	166,71	4.531,11	4.638,90	0,7
	8443130000	LAS DEMÁS MÁQUINAS Y APARATOS PARA IMPRIMIR, OFFSET	137,68	4.495,41	4.566,90	0,69
	7208391000	CON UN CONTENIDO DE CARBONO SUPERIOR O IGUAL A 0,12% EN PESO	5.885,36	4.290,96	4.669,62	0,66
TOTAL GENERAL:		# de Partidas: 1062	87.271,07	513.336,83	543.145,59	78,74

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 3-6 Principales importaciones del Ecuador desde Japón año 2010



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: La Autora

3.5.2 Principales productos que importa Japón

Los principales productos que importa Japón son: petróleo, gas, hierro, bauxita, carbón, pescado, cavendish valery, brócoli, aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, extractos, esencias y concentrados, albacoras o atunes blancos.”²⁷

3.6 BALANZA COMERCIAL ECUADOR – JAPÓN

La balanza comercial se considera como el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la balanza comercial se define como la diferencia que existe entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones que se llevan a cabo en el país.

Hay dos tipos de Balanza Comercial: Positiva: Cuando el valor de las compras es menor que el de las ventas. Negativa: Cuando el valor de las ventas es menos que el de las compras.²⁸

Balanza Comercial en el Ecuador.- El saldo de la Balanza Comercial durante los cuatro primeros meses del año 2010, registró un superávit de USD 166.30 millones; lo que representó una recuperación del 122,06% respecto al déficit registrado en el periodo enero - abril del 2009, el mismo que fue de USD -753,87 millones.

La Balanza Comercial Petrolera en el período enero - abril de 2010, contabilizó un saldo favorable de USD 2.198,62 millones, lo que significa un incremento del 146,46% frente al resultado comercial obtenido en el mismo

²⁷ Banco Central del Ecuador

²⁸ <http://rtbo99.blogspot.com/2010/07/la-balanza-comercial-en-ecuador.html>

período del año 2009 que fue de USD 892,08 millones. Por su parte la Balanza Comercial No Petrolera, a abril de 2010, aumentó su déficit comercial con respecto a enero – abril de 2009 en un 23,47%, al pasar de USD -1.645,96 a USD -2.032,32 millones; debido al incremento en el valor FOB total de las importaciones en el 22,71%, donde sobresalen los Combustibles y Lubricantes (58,70%); seguidos por las Materias Primas (22,79%); y, los Bienes de Consumo (20,79%).

La razón que explica el crecimiento en las exportaciones totales, es el aumento en los precios del barril de petróleo crudo y sus derivados en un 119,55%, lo que dio como resultado un incremento en el valor FOB de las exportaciones petroleras del 110,95% al pasar de USD 1.498,41 millones en enero – abril de 2009 a USD 3.160,89 millones en el mismo período del 2010.

Balanza Comercial Ecuador – Japón.- Durante el periodo enero – abril 2010, en valores FOB, se vendió los productos petroleros a Japón (104%), mientras que las exportaciones no petroleras se destinaron a Japón (1,76%). La Balanza comercial no petroleras en millones de dólares son deficitarias con Japón (USD-179,31).

En las Exportaciones, durante el período enero- abril de 2010, del total de las ventas externas del país en valor FOB se comercializaron a Japón con el 7,14%. Los mercados que más incrementaron su participación de igual manera en términos FOB, al comparar enero- abril de 2009 fueron: El mercado de Japón con el 5,19%. En las Importaciones, las compras del exterior registradas durante el período enero-abril del año 2010 muestran que Japón ocupa el tercer lugar con 18,95%.²⁹

²⁹ http://www.bece.fin.ec/detalle_reportes/20051118151651_45%20balanza_comercial_relativa.pdf

3.7 CUANTIFICACIÓN Y PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

DEMANDA: “La demanda de cualquier bien o servicio es la cantidad que se adquirirá a cualquier precio dado por unidad de tiempo.”³⁰

Para la cuantificación de la demanda aplicaré la metodología de consumo aparente, analizaré la producción nacional, las importaciones y exportaciones en Japón, y con esto relacionar con la población de Japón y obtener el consumo por habitante, y determinar una posible demanda insatisfecha de Japón.

3.7.1 Principales productores de escargot en el mundo

Francia.- Dispone de una tecnología única y vanguardista, que no es comparable a ninguna de las que existen en otros países. En este país se utiliza el sistema de crianza cerrado con o sin climatización. Esto es de muy alto costo ya que requiere disponer de un espacio cerrado, un gran número de instrumentos y la instalación de calefacción regulable a temperatura y humedad preestablecidas, también requiere mucha mano de obra para la atención y limpieza.

España.- Todos los caracoles son objeto de comercio y producción helicícola, excepto el caracol de Borgoña, originario de países y climas alpinos y cuya reproducción es problemática. El caracol *Helix Aspersa Máxima* es el que atrae la atención del consumidor y por consiguiente, el que se produce en mayor cantidad. Su comercialización se presenta en diversas formas, lo más habitual es la venta del escargot vivo o congelado.

Italia.- La producción de caracoles se realiza por medio del sistema de criadero a ciclo biológico completo, que representa un porcentaje del 95% de

³⁰ THIRKETTLE, G. L. Economía Básica, Madrid – España, pág. 101.

los criaderos de Helicicultura en ese país. Este método consiste en la introducción, en recintos previamente estudiados y preparados, de caracoles reproductores destinados a acoplarse y a multiplicarse. El 70% de la cría corresponde a la especie *Helix Aspersa*.³¹

3.7.2 Importaciones japonesas de escargot provenientes de todo el mundo

Cuadro N°3-3 Importaciones de escargot

IMPORTACIONES JAPONESAS DE ESCARGOT					
AÑO	DEMANDA Toneladas (Y)	MILES DE US\$	(X)	X.Y	X ²
2003	9.620,20	174.369,43	-3	-28.860,60	9
2004	9.803,10	177.688,06	-2	-19.606,20	4
2005	10.345,10	187.515,89	-1	-10.345,10	1
2006	10.960,00	198.665,70	0	0.00	0
2007	11.378,20	206.249,87	1	11.378,20	1
2008	11.520,10	208.825,36	2	23.040,20	4
2009	12.736,10	230.871,65	3	38.208,30	9
	76.362,80	1.384.185,96	Σ	13.814,80	28

Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx³²

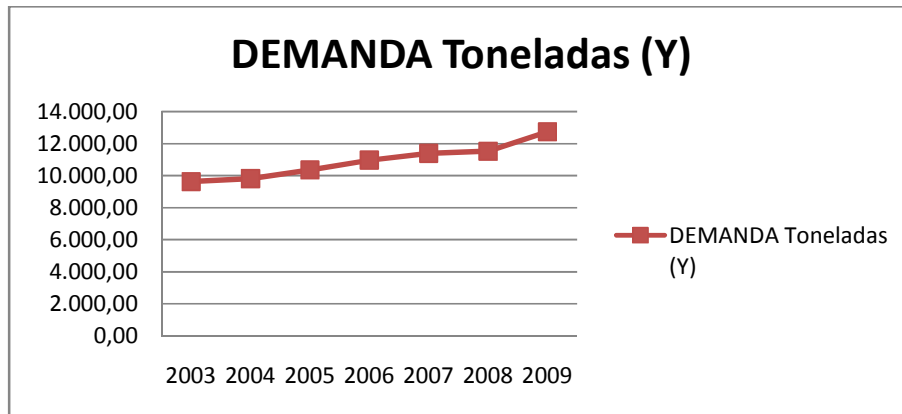
Elaboración: La Autora

La demanda de las importaciones japonesas de escargot ha ido incrementando cada año. Según estos datos indican una evolución en las importaciones, por lo cual es una ventaja para las mismas y para el presente proyecto.

³¹ <http://www.google.com/demanda-caracoles.html>

³² http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Gráfico N° 3-7 Demanda de Escargot (Ton)



Fuente: Cuadro No. 3.3

Elaboración: La Autora

3.7.3 Proyección de las Importaciones japonesas de escargot

El método que utilizaré para las proyecciones de las importaciones, será el Método de Regresión Lineal Simple, tomando los datos encontrados en el TradeMap para las importaciones japonesas de escargot provenientes de todo el mundo.

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

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{76.362,80}{7} = 10.908,97$$

$$b = \frac{\sum x \cdot y}{\sum x^2} = \frac{13.814,80}{28} = 493,39$$

Ecuación de Proyección: $Y = 10.908,97 + 493,39x$

Cuadro N°3-4 Cálculo para la proyección de las importaciones japonesas de escargot provenientes de todo el mundo

Y =	a	+	b	*	(x)	b(x)	Total = a+b(x)
Y2010=	10.908,97	+	493,39	*	4	1.973,56	12.882,53
Y2011=	10.908,97	+	493,39	*	5	2.466,95	13.375,92
Y2012=	10.908,97	+	493,39	*	6	2.960,34	13.869,31
Y2013=	10.908,97	+	493,39	*	7	3.453,73	14.362,70
Y2014=	10.908,97	+	493,39	*	8	3.947,12	14.856,09
Y2015=	10.908,97	+	493,39	*	9	4.440,51	15.349,48
Y2016=	10.908,97	+	493,39	*	10	4.933,90	15.842,87
Y2017=	10.908,97	+	493,39	*	11	5.427,29	16.336,26
Y2018=	10.908,97	+	493,39	*	12	5.920,68	16.829,65
Y2019=	10.908,97	+	493,39	*	13	6.414,07	17.323,04
Y2020=	10.908,97	+	493,39	*	14	6.907,46	17.816,43

Elaboración: La Autora

Cuadro N°3-5 Proyección de las importaciones japonesas de escargot

AÑO	IMPORTACIONES Toneladas
2010	12.882,53
2011	13.375,92
2012	13.869,31
2013	14.362,70
2014	14.856,09
2015	15.349,48
2016	15.842,87
2017	16.336,26
2018	16.829,65
2019	17.323,04
2020	17.816,43

Elaboración: La Autora

Las importaciones de escargot van evolucionando cada año, esto explica que habrá una buena oportunidad de negocio.

3.7.4 Producción Nacional de escargot en Japón

En Japón no existe producción de escargot, razón por la cual favorece a las importaciones y por consiguiente al presente proyecto.

Debido a que la producción de escargot en Japón es 0, para poder satisfacer el nivel de consumo de esta población debe incrementarse las importaciones, lo que explica la tendencia creciente de las importaciones.

3.7.5 Exportaciones de escargot japonés a todo el mundo

Cuadro N°3-6 Datos históricos de las exportaciones japonesas de escargot a todo el mundo

AÑO	EXPORTACIONES Toneladas (Y)	X	X.Y	X ²
2003	48,00	-3	-144	9
2004	52,00	-2	-104	4
2005	87,40	-1	-87,4	1
2006	113,45	0	0	0
2007	112,00	1	112	1
2008	78,36	2	156,72	4
2009	117,25	3	351,75	9
Total	608,46	Σ	285,07	28

Fuente: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx³³

Elaboración: La Autora

Se puede observar que las exportaciones japonesas de escargot tienden a crecer y a decrecer. Cabe recalcar que Japón no tiene producción nacional de escargot, razón por la cual las exportaciones japonesas de escargot se realizan después de importar dicho producto.

³³ http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

3.7.6 Proyección de las exportaciones de escargot japonés a todo el mundo

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

$$a = \frac{\Sigma y}{n} = \frac{608.46}{7} = 86.93$$

$$b = \frac{\Sigma x \cdot y}{\Sigma x^2} = \frac{285.07}{28} = 10.18$$

Ecuación de Proyección: $Y = 86.92 + 10.18x$

Cuadro N° 3-7 Cálculo para la proyección de exportaciones japonesas de escargot

Y =	a	+	b	*	(x)	b(x)	Total = a+b(x)
Y2010=	86,92	+	10,18	*	4	40,72	127,64
Y2011=	86,92	+	10,18	*	5	50,90	137,82
Y2012=	86,92	+	10,18	*	6	61,08	148,00
Y2013=	86,92	+	10,18	*	7	71,26	158,18
Y2014=	86,92	+	10,18	*	8	81,44	168,36
Y2015=	86,92	+	10,18	*	9	91,62	178,54
Y2016=	86,92	+	10,18	*	10	101,80	188,72
Y2017=	86,92	+	10,18	*	11	111,98	198,90
Y2018=	86,92	+	10,18	*	12	122,16	209,08
Y2019=	86,92	+	10,18	*	13	132,34	219,26
Y2020=	86,92	+	10,18	*	14	142,52	229,44

Elaboración: La Autora

Cuadro N° 3-8 Proyección de las exportaciones japonesas de escargot

AÑO	EXPORTACIONES Toneladas
2010	127,64
2011	137,82
2012	148,00
2013	158,18
2014	168,36
2015	178,54
2016	188,72
2017	198,90
2018	209,08
2019	219,26
2020	229,44

Elaboración: La Autora

3.8 CONSUMO NACIONAL APARENTE DE JAPÓN

Al Consumo Nacional Aparente (CNA) se lo define también como demanda, por lo tanto es una cantidad de determinado bien o servicio que lo requiere el mercado. Al Consumo Nacional Aparente ó Demanda se lo expresa de la siguiente manera:

$$\text{DEMANDA} = \text{CNA} = \text{Producción Nacional} + \text{Importaciones} - \text{Exportaciones}$$

En el Consumo Nacional Aparente se considera la producción nacional de escargot, las importaciones y exportaciones japonesas, para de esta manera medir la cantidad de escargot que posee Japón para su consumo y las fortalezas de este mercado con respecto a un bien o servicio y la satisfacción de los mismos.

Con el Consumo Aparente se analizará el comportamiento del mercado Japonés, al cual el presente proyecto pretende llevar escargot ecuatoriano.

Cuadro N° 3-9 CONSUMO NACIONAL APARENTE DEL JAPÓN (2010 – 2020)

AÑO	PRODUCCIÓN NACIONAL	IMPORTACIÓN TM	EXPORTACIÓN TM	CONSUMO APARENTE TM
2010	0	12.882,53	127,64	12.754,89
2011	0	13.375,92	137,82	13.238,10
2012	0	13.869,31	148,00	13.721,31
2013	0	14.362,70	158,18	14.204,52
2014	0	14.856,09	168,36	14.687,73
2015	0	15.349,48	178,54	15.170,94
2016	0	15.842,87	188,72	15.654,15
2017	0	16.336,26	198,90	16.137,36
2018	0	16.829,65	209,08	16.620,57
2019	0	17.323,04	219,26	17.103,78
2020	0	17.816,43	229,44	17.586,99

Elaboración: La Autora

El consumo aparente de escargot en Japón es creciente, lo que significa que es un beneficio para el presente proyecto.

3.9 CONSUMO PER CÁPITA DE JAPÓN

El Consumo Per Cápita es un medidor donde se toma en cuenta la población de Japón y el Consumo Aparente para saber la cantidad de escargot que consume en término medio cada habitante de Japón durante un año.

Para obtener el Consumo Per Cápita aplicaré la siguiente fórmula:

Consumo Per Cápita= Consumo Aparente/Población.

Cuadro N° 3-10 Consumo per cápita de Japón (2010 – 2020)

AÑO	CONSUMO APARENTE JAPÓN	POBLACIÓN JAPÓN	CONSUMO PER CÁPITA TM	CONSUMO PER CÁPITA Kg
2010	12.754,89	127.550.000	0,00010	0,10
2011	13.238,10	127.650.223	0,00010	0,10
2012	13.721,31	127.753.712	0,00011	0,11
2013	14.204,52	127.857.201	0,00011	0,11
2014	14.687,73	127.960.690	0,00011	0,11
2015	15.170,94	128.064.179	0,00012	0,12
2016	15.654,15	128.167.668	0,00012	0,12
2017	16.137,36	128.271.157	0,00013	0,13
2018	16.620,57	128.374.646	0,00013	0,13
2019	17.103,78	128.478.135	0,00013	0,13
2020	17.586,99	128.478.135	0,00014	0,14

Fuente: <http://www.indexmundi.com/es/japón/población.html>³⁴

Elaboración: La Autora

La tendencia del Consumo Per Cápita es a subir, razón por la cual la realización del presente proyecto resulta exitosa debido a que el consumo de escargot en Japón tiende a incrementarse cada año.

Para la proyección de la población de Japón se tuvo en cuenta el último censo, el cual se realizó en el 2005.

Año	2000(Censo)	2005(Censo)	2010 Actual
Población	126.925.800	127.443.245	127.550.000

Por consiguiente, la variación en 5 años de la población es de 103.489 habitantes.

³⁴ <http://www.indexmundi.com/es/japón/población.html>.

3.10 CONSUMO RECOMENDADO

Para llevar a cabo este estudio es importante saber lo siguiente: En la carne de caracol se destacan sus proteínas (12-16%) contienen los aminoácidos esenciales que el organismo humano no puede producir y por eso se consideran buenas. Es una carne con escasa proporción de grasa. Entre un 0,5-0,8% de su composición nutricional son grasas saturadas, lo que podría constituir una opción saludable en la alimentación de personas con hipercolesterolemia o hipertrigliceridemia.

En cuanto a su contenido mineral, que oscila entre el 1,3% y el 1,5%, el magnesio y el potasio son los elementos que más abundan, seguidos por el sodio y el calcio, y también destaca el hierro. Según la FAO el consumo recomendado de escargot al año por habitante es de 0,64 kg. Valor que se tomará en cuenta para el presente proyecto.

Cuadro N°3-11 Consumo recomendado (2010 – 2020)

AÑO	POBLACIÓN	CONSUMO PERCAPITA (Kg/año)	CONSUMO RECOMENDADO (Kg/año)
2010	127.550.000	0,10	0,64
2011	127.546.734	0,10	0,64
2012	127.650.223	0,11	0,64
2013	127.753.712	0,11	0,64
2014	127.857.201	0,11	0,64
2015	127.960.690	0,12	0,64
2016	128.064.179	0,12	0,64
2017	128.167.668	0,13	0,64
2018	128.271.157	0,13	0,64
2019	128.374.646	0,13	0,64
2020	128.478.135	0,14	0,64

Fuente: www.fao.org³⁵
Elaboración: La Autora

³⁵ www.fao.org

3.11 DÉFICIT O SUPERÁVIT DEL PROYECTO

Después de haber realizado el estudio de mercado, es decir haber realizado el estudio de todos los factores que se requiere para el mismo, se puede determinar el déficit o superávit del proyecto.

Para determinar el déficit o superávit se lo hace mediante la siguiente ecuación:

$$\text{Déficit Recomendado} = \text{Consumo Per cápita} - \text{Consumo Recomendado.}$$

Teniendo este dato se determina el Déficit Total, para lo cual se multiplica la población de cada año por el déficit o superávit.

Cuadro N°3-12 Déficit o superávit del proyecto (2010 – 2020)

AÑO	POBLACIÓN	CONSUMO PERCAPIT A (Kg/año)	CONSUMO RECOMENDAD O (Kg/año)	DÉFICIT/ SUPERÁVI T	DÉFICIT TOTAL Kg	DÉFICIT TOTAL TM
2010	127.550.000	0,10	0,64	-0,54	-68.821.877,84	-68.821,88
2011	127.546.734	0,10	0,64	-0,54	-68.391.809,76	-68.391,81
2012	127.650.223	0,11	0,64	-0,53	-67.974.832,72	-67.974,83
2013	127.753.712	0,11	0,64	-0,53	-67.557.855,68	-67.557,86
2014	127.857.201	0,11	0,64	-0,53	-67.140.878,64	-67.140,88
2015	127.960.690	0,12	0,64	-0,52	-66.723.901,60	-66.723,90
2016	128.064.179	0,12	0,64	-0,52	-66.306.924,56	-66.306,92
2017	128.167.668	0,13	0,64	-0,51	-65.889.947,52	-65.889,95
2018	128.271.157	0,13	0,64	-0,51	-65.472.970,48	-65.472,97
2019	128.374.646	0,13	0,64	-0,51	-65.055.993,44	-65.055,99
2020	128.478.135	0,14	0,64	-0,50	-64.639.016,40	-64.639,02

FUENTE: Cuadro No 3.10; Cuadro No. 3.11

ELABORACIÓN: La Autora

3.12 CUANTIFICACIÓN Y PROYECCIÓN DE LA OFERTA

OFERTA: “Es la cantidad de bienes o servicios que estoy dispuesto a ofrecer al mercado.”³⁶ El objetivo de cuantificar a la oferta es medir o determinar las cantidades de bienes o servicios que una economía de un país o una región en las condiciones dadas puede y desea ofertar al mercado.

3.12.1 Principales exportadores ecuatorianos de escargot

Cuadro N°3-13 Exportadores ecuatorianos de escargot

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN NANDINA	NOMBRE EXPORTADOR
3070600000	CARACOLES, EXCEPTO LOS DE MAR	ACUARIOS MITAD DEL MUNDO CIA. LTDA. ACUAMID
		CANADAS GLADYS ELENA PATRICIA
		CARCHI PAREDES MÓNICA
		CORPORACIÓN DE PRODUCTORES HELICICOLAS IND. CORPHI
		ECUATORIANA DE CARACOLES ECUACARACOL & CIA.
		ESTRADA HEREDIA LUIS PATRICIO
		EXPORTADORA DEL OCÉANO-OCEANEXA C.A
		GUAYASAMÍN MADRINAN PABLO
		LIN TUE YUAN

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: La Autora

3.12.2 Producción Nacional de escargot en el Ecuador

La producción helicícola en el Ecuador se inicia hace unos diez años, sin embargo, en los últimos cinco años esta actividad ha comenzado a desarrollarse favorablemente y a llamar el interés de los inversionistas.³⁷

³⁶ THIRKETTLE, G. L. Economía Básica, Madrid – España, pág. 101.

³⁷ CORHE, 2001. Producción y oferta de caracoles. Riobamba, Ecuador. Ing. Patricia Ramos.

Según esta fuente, la producción nacional se encuentra a cargo de aproximadamente quinientos helicicultores ubicados en diferentes zonas del Ecuador.

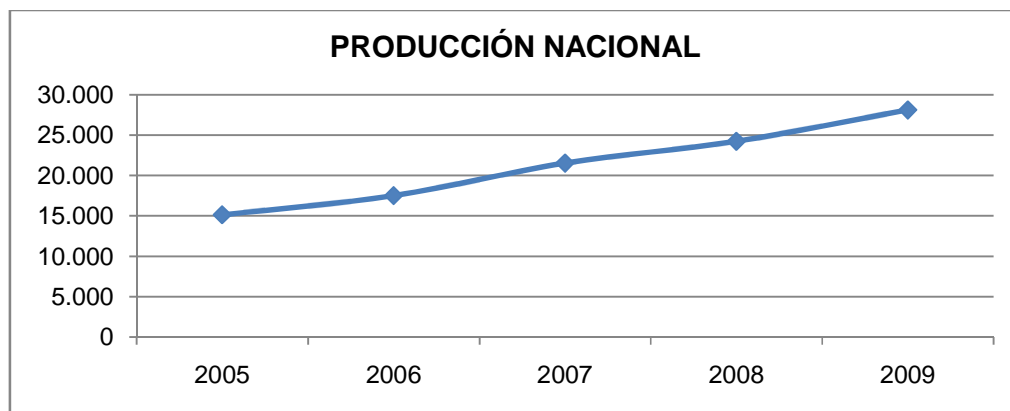
En el Ecuador la producción de caracol capta el interés del sector helicícola, por las ventajas que brindan las condiciones ecológicas y climáticas, que permiten producir carne de escargot durante todo el año, y en ciclos productivos mucho más cortos que en países de Europa, que poseen las cuatro estaciones.³⁸

Cuadro N°3-14 Producción histórica de caracol Ecuador

AÑO	PRODUCCIÓN NACIONAL (Kg)
2005	15.148
2006	17.525
2007	21.555
2008	24.256
2009	28.133

Fuente: Banco Central del Ecuador³⁹

Gráfico N° 3-8 Producción nacional de Caracol



³⁸ CORHE - Corporación de Helicicultores del Ecuador.

³⁹ www.bce.ec

Banco Central del Ecuador, mantiene los registros de producción de escargot donde en el año de 2006; alcanza una producción de 15.148Kg; con un incremento anual en la producción que responde a las necesidades de la demanda del mercado extranjero, de manera especial Japón, Italia, Francia y España.

En el año 2009, la producción nacional alcanza los 28.133Kg, la comercialización con el mercado internacional representa el 90%, de la oferta ecuatoriana, apenas el 10% está destinado al consumo interno.

Se ha probado heliciarios en zonas a nivel del mar como Manabí y Guayas con excelentes resultados y también esta actividad comienza a tomar fuerza en el oriente ecuatoriano, zona agrícola favorable para la producción de esta especie.

3.12.3 Cálculos para la proyección de la Producción Nacional de Escargot.

Cuadro N°3-15 Cálculos para la proyección de la Producción Nacional de Escargot

AÑO	PRODUCCIÓN (Y)	(X)	X.Y	X ²
2005	15.148,00	-2	-30.296,00	4
2006	17.525,00	-1	-17.525,00	1
2007	21.555,00	0	0,00	0
2008	24.256,00	1	24.256,00	1
2009	28.133,00	2	56.266,00	4
	106.617,00		32.701,00	10

Elaboración: La Autora.

Ecuación: $Y = a + bx$

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

$$a = \frac{106.617}{5} = 21.323,40$$

$$b = \frac{\sum x \cdot y}{\sum x^2}$$

$$b = \frac{32.701}{10} = 3.270,10$$

Ecuación de Proyección: $Y = 21.323,40 + 3.270,10x$

Cuadro N°3-16 Desarrollo de la Proyección de la Producción Nacional de Escargot

PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL							
Y =	A	+	b	*	(x)	b(x)	Total = a+b(x)
Y2010=	21.323,40	+	3.270,10	*	3	9.810,30	31.133,70
Y2011=	21.323,40	+	3.270,10	*	4	13.080,40	34.403,80
Y2012=	21.323,40	+	3.270,10	*	5	16.350,50	37.673,90
Y2013=	21.323,40	+	3.270,10	*	6	19.620,60	40.944,00
Y2014=	21.323,40	+	3.270,10	*	7	22.890,70	44.214,10
Y2015=	21.323,40	+	3.270,10	*	8	26.160,80	47.484,20
Y2016=	21.323,40	+	3.270,10	*	9	29.430,90	50.754,30
Y2017=	21.323,40	+	3.270,10	*	10	32.701,00	54.024,40
Y2018=	21.323,40	+	3.270,10	*	11	35.971,10	57.294,50
Y2019=	21.323,40	+	3.270,10	*	12	39.241,20	60.564,60
Y2020=	21.323,40	+	3.270,10	*	13	42.511,30	63.834,70

Elaboración: La Autora

Cuadro N°3-17 Proyección de Producción Nacional de Escargot

AÑO	PRODUCCIÓN (Kg.)
2010	31.133,70
2011	34.403,80
2012	37.673,90
2013	40.944,00
2014	44.214,10
2015	47.484,20
2016	50.754,30
2017	54.024,40
2018	57.294,50
2019	60.564,60
2020	63.834,70

Elaboración: La Autora

3.12.4 Exportaciones de Escargot Ecuatoriano a Nivel Mundial

Cuadro N°3-18 Datos históricos de la exportación de escargot ecuatoriano

EXPORTACIÓN NACIONAL DE ESCARGOT	
AÑO	EXPORTACIÓN
2005	13.633,20
2006	15.772,50
2007	19.399,50
2008	21.830,40
2009	25.319,70
Total	95.955,30

Fuente: Banco Central del Ecuador⁴⁰
Elaboración: La Autora.

⁴⁰ www.bce.fin.ec.

Gráfico N° 3-9 Exportación nacional de escargot



Elaboración: La Autora

Cuadro N° 3-19 Proyección de exportaciones de escar got nacional

AÑO	EXPORTACIÓN	(X)	X.Y	X ²
2005	13.633,20	-2	-27.266,40	4
2006	15.772,50	-1	-15.772,50	1
2007	19.399,50	0	0,00	0
2008	21.830,40	1	21.830,40	1
2009	25.319,70	2	50.639,40	4
Total	95.955,30		29.430,90	10

Elaboración: La Autora

3.12.5 Proyección de las Exportaciones de escargot a Nivel Mundial

Para realizar la proyección de las exportaciones de escargot ecuatoriano, utilizaré el Método de Regresión Lineal.

Ecuación: $Y = a + bx$

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

$$a = \frac{95.955,30}{5} = 19.191,06$$

$$b = \frac{\sum x \cdot y}{\sum x^2}$$

$$b = \frac{29.430,90}{10} = 2.943,09$$

ECUACIÓN DE PROYECCIÓN: $Y = 19.191,06 + 2.943,09x$

Cuadro N° 3-20 Cálculo para la proyección de exportaciones de escargot a nivel mundial

PROYECCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE ESCARGOT NACIONAL (kg)							
Y =	A	+	b	*	(x)	b(x)	Total = a+b(x)
Y2010=	19.191,06	+	2.943,09	*	3	8.829,27	28.020,33
Y2011=	19.191,06	+	2.943,09	*	4	11.772,36	30.963,42
Y2012=	19.191,06	+	2.943,09	*	5	14.715,45	33.906,51
Y2013=	19.191,06	+	2.943,09	*	6	17.658,54	36.849,60
Y2014=	19.191,06	+	2.943,09	*	7	20.601,63	39.792,69
Y2015=	19.191,06	+	2.943,09	*	8	23.544,72	42.735,78
Y2016=	19.191,06	+	2.943,09	*	9	26.487,81	45.678,87
Y2017=	19.191,06	+	2.943,09	*	10	29.430,90	48.621,96
Y2018=	19.191,06	+	2.943,09	*	11	32.373,99	51.565,05
Y2019=	19.191,06	+	2.943,09	*	12	35.317,08	54.508,14
Y2020=	19.191,06	+	2.943,09	*	13	38.260,17	57.451,23

Elaboración: Autora

CAPÍTULO IV

4 ESTUDIO TÉCNICO

El Estudio Técnico de un proyecto requiere mucha importancia, porque en él se encuentra el estudio de una serie de factores determinantes para el proyecto. Lo que busca es responder a las siguientes interrogantes: dónde será la localización del proyecto, cuánto producir, cómo producir, comercializar y atender los bienes y servicios requeridos por la población, con qué se realizará la infraestructura, con quienes será la estructura organizacional, legal, etc.

4.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO

4.1.1 Objetivo General del Estudio Técnico

- Determinar la posibilidad técnica de la exportación de escargot al mercado Japonés.

4.1.2 Objetivos Específicos del Estudio Técnico

- Establecer el tamaño del proyecto desde el punto de vista físico y financiero.
- Identificar la localización óptima del Proyecto.
- Determinar el tipo tecnología de la maquinaria y equipo del Proyecto.
- Estructurar un modelo organizacional y legal para el funcionamiento operativo del presente Proyecto.

4.2 TAMAÑO DEL PROYECTO

“El tamaño del proyecto es la capacidad de producción de los bienes o servicios en un periodo de operación definido.”⁴¹

4.2.1 Determinación del Tamaño del Proyecto

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN
307600000	CARACOLES, EXCEPTO LOS DE MAR

Para determinar el tamaño del proyecto se debe analizar los siguientes factores:

❖ **Peso del Escargot (Peso Neto)**

Cada escargot deberá tener un peso de 20 a 25 gramos, con edad de hasta 6 meses.

❖ **Peso de la Bolsa Plástica vacía.**

Cada bolsa plástica tendrá un peso de 25 gramos.

❖ **Peso de la Caja de Cartón vacía.**

Cada caja vacía tiene un peso de 400 gramos.

⁴¹ MIRANDA, Juan José; Gestión de Proyectos, Quinta Edición, Bogotá, MM editores, 2005

❖ **Peso de la Bolsa con Escargot.**

1 Escargot = 25 gr. * 30 = 750 gr.

Bolsa Plástica = 25 gr.

Total de la Bolsa con Escargot = (750gr. + 25 gr.) = 775 gr.

❖ **Peso de la Caja de Cartón con el Producto.**

En cada caja de cartón habrá dos bolsas cada una de 775 gr. = 1.550 gr.

Caja de Cartón vacía = 400 gr.

Total de la Caja de Cartón con el Producto = (400gr. + 1.550 gr.) = 1.950 gr.

❖ **Peso Bruto**

Caja de Cartón con el Producto = 1.950gr. Al transformar en kg = 1,95 kg

Para poder determinar el Peso bruto es necesario recalcar lo siguiente:

- Para el presente proyecto se utilizará un contenedor de 40' refrigerado con las siguientes medidas interiores: Largo: 11,57m, Ancho: 2,28m, Altura: 2,10m.
- Son 55,4m³ los que acepta un contenedor de 40' refrigerado.
- Las medidas de la caja de cartón que utilizaré para el presente proyecto son: Largo: 20 cm, Ancho: 20cm, Altura: 20cm.

Para saber cuántas cajas de cartón con escargot entran en un contenedor de 40' refrigerado se realiza la siguiente multiplicación.

$0,25 \times 0,25 \times 0,20 = 0,0125\text{m}^3$.

$55,4\text{m}^3 / 0,0125\text{m}^3 = 4.432$ cartones.

Por lo tanto el cálculo para el peso neto se lo realiza de la siguiente manera:

Peso Bruto = (Total de cajas de cartón x el peso de una caja de cartón)

Peso Bruto= 4.432 x 1,95kg = 8.642,4 kg.

Las camas de reproducción tienen 1,50m x 1,50m, con un área de 2,25m; instaladas en 14 pisos con una altura de 0,20m por piso, y 0,10m de espacio por cada cama.

El cálculo de camas y distribución de caracoles se describe en el siguiente cuadro:

Escargot unitario	265.920
Cantidad de escargot por camas	300
Total camas necesarias	886,4
Total camas instaladas	888
Total caracoles producción	266.400
Reproductores	480

En el proceso de producción la empresa cuenta con 888 camas de reproducción de los caracoles, con una capacidad de 300 caracoles, se considera que la infraestructura para la producción de caracoles alcanza 266.400 unidades; el promedio de ventas que se establece para el proyecto es de 265.920.

Se establece un margen de 480 caracoles, los mismos que se mantendrán en las camas como reproductores, posteriormente esta población se duplicará y por tanto la producción, para abastecer a la demanda estimada para el año dos.

4.2.2 Envío Anual

Como se dio a conocer anteriormente, el Peso Bruto es de 8.642,4 kg, por lo tanto este será el envío para el primer año, en el segundo año se enviará dos contenedores; el tercer año se enviará tres contenedores, el cuarto año se enviará cuatro contenedores; del quinto año en adelante se enviará cinco contenedores.

Cuadro N° 4-1 Oferta del proyecto en kg. para el envío anual

AÑO	OFERTA DEL PROYECTO EN KG	OFERTA DEL PROYECTO EN TON
2010	8.642,40	8,64
2011	17.284,80	17,28
2012	25.927,20	25,93
2013	34.569,60	34,57
2014	43.212,00	43,21
2015	43.212,00	43,21
2016	43.212,00	43,21
2017	43.212,00	43,21
2018	43.212,00	43,21
2019	43.212,00	43,21
2020	43.212,00	43,21

Elaboración: La Autora

Cuadro N° 4-2 Oferta del proyecto vs. Producción nacional

AÑO	PRODUCCIÓN NACIONAL EN TON	OFERTA DEL PROYECTO EN TON	PORCENTAJE
2010	31,13	8,64	27,76%
2011	34,40	17,28	50,24%
2012	37,67	25,93	68,82%
2013	40,94	34,57	84,43%
2014	44,21	43,21	97,73%
2015	47,48	43,21	91,00%
2016	50,75	43,21	85,14%
2017	54,02	43,21	79,99%
2018	57,29	43,21	75,42%
2019	60,56	43,21	71,35%
2020	63,83	43,21	67,69%

Elaboración: La Autora

4.3 FACTORES DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

Los factores determinantes del tamaño del proyecto que analizaré son la Producción Nacional, la Demanda Insatisfecha, el Financiamiento, y la Tecnología.

- **Tamaño del Proyecto vs. Demanda Insatisfecha**

La Demanda es uno de los factores más importantes para condicionar el tamaño del proyecto.

El tamaño propuesto sólo puede aceptarse en caso de que la demanda sea claramente superior a dicho tamaño. Si el tamaño propuesto fuera igual a la demanda no se recomendaría llevar a cabo la instalación, puesto que sería muy riesgoso. Cuando la demanda es claramente superior al tamaño propuesto, éste debe cubrir un bajo porcentaje de la demanda, normalmente no más del 10%.

Como se da a conocer en el cuadro 4.2, se determina la oferta del proyecto de exportación de escargot a Japón para la demanda insatisfecha que se determinó en el estudio de mercado, donde para el año 2010 la demanda es de 31,13 toneladas. Por tal razón se ha determinado la oferta del proyecto siendo el 27,76% de la demanda insatisfecha. Para el año 1, la oferta del proyecto será de 8.64 toneladas.

- **Tamaño del Proyecto. Vs. Tecnología y Equipos**

Hay ciertos procesos o técnicas de producción que exigen una escala mínima para ser aplicables, ya que por debajo de ciertos niveles mínimos de producción los costos serían tan elevados, que no justificaría la operación del proyecto en esas condiciones.

Este factor tiene relación directa con la disponibilidad de tecnología, maquinaria, equipos, inversiones y costos de producción.

Cabe recalcar que hay que llevar una adecuada ejecución del proyecto, debido a que hay que aprovisionarse de maquinaria y equipos necesarios. En efecto, dentro de ciertos límites de operación, a mayor escala de dichas relaciones se propiciará un menor costo de inversión por unidad de capacidad instalada y un mayor rendimiento por persona ocupada; esto contribuirá a disminuir el costo de producción, a aumentar las utilidades y a elevar la rentabilidad del proyecto.

- **Tamaño del Proyecto vs. Financiamiento**

La disponibilidad de recursos financieros es un factor preponderante en la determinación del tamaño del proyecto.

Si los recursos económicos propios y ajenos permiten escoger entre varios tamaños para los cuales existe una notable diferencia de costos y rendimiento económico para producciones similares, la prudencia aconsejará escoger aquel tamaño que pueda financiarse con mayor comodidad y seguridad a la vez que se ofrezca, de ser posible los menores costos y un alto rendimiento de capital.

Será necesario hacer un balance entre todos los factores antes mencionados para hacer una buena selección.

Cabe recalcar que el financiamiento no sería un limitante en razón que actualmente en el Ecuador existen fuentes de financiamiento como el BNF (Banco Nacional del Fomento), CFN (Corporación Financiera Nacional), en donde se podrá obtener el capital para la ejecución del presente proyecto.

- **Tamaño del Proyecto vs. Insumos**

La provisión de materia prima de calidad es prioridad para el proyecto, manteniendo además un sistema de abastecimiento permanente de acuerdo a lo planificado según indicadores del índice de la demanda histórica que mantenga la empresa; ya que de estas políticas depende directamente la calidad del servicio al cliente.

Para alcanzar rendimientos de calidad de la empresa garantizada por la calidad de la materia prima, se mantendrá un plan de capacitación a empleados, sobre la producción, recolección, empaclado previo, transporte, y otros aspectos relacionados al tratamiento del caracol.

La empresa mantendrá convenios de compra por cupos, dando seguridad a la empresa en forma periódica, y obteniendo un prestigio reconocido.

4.4 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital. El objetivo es llegar a determinar el sitio donde se instalará la planta. La localización de un proyecto es una decisión de largo plazo, debido a esto es necesario que se haga una investigación profunda, para tener una mayor exactitud posible para localizarlo, tomando en cuenta todas las variables del proyecto como la demanda, transporte, disponibilidad de materias primas, mano de obra, etc.⁴²

⁴² BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Quito – Ecuador 2007. Pág. 64

4.4.1 Macro Localización

“La Macro localización es el primer nivel de aproximación de la localización, es decir la determinación de una región o una zona muy grande de probable localización del proyecto.”⁴³

Ecuador cuenta con un clima único a nivel mundial, en donde la variación del clima no es muy notoria como en otros países, lo que es una ventaja para el presente proyecto, es por esto que para la cría y producción de escargot el clima de la región Sierra, Costa y Oriente, son óptimas para llevar a cabo el proyecto.

El presente proyecto se realizará en la región Costa, en la provincia del Guayas, en razón que el envío se hará desde el Puerto Marítimo de Guayaquil debido a que es el único Puerto en el Ecuador que envía a Japón y el precio del transporte interno dentro de la provincia de Guayas al Puerto Guayaquil es más económico.

4.4.2 Micro Localización

“La micro localización es el segundo nivel de la ubicación exacta de localización del proyecto”⁴⁴

⁴³ BACA U, Gabriel; Evaluación de proyectos; Editorial Mc Graw Hill, Quinta Edición, México, Pág. 86

⁴⁴ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Quito – Ecuador 2007. Pág. 65

Gráfico N° 4-1 Localización del terreno



Anteriormente mencioné que en la región Costa específicamente en la provincia del Guayas se llevará a cabo el presente proyecto, razón por la cual se realizó un análisis de El Empalme, Durán y Milagro para determinar correctamente la micro localización.

Seguido del análisis (Ver Cuadro No. 4.4.2.2 Método Cualitativo por Puntos), se llegó a la conclusión de que la localización exacta del presente proyecto es en la región Costa, en la provincia del Guayas, en el cantón Durán, específicamente es en la vía Durán-Tambo km 5.

4.4.2.1 Factores para determinar la micro localización del proyecto.

Se debe analizar algunos factores que indiquen el costo de operación del proyecto. Algunos factores son:

- Disponibilidad de medios y costo de Transporte.
- Cercanía de las fuentes de abastecimiento de materias primas e insumos.
- Disponibilidad y costo de mano de obra.
- Factores micro ambientales.
- Costo y disponibilidad de los terrenos.
- Disponibilidad de agua, energía y otros suministros.

La micro localización del presente proyecto será cerca de las fuentes de materia prima y en base a la disponibilidad de medios y costos de transporte.

4.4.2.2 Método Cualitativo por puntos

Para el presente proyecto el factor para la localización que se ha escogido, es el Método Cualitativo por puntos, mediante éste método se determinará el lugar más óptimo de localización. Éste método analiza y valora los factores que se consideran determinantes, para cada alternativa de localización. Las alternativas de localización para el presente proyecto son:

Durán: Provincia del Guayas.

El Empalme: Provincia del Guayas.

Milagro: Provincia del Guayas.

Cuadro N° 4-3 Método cualitativo por puntos

MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS							
FACTORES	PESO	DURÁN		EL EMPALME		MILAGRO	
		PUNTOS	PONDERACIÓN	PUNTOS	PONDERACIÓN	PUNTOS	PONDERACIÓN
Cercanía al puerto	0,30	9,00	2,70	9,00	2,70	9,00	2,70
Cercanía a insumos	0,10	8,00	0,80	5,00	0,50	5,00	0,50
Disponibilidad y costo del terreno	0,20	9,00	1,80	6,00	1,20	6,00	1,20
Disponibilidad de Medios y Costo de Transporte	0,30	8,00	2,40	6,00	1,80	6,00	1,80
Disponibilidad y costo de M.O	0,10	8,00	0,80	7,00	0,70	7,00	0,70
Σ	1,00		8,50		6,90		6,90

ELABORACIÓN: La Autora.

4.5 INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto soluciona todo lo concerniente con la instalación y el funcionamiento de la planta, que se incluye desde la descripción del proceso de producción de los bienes materiales o servicios, incluyendo la selección de la tecnología, la adquisición del equipo y la maquinaria; la distribución óptima de la planta, y finalmente determinando la estructura organizacional y la constitución jurídica de la institución que operará el proyecto.⁴⁵ “El estudio de ingeniería está orientado a buscar una función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la elaboración de un bien o en la prestación de un servicio.”⁴⁶

⁴⁵ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de proyectos, Primera Edición. Quito 2007. Pág. 72.

⁴⁶ MIRANDA, Juan José; Gestión de Proyectos, Quinta Edición, Bogotá 2005. MM editores. Pág. 132.

4.6 PROCESO PRODUCTIVO

1. **Adquisición del terreno.-** Para llevar a cabo la implementación del presente proyecto se debe contar con un terreno con un área de mínimo de 300m² ubicadas en la región Costa, en la provincia del Guayas, específicamente en el Cantón Durán, en el km 5 de la vía Durán-Tambo.



2. **Edificaciones.-** Una vez que se adquiere el terreno, se procede a la construcción de la planta, se construirá un cuarto frío para almacenar el producto y también se construirá la oficina donde será el funcionamiento de la empresa ESCARGOTPAZ LTDA. Por esta razón las edificaciones cumplen una gran importancia en la ingeniería del proyecto.
3. **Compra de escargot reproductor.-** La empresa ESCARGOTPAZ LTDA. Comprará los escargots reproductores sólo la primera vez en razón que estos se van reproduciendo por si solos; se comprará a Guayasamín Madrinan Pablo, productor de escargot en la ciudad de Guayaquil.

- 4. Recolección y selección.-** La recolección normalmente se realiza a mano puesto que es un producto delicado y resulta complicada la mecanización de este paso. La selección por tamaños normalmente se realiza con un sistema de cribado ya sea manual o automatizado en este caso va a ser manual.

- 5. Purgado.-** Este paso consiste en limpiar interiormente el caracol, vaciar su tracto digestivo. Para ello lo que se suele hacer es colgarlos dentro de sacos de red, durante 2 o 3 días para que ellos mismos consuman sus reservas y eliminen lo digerido. Algo importante son las condiciones de luz que necesitan para el purgado. Puesto que el caracol no trabaja con luz si no que lo hace de noche, debemos proporcionarles una luz tenue que permita mantenerlos activos, no es recomendable tenerlos totalmente a oscuras porque en este caso la actividad sería excesiva.

- 6. Cocción.-** La cocción se realiza para que el producto adquiera una textura más adecuada para la congelación y para degradar ciertas enzimas que pueden estropear el producto congelado. Las enzimas son proteínas que se destruyen fácilmente con temperaturas elevadas. La operación de cocción también reduce la carga microbiológica de los caracoles de modo que los procesos de degradación que se pueden dar mientras el alimento está congelado son mucho menores.

A parte de matar el caracol, favorecer la textura del alimento y reducir la carga de microorganismos con esta operación logramos sacar al caracol de su concha lo cual va a facilitar las operaciones posteriores. Si tenemos los caracoles en agua a más de 95°C durante más de 3 minutos los animales van a salir de su concha. Esto puede ser útil para congelar el caracol sin concha. Se recomienda que la

congelación se haga sin concha porque el descenso de temperatura será más rápido y uniforme.

7. Separación de la concha.- Al salir de la operación de cocción tenemos mezclados los caracoles desnudos y las conchas. Por tanto se debe realizar una operación de separación de ambos productos. Esta operación se puede realizar mediante unos cepillos que se pasan por encima de los caracoles y las conchas. Los caracoles pesan más que sus conchas y no son arrastrados por el cepillo. En caso de haber trozos de conchas rotas se van a eliminar con el lavado.

8. Lavado.- Con el lavado se eliminan los restos que acompañan al caracol y no son interesantes para la elaboración. Como son restos de conchas, tierra u otras partículas. Al final del lavado se recomienda insuflar un chorro de aire sobre los caracoles para eliminar las gotas de agua que quedan sobre la superficie y que al congelar formarían cristales indeseables.

9. Ultracongelado.- La congelación por ultracongelado se diferencia de la habitual por utilizar técnicas que permiten una congelación casi inmediata. Cuanto más rápida sea la congelación mayor calidad tendrá el producto por varias razones:

- El descenso rápido de temperatura conlleva un menor tiempo de actuación de los microorganismos.
- No hay pérdida de humedad en la congelación, manteniendo la textura una vez descongelado.

Para realizar una ultracongelación lo que se hace es congelar mediante el contacto con nitrógeno líquido cuyo punto de ebullición

está a -198°C . De este modo la congelación de productos pequeños como el caracol es individual y prácticamente instantánea. El primer paso se realiza poniendo los caracoles en contacto con el nitrógeno líquido y se congelan.

Una vez realizada la congelación se procede a envasar como el producto va a ser almacenado en la industria debemos tener una cámara de congelados.

- 10. Envasado y embalaje.-** El envase debe ser impermeable al vapor de agua para evitar este accidente. Y también debe proteger al alimento de la luz, el oxígeno y de un manejo inadecuado. El envase además de proteger el alimento se utilizará como forma de atracción del consumidor. Los más recomendados son bolsas de plástico. También se pueden colocar en cajas de cartón pero en este caso se debe envasar antes en bolsa de plástico, y la caja sería el envase externo.



En este punto es necesario realizar un control de calidad. Una vez el caracol es introducido en su envase primario se procede a colocar en cajas.

- 11. Etiquetado.-** En la etiqueta se indicará el nombre del producto, la cantidad, fabricante, origen, valor nutritivo, declaración de propiedades nutritivas y saludables.

12. Almacenamiento.- Se debe tener una cámara de congelados para almacenar el producto en las condiciones de frío adecuadas.



Esta cámara mantendrá el caracol a la temperatura adecuada para no romper el estado de congelación del caracol.

Como es una cámara de mantenimiento, ya que el producto ha sido congelado antes normalmente va a tener unas condiciones homogéneas durante todo el tiempo que permanece cargada.

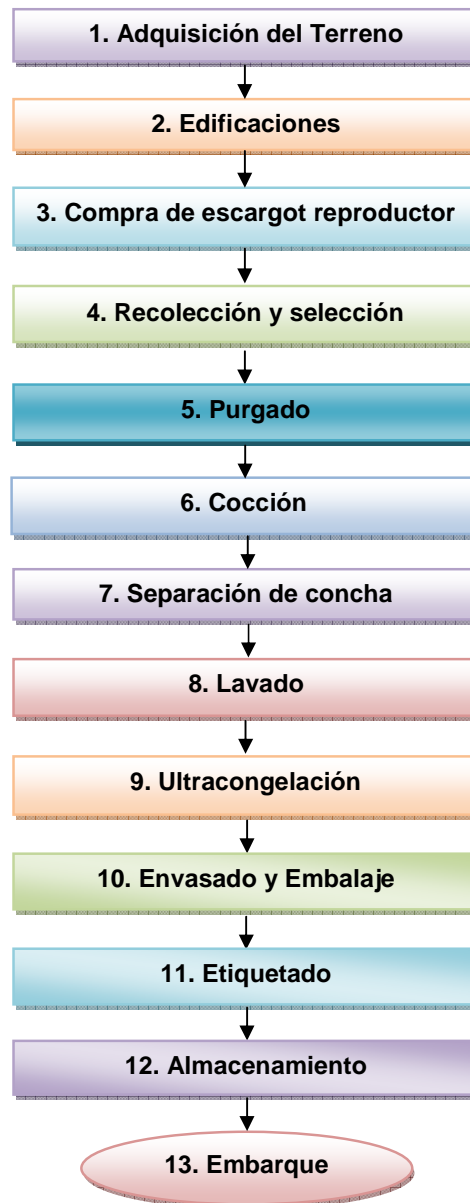
13. Embarque.- Se enviará estibada en contenedores de 40' refrigerado.



4.6.1 Flujograma de Procesos

Es importante un Flujograma de procesos porque permite el uso eficiente de los recursos disponibles para obtener el producto final.

Gráfico N° 4-2 Flujograma del proceso productivo



ELABORACIÓN: La Autora.

4.7 BASE LEGAL

4.7.1 Constitución de la Empresa

Una empresa está regulada por la Ley de Compañías, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil. Existen cinco especies de compañías de comercio:

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

Para el presente proyecto, la empresa ESCARGOTPAZ será mediante la Compañía de Responsabilidad Limitada.

4.7.2 Compañía de Responsabilidad Limitada

4.7.2.1 Disposiciones Generales

❖ Definición. Razón Social. Sanciones

“La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras “Compañía Limitada” o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como “comercial”, “industrial”,

“agrícola”, “constructora”, etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

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

❖ **Naturaleza**

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

❖ **Finalidades**

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

❖ **Número de Socios**

La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden el número de quince; si excediere de este máximo deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

❖ **Principio de la existencia de la compañía**

El principio de la existencia de esta especie de compañía es la fecha de inscripción del contrato social en el Registro Mercantil.

❖ **Sociedad de capital**

Para los efectos fiscales y tributarios las compañías de responsabilidad limitada son sociedad de capital.”⁴⁷

4.7.2.2 De las personas que pueden asociarse

❖ **Capacidad para constituir**

“Para intervenir en la constitución de una compañía de responsabilidad limitada se requiere de capacidad civil para contratar. El menor emancipado, autorizado para comerciar, no necesitará autorización especial para participar en la formación de esta especie de compañías.

❖ **Prohibición de constitución**

No obstante las amplias facultades que esta Ley concede a las personas para constituir compañías de responsabilidad limitada, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges.

❖ **Intervención de personas jurídicas**

Las personas jurídicas, con excepción de los bancos, compañías de seguro, capitalización y ahorro y de las compañías anónimas extranjeras, pueden ser socios de las compañías de responsabilidad limitada, en cuyo caso se hará constar, en la nómina de los socios, la denominación o razón social de la persona jurídica asociada.”⁴⁸

⁴⁷ Ley de Compañías, Sección 5a, Disposiciones Generales, Artículo 92-97.

⁴⁸ Ley de Compañías, Sección 5a. De las personas que puede asociarse, Artículo 98 – 100.

4.7.2.3 Del Capital

❖ Formación

“El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía.

❖ Aportes en numerario

Los aportes en numerario se depositarán en una cuenta especial de “Integración de Capital”, que será abierta en un banco a nombre de la compañía en formación. Los certificados de depósito de tales aportes se protocolizarán con la escritura correspondiente. Constituida la compañía, el banco depositario pondrá los valores en cuenta a disposición de los administradores.

(Anexo 1.) Borrador de Minuta de Escritura de Constitución de la Compañía.

❖ Aportes en especie

Si la aportación fuere en especie, en la escritura respectiva se hará constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas. Estas serán valuadas por los socios o por peritos por ellos designados, y los avalúos incorporados al contrato. Los socios

responderán solidariamente frente a la compañía y con respecto a terceros por el valor asignado a las especies aportadas.

❖ **Constitución y aumento del capital**

La constitución del capital o su aumento no podrá llevarse a cabo mediante suscripción pública.

❖ **Participaciones y características**

Las participaciones que comprenden los aportes de capital de esta compañía serán iguales, acumulativas e indivisibles. No se admitirá la cláusula de interés fijo. La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación en el que constará, necesariamente, su carácter de no negociable y el número de las participaciones que por su aporte le correspondan.

❖ **Transmisión de participaciones**

La participación de cada socio es transmisible por herencia. Si los herederos fueren varios, estarán representados en la compañía por la persona que designaren. Igualmente, las partes sociales son indivisibles.

❖ **Prestaciones accesorias o aportaciones suplementarias**

No se admitirán prestaciones accesorias ni aportaciones suplementarias, sino en el caso y en la proporción que lo establezca el contrato social.

❖ **Reservas Legales**

La compañía formará un fondo de reserva hasta que éste alcance por lo menos al veinte por ciento del capital social. En cada anualidad la compañía segregará, de las utilidades líquidas y realizadas, un cinco por ciento para este objeto.

❖ **Derecho de preferencia en el aumento de capital**

Si se acordare el aumento del capital social, los socios tendrán derecho de preferencia para suscribirlo en proporción a sus aportes sociales, a no ser que conste lo contrario del contrato social o de las resoluciones adoptadas para aumentar el capital.

❖ **Prohibición de reducción de capital**

En esta compañía no se tomarán resoluciones encaminadas a reducir el capital social si ello implicara la devolución a los socios de parte de las aportaciones hechas y pagadas, excepto en el caso de exclusión del socio previa la liquidación de su aporte.

❖ **Transferencia de participaciones**

La participación que tiene el socio en la compañía de responsabilidad limitada es transferible por acto entre vivos, en beneficio de otro u otros socios de la compañía o de terceros, si se obtuviere el consentimiento unánime del capital social. La cesión se hará por escritura pública. El notario incorporará al protocolo o insertará en la escritura el certificado del representante de la sociedad que acredite el cumplimiento del requisito referido en el inciso anterior.

En el libro respectivo de la compañía se inscribirá la cesión y, practicada ésta, se anulará el certificado de aportación correspondiente, extendiéndose uno nuevo a favor del cesionario.”⁴⁹

4.7.2.4 Derechos, obligaciones y responsabilidades de los socios

❖ Derechos

“El contrato social establecerá los derechos de los socios en los actos de la compañía, especialmente en cuanto a la administración, como también a la forma de ejercerlos, siempre que no se opongan a las disposiciones legales. No obstante cualquier estipulación contractual, los socios tendrán los siguientes derechos:

- a) A intervenir, a través de asambleas, en todas las decisiones y deliberaciones de la compañía, personalmente o por medio de representante o mandatario constituido en la forma que se determine en el contrato. Para efectos de la votación, cada participación dará al socio el derecho a un voto;
- b) A percibir los beneficios que le correspondan, a prorrata de la participación social pagada, siempre que en el contrato social no se hubiere dispuesto otra cosa en cuanto a la distribución de las ganancias;
- c) A que se limite su responsabilidad al monto de sus participaciones sociales, salvo las excepciones que en esta Ley se expresan;
- d) A no devolver los importes que en concepto de ganancias hubieren percibido de buena fe; pero, si las cantidades percibidas en este concepto no correspondieren a beneficios realmente obtenidos, estarán obligados a reintegrarlas a la compañía;

⁴⁹ Ley de Compañías, Sección 5a. Del capital, Artículo 102 – 113.

- e) A no ser obligados al aumento de su participación social. Si la compañía acordare el aumento de capital, el socio tendrá derecho de preferencia en ese aumento, en proporción a sus participaciones sociales, si es que en el contrato constitutivo o en las resoluciones de la Junta General de socios no se conviniere otra cosa;
- f) A ser preferido para la adquisición de las participaciones correspondientes a otros socios, cuando el contrato social o la Junta General prescriban este derecho, el cual se ejercerá a prorrata de las participaciones que tuviere;
- g) A solicitar a la Junta General la revocación de la designación de administradores o gerentes. Este derecho se ejercerá sólo cuando causas graves lo hagan indispensable. Se considerarán como tales el faltar gravemente a su deber, realizar a sabiendas actos ilegales.
- h) A recurrir a la Corte Superior del distrito impugnando los acuerdos sociales, siempre que fueren contrarios a la ley o a los estatutos.
- i) A pedir convocatoria a Junta General en los casos determinados por la presente Ley. Este derecho lo ejercerán cuando las aportaciones de los solicitantes representen no menos de la décima parte del capital social; y
- j) A ejercer en contra de los gerentes o administradores la acción de reintegro del patrimonio social. Esta acción no podrá ejercerla si la Junta General aprobó las cuentas de los gerentes o administradores.

❖ **Obligaciones.-** Son obligaciones de los socios:

- a) Pagar a la compañía la participación suscrita. Si no lo hicieren dentro del plazo estipulado en el contrato, o en su defecto del previsto en la ley, la compañía podrá, según los casos y atendida la naturaleza de la aportación no efectuada.
- b) Cumplir los deberes que a los socios impusiere el contrato social;

- c) Abstenerse de la realización de todo acto que implique injerencia en la administración;
- d) Responder solidariamente de la exactitud de las declaraciones contenidas en el contrato de constitución de la compañía y, de modo especial, de las declaraciones relativas al pago de las aportaciones y al valor de los bienes aportados;
- e) Cumplir las prestaciones accesorias y las aportaciones suplementarias previstas en el contrato social. Queda prohibido pactar prestaciones accesorias consistentes en trabajo o en servicio personal de los socios;
- f) Responder solidaria e ilimitadamente ante terceros por la falta de publicación e inscripción del contrato social; y,
- g) Responder ante la compañía y terceros, si fueren excluidos, por las pérdidas que sufrieren por la falta de capital suscrito y no pagado o por la suma de aportes reclamados con posterioridad, sobre la participación social. La responsabilidad de los socios se limitará al valor de sus participaciones sociales, al de las prestaciones accesorias y aportaciones suplementarias. No cumplidos estos requisitos, ella no es exigible, ni aún en el caso de liquidación o quiebra de la compañía.⁵⁰

4.7.2.5 De la forma del contrato

❖ Contenido de la escritura de constitución

“La escritura de constitución será otorgada por todos los socios, por sí o por medio de apoderado. En la escritura se expresará:

⁵⁰ Ley de Compañías, sección 5a. Derechos, obligaciones y responsabilidades de los socios, Art.114 – 115.

1. Los nombres, apellidos y estado civil de los socios, si fueren personas naturales, o la denominación objetiva o razón social, si fueren personas jurídicas y, en ambos casos, la nacionalidad y el domicilio;
2. La denominación objetiva o razón social de la compañía;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. La duración de la compañía;
5. El domicilio de la compañía;
6. El importe del capital social con la expresión del número de participaciones en que estuviere dividido y el valor nominal de las mismas;
7. La indicación de las participaciones que cada socio suscriba y pague en numerario o en especie, el valor atribuido a éstas y la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo;
8. La forma en que se organizará la administración y fiscalización de la compañía, si se hubiere acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización, y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal;
9. La forma de liberar y tomar resoluciones en la Junta General y el modo de convocarla y constituir la;
10. Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en la Ley de compañías.

❖ **Facultad para solicitar la aprobación**

La aprobación de la escritura de constitución de la compañía será pedida al Superintendente de Compañías por los administradores o gerentes o por la persona en ella designada.

❖ **Nombramiento y remoción de los administradores o gerentes**

Los administradores o los gerentes podrán ser designados en el contrato constitutivo o por resolución de la Junta General. Esta designación podrá recaer en cualquier persona, socio o no, de la compañía. En caso de remoción del administrador o del gerente designado en el contrato constitutivo o posteriormente, para que surta efecto la remoción bastará la inscripción del documento respectivo en el Registro Mercantil.

❖ **Aportación por suscripción de nuevas participaciones**

El pago podrá realizarse:

1. En numerario;
2. En especie, si la Junta General hubiere realizado el avalúo por los socios, o los peritos;
3. Por compensación de créditos;
4. Por capitalización de reservas o de utilidades; y,
5. Por la reserva o superávit proveniente de revalorización de activos, con arreglo al reglamento que expedirá la Superintendencia de Compañías. La Junta General que acordare el aumento de capital establecerá las bases de las operaciones que quedan enumeradas.⁵¹

4.7.3 Requisitos para obtener el RUC:

4.7.3.1 Identificación de la Sociedad Comercial

- Formulario RUC – 01 – A y RUC – 01 –B suscritos por el representante legal

⁵¹ Ley de Compañías, Sección 5a. De la forma del contrato, Art. 137 – 140.

- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución Inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil

4.7.3.2 Identificación del representante legal y gerente general

- **Ecuatorianos:** copia de la cédula de ciudadanía y presentar el certificado de votación del último proceso electoral.
- **Extranjeros residentes:** copia de la cédula de identidad, si no tuvieren cédula, copia del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa 10 vigente.
- **Extranjeros no residentes:** copia del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa 12 vigente.

4.7.3.3 Verificación de la ubicación de Sociedad Comercial

Para verificación de domicilio y de establecimientos donde realiza su actividad económica, presentará el original y entregarán una copia de cualquiera de los siguientes documentos:

- Planilla de servicio eléctrico, ó consumo telefónico, ó consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción; o,
- Comprobante del pago del impuesto predial, puede corresponder al del año en que se realiza la inscripción, o del inmediatamente anterior; o,
- Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.⁵²

⁵² Guía Referencial del Registro Único de Contribuyentes (RUC)

4.7.4 Leyes Conexas

❖ Ley de Compañías

A través de la Superintendencia de Compañías, se encarga de regular el funcionamiento de todas las personas y sociedades que se dedican a alguna actividad comercial. Los requisitos para la inscripción de la organización son los siguientes:

- Presentar el original y copia de cédula de identidad o ciudadanía, ó del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa vigente.
- Los ecuatorianos, presentarán el original del certificado de votación del último proceso electoral, por parte del Consejo Nacional Electoral (CNE).
- Formulario RUC-01-Ha y RUC-01-B suscrito por el representante legal.
- Original y copia, o copia certificada, de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia, ó copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la hoja de datos generales otorgada por la Superintendencia de Compañías.

❖ Ley de Régimen Tributario Interno

Esta Ley reglamenta la estructura tributaria ecuatoriana que es un complejo entrelazado de leyes, que gravan muchas actividades. Se ha clasificado en:

- Impuesto a la renta
- Impuesto al consumo
- Impuestos específicos

- Impuestos a los activos
- Impuestos al comercio exterior
- Impuestos de gobiernos seccionales, y
- Otros costos fiscales

❖ **Código de Salud**

Para el correcto funcionamiento se necesita tramitar un registro sanitario que será otorgado por el Ministerio de Salud Pública a través de la Subsecretaría y las Direcciones Provinciales que determinará el reglamento correspondiente y a través del Instituto de Higiene y Medicina Tropical Leopoldo Inquieta Pérez.⁵³

❖ **Código de trabajo**

Los preceptos de este código regulan relaciones entre empleadores y trabajadores, se aplican a las diversas modalidades y condiciones de trabajo. Las normativas relativas al trabajo contenido en leyes especiales o en convenios internacionales ratificados por el Ecuador, serán en los casos específicos a los que ellos se refieren.⁵⁴

❖ **Código de Comercio**

“El código de Comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes.”⁵⁵

⁵³ Código de Salud, Art. 105

⁵⁴ Código de Trabajo, Art. 1.

⁵⁵ Código de Comercio, Art. 1.

4.7.5 Entidades Relacionadas

- **Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP)**

Es una entidad pública que se encarga de regir las políticas agropecuarias del país a través de la dirección, gestión, normatividad y capacitación de los Sectores Agropecuario, Agroindustrial y Agroforestal ecuatorianos.

El MAGAP apoya al agricultor, campesino y empresario de nuestro país para que desarrollen sus proyectos mediante transferencia de tecnología y capacitación al recurso humano.

- **Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD)**

AGROCALIDAD es la Autoridad Nacional Sanitaria, Fitosanitaria y de Inocuidad de los Alimentos, encargada de la definición y ejecución de políticas, de la regulación y del control de las actividades productivas del agro nacional.

Está respaldada por normas nacionales e internacionales, dirigiendo sus acciones a la protección y mejoramiento de la producción agropecuaria, respalda la implantación de prácticas de inocuidad alimentaria, el control de la calidad de los insumos, el apoyo a la preservación de la salud pública y el ambiente, incorporando al sector privado y otros actores en la ejecución de planes, programas y proyectos.⁵⁶

⁵⁶ <http://www.agrocalidad.gov.ec/organización/mision.php>

Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI)

El COMEXI es un foro de concertación de políticas de Comercio Exterior e Inversiones que impulsa las relaciones comerciales del país con el exterior. El COMEXI establece estrategias para incentivar el sector productivo con el objetivo de lograr la apertura de mercados y alienta la modernización del Estado.

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

La Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI) (Registro Oficial 82 de 9 de Junio de 1997) determinó que la promoción no financiera de las exportaciones e inversiones directas en el País y en el extranjero pase a la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) con domicilio en la ciudad de Guayaquil, la Corporación de Promociones de Exportaciones e Inversiones cuyas siglas serán CORPEI, como persona jurídica de derecho privado sin fines de lucro, con patrimonio y fondos propios, cuyo financiamiento se regirá por lo dispuesto en el Título XXIX del Código Civil y por su estatuto aprobado por el Presidente de la República en el cual constará su organización administrativa.

Tendrá a su cargo en forma directa el diseño y ejecución de la promoción no financiera de las exportaciones e inversiones tanto en el País como en el exterior. Su gestión contará con el apoyo del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, el Servicio Comercial y los órganos del Servicio Exterior ecuatoriano, según lo disponga el reglamento que se dicte para tal efecto y los convenios que se suscriban.⁵⁷

⁵⁷ <http://corpei.gov.ec>

- **Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Exterior e Integración**

Este Ministerio ayuda a conocer los diferentes tratados que tiene el país con otros países.

- **Federación Ecuatoriana de Exportaciones (FEDEXPOR)**

La Federación Ecuatoriana de Exportaciones (FEDEXPOR) incentiva la actividad exportadora de alto valor agregado mediante la ejecución de planes y acciones proactivos; el liderazgo de la competitividad y el desarrollo sustentable del sector, la entrega de servicios oportunos y de calidad, y la verificación de resultados, a la luz de un comportamiento ético social.

- **Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE)**

La CAE empresa estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio, son parte activa con un alto nivel profesional, técnico y tecnológico.

- **Instituto Ecuatoriano de Normalización (INNEN)**

El INNEN actúa en representación del Ecuador ante organismos internacionales y son aliados de los clientes, proporcionando servicios de normalización, gestión de calidad, verificación, certificación, metrología y ensayos.

- **Superintendencia de Compañías**

La Superintendencia de Compañías es un organismo técnico y con autonomía administrativa, económica, y financiera, que vigila y controla la

organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías y otras entidades y condiciones establecidas por la ley.⁵⁸

4.8 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizativa en sí debe ser consistente con la visión y los objetivos de la empresa y puede resultar una ventaja competitiva. Este identifica los departamentos, las líneas de reporte identificarán las responsabilidades, poder y flujo de información. La cantidad de personal subordinado controlado directamente por un gerente o supervisor se denominará parámetros de control.⁵⁹

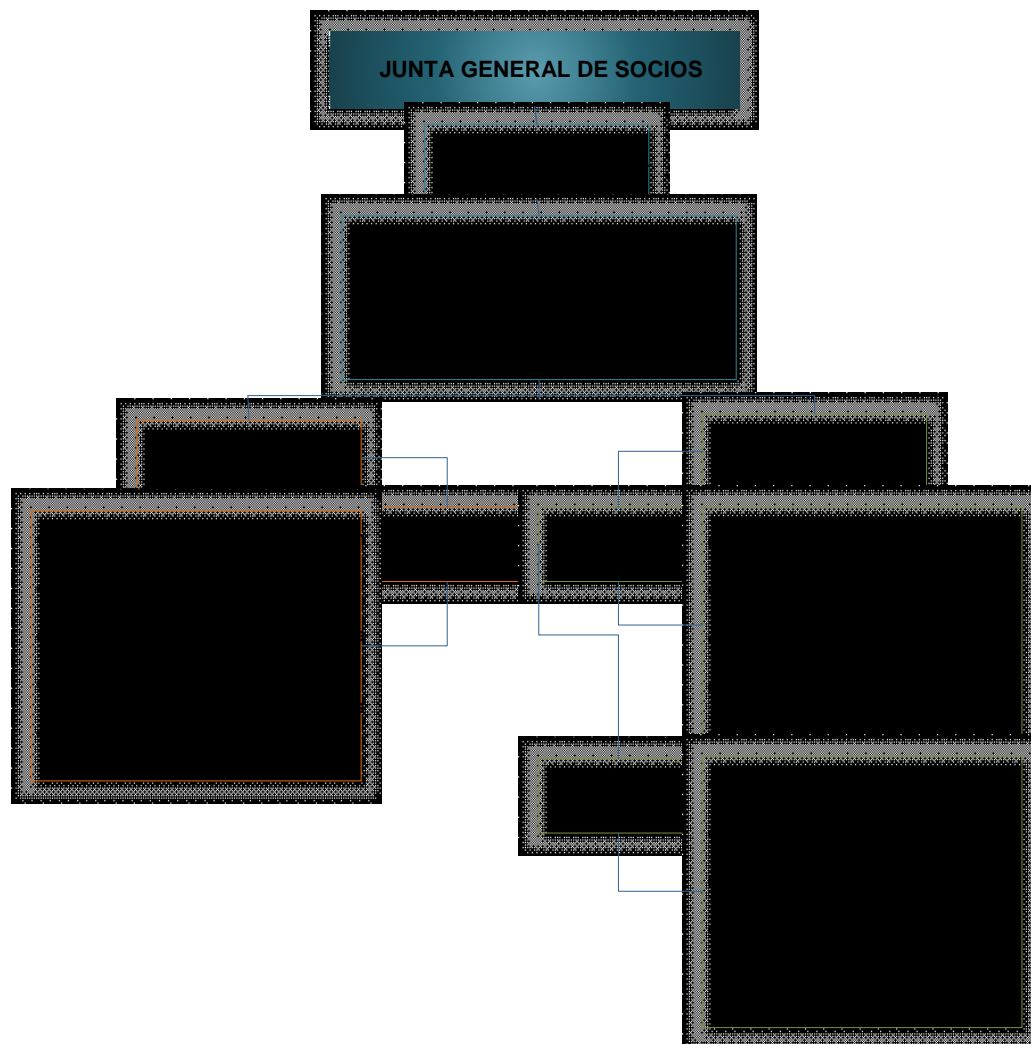
Para el presente proyecto la estructura organizacional que utilizaré será la Estructura Funcional. La Estructura Funcional es simple y brinda líneas de reporte claras; resulta indicada para pequeñas empresas ya que los empleados pueden comunicarse fácilmente y, por lo general están al tanto de lo que otros departamentos realizan.

A continuación el gráfico de la Estructura Funcional:

⁵⁸ Ley de Compañías, Sección 16a. De la Superintendencia de Compañías y de su funcionamiento, Art. 430.

⁵⁹ ZEHLE Stefan, y FRIEND Graham, Cómo Diseñar un Plan de Negocios, 1a. Edición, Buenos Aires – Argentina, Pág. 158.

Gráfico N° 4-3 Estructura Organizacional



ELABORACIÓN: La Autora

CAPÍTULO V

5 LOGÍSTICA DE LAS EXPORTACIONES

5.1 OBJETIVOS PARA LA LOGÍSTICA DE LAS EXPORTACIONES

5.1.1 Objetivo General

- Determinar los mecanismos convenientes para fijar la Cadena de Distribución Internacional para el proyecto de factibilidad de exportación de escargot al mercado Japonés.

5.1.2 Objetivos Específicos

- Determinar el tipo de Comercialización mediante el INCOTERM que resulte más conveniente para el presente proyecto.
- Explicar los requisitos y trámites de exportación que se deberá seguir para que el Escargot llegue desde el lugar de origen hasta el lugar convenido.
- Identificar los costos de exportación en cada una de las etapas del proceso.
- Determinar el valor FOB de la mercadería.
- Perfeccionar la venta internacional de Escargot, mediante la optimización de costos y tiempo de la cadena de distribución física.

5.2 REQUISITOS PARA EXPORTAR

Exportación.- Es la operación que supone la salida de mercancías fuera de un territorio aduanero y que produce como contrapartida una entrada de divisas.”⁶⁰

5.2.1 Requisitos para calificarse como exportador

Los pasos a realizar para calificarse como exportador son los siguientes:

5.2.1.1 Obtención del RUC

“Todas las personas naturales o jurídicas, como requisito previo al inicio del trámite de importación o exportación deberán: estar registradas en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), constar en estado activo con autorizaciones vigentes para emitir comprobantes de venta y guías de remisión; y, estar en la lista blanca determinada en la base de datos del Servicio de Rentas Internas.”⁶¹

Para obtener el RUC se debe acercarse a las Oficinas del Servicio de Rentas Internas y seguir el siguiente procedimiento: Para la inscripción del Representante Legal y Gerente General de una empresa deberá presentar los siguientes requisitos:

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía o del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa vigente (extranjeros residentes Visa 10 y No residentes Visa 12).

⁶⁰ OSORIO Cristóbal, Diccionario de Comercio Internacional, Bogotá, ECOE Internacional.

⁶¹ Ley Orgánica de Aduanas: Resolución 7-2006-R2; Art. 1.

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

5.2.1.2 Registro en la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE)

Un exportador debe registrarse en la CAE, para obtener las claves de acceso respectivas y para regular sus operaciones y su documentación.

5.2.1.3 Registro De Datos En Aduana

Se debe ingresar a la página web de la CAE www.aduana.gov.ec, luego acceder al link OCE's e ingresar a la opción registro de datos y llenar lo siguiente:

- Tipo de operador: Exportador.
- Sector: Se desplaza las opciones.
- Código del SICE: número del RUC.
- Clave acceso temporal: clave compuesta 8-10 dígitos alfanuméricos.
- Conformación de la clave de acceso: se repite la clave.
- Datos generales.
- Tipo de identificación: número del RUC.

5.2.1.4 Claves de acceso

Para solicitar las claves de acceso, primero se debe enviar electrónicamente la información que requiere la CAE, una vez realizado el trámite con éxito debemos adjuntar los siguientes documentos:

- Envío de datos generales vía electrónica.

- Solicitud a la CAE (carta original dirigida al Gerente Distrital solicitando la clave, la función de la misma e indicando el tipo de operador).
- Nombramiento del Representante Legal notariada.
- Copia de la cédula notariada.
- Copia del RUC notariada.

5.3 FASES Y DOCUMENTOS DE PRE-EMBARQUE, EMBARQUE Y POST-EMBARQUE

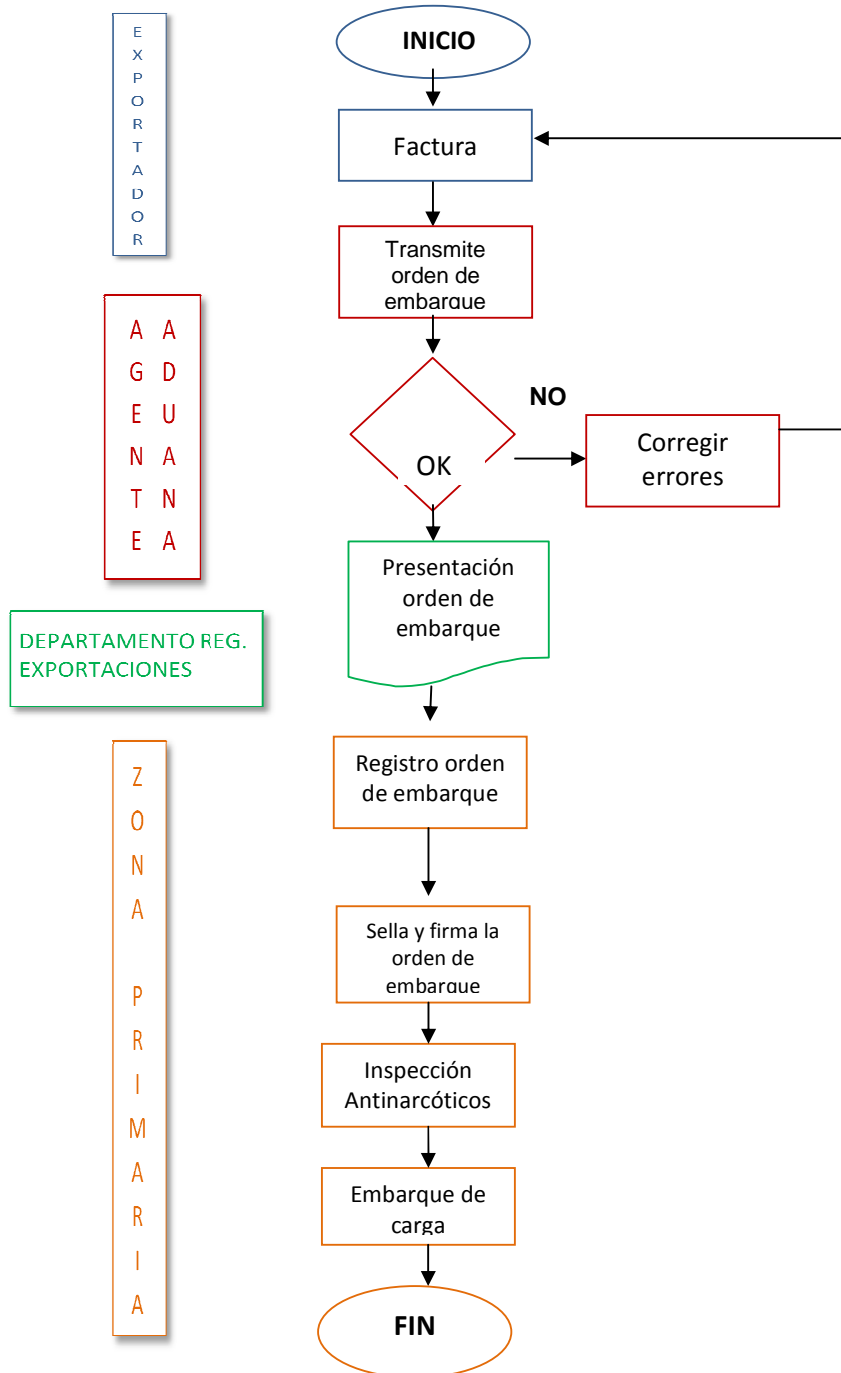
5.3.1 Fase Pre-Embarque

El exportador envía la factura al agente afianzado de aduana, el cual genera y transmite la orden de embarque a la CAE, a través del Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), validada y aceptada la orden de embarque otorgando un número de refrendo. El agente afianzado de aduana presenta la orden de embarque impresa, firmada y sellada ante el funcionario de Zona Primaria. El funcionario de Zona Primaria realiza las siguientes actividades:

- Registra la orden de embarque en el sistema.
- Sella y firma la orden de embarque.
- Coordina con la Unidad de Antinarcóticos de la Policía para las inspecciones correspondientes.
- Coordina con los funcionarios de Zona Primaria, encargados de los embarques para la realización del mismo.

A continuación el Flujograma de la Fase de Pre-Embarque:

Gráfico N° 5-1 Flujoograma de la Fase de Pre-Embarque



FUENTE: Estudio Propio
ELABORACIÓN: La Autora

5.3.2 Documentos De Pre Embarque

Los documentos de pre embarque son tramitados antes de realizarse el embarque de la mercadería.

1. Nota De Cotización

El importador solicita al exportador, la cotización de un determinado producto mediante la Nota de Cotización en la que se indicará: nombre y especificaciones del producto, cantidad solicitada, plazo de pago sugerido, tipo de embalaje, vía y fecha aproximada de embarque, Incoterm, forma de pago, lugar de llegada de la mercadería, datos del comprador y demás información que el importador crea útil.

2. Factura Proforma

Es un documento que maneja el vendedor para hacer una oferta específica de una posible venta.

Al tratarse de una oferta, si es aceptada por el comprador, será el origen de un contrato de compra y venta, por tanto, es necesario que contenga todos los datos necesarios para establecer los términos y condiciones de la negociación.

3. Dau-e (Aduana-régimen 15 – Orden De Embarque)

No es un régimen aduanero, su nombre correcto es Orden de Embarque y se da cuando el exportador directamente o a través de su agente de aduana con la factura comercial y el RUC, tramita la autorización de embarque como requisito previo para embarcar la mercadería.

4. Carta de Confirmación de Pedido e Instrucciones de Embarque

Lo emite el importador como constancia para el exportador de la confirmación y aceptación del pedido y de las disposiciones respecto al embarque de la mercancía.

5. Carta De Crédito

Es el documento en el que se establecen los términos de crédito documental, mediante el cual se garantiza el cumplimiento de la obligación económica adquirida por parte del importador.

5.3.3 Fase del Embarque

- La empresa transportista, a través de la página web de la CAE genera un número de manifiesto.
- La empresa transportista, transmite el manifiesto de carga junto con los documentos de transporte al sistema de la CAE.

5.3.4 Fase Post-Embarque

1.- El agente afianzado de aduanas transmite a la CAE:

- Los datos definitivos de la Declaración Aduanera Única DAU 40 (Régimen de Exportador a Consumo) y;
- Sus documentos de acompañamiento.

2.- El agente afianzado de aduanas presenta en el Distrito:

- El DAU 40 sellado y firmado y;
- Los documentos de acompañamiento:

- Factura y una copia, la que debe contener
 - Sub-partida arancelaria del producto.
- Descripción de la mercadería, cantidad, valor unitario, peso y valor total de la mercadería.
- Forma de Pago.
- Información del Comprador (nombre y dirección).
- Documento de Transporte.
- Cupón CORPEI

3.- El departamento de Exportaciones de la CAE recibe:

- El DAU y;
- Documentos de acompañamiento:
 - Certificado de Origen
 - Registro Sanitario

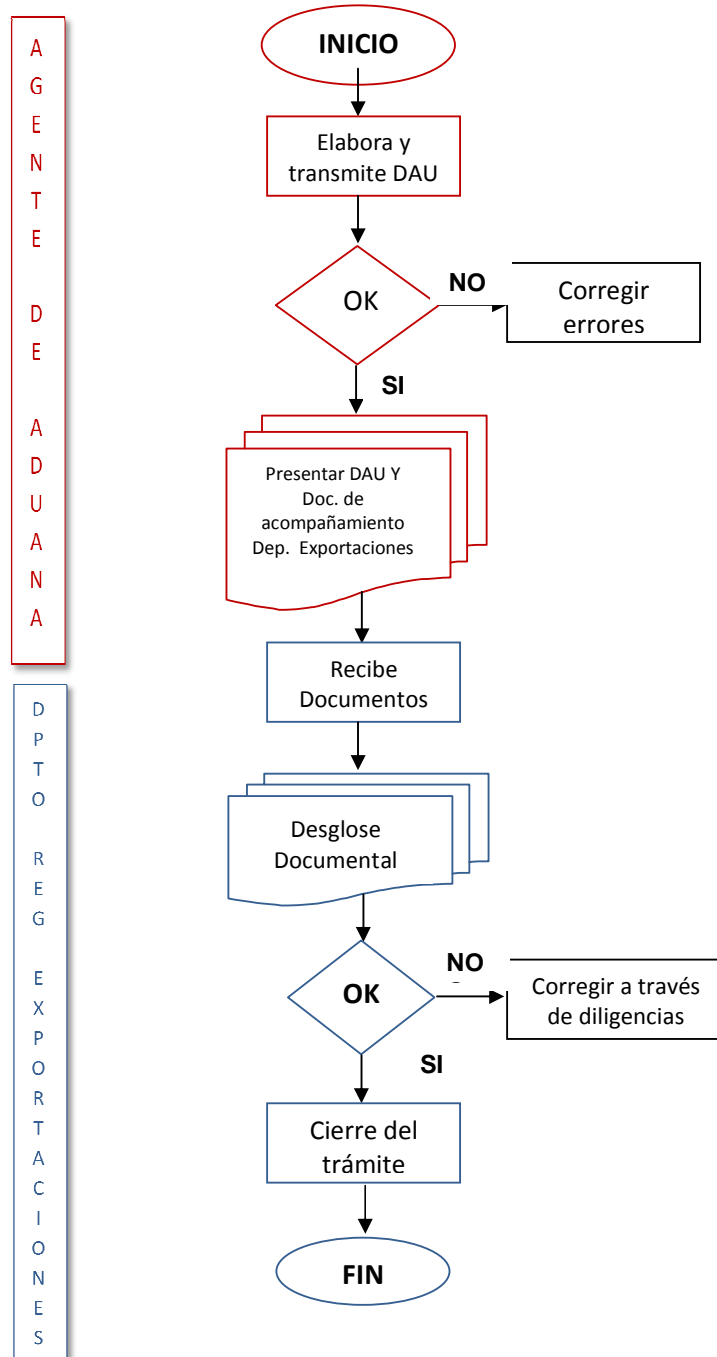
4.- Se envía archivo final.

El agente de aduanas puede dar seguimiento al trámite que se hace, a través de la opción seguimiento a trámites documentarios workflow⁶², que se encuentra dentro de las opciones del proceso de despacho del SICE.

⁶² workflow: Flujo de trabajo

5.3.5 Flujograma del Post-Embarque

Cuadro N° 5-1 Flujograma de Post-embarque



FUENTE: Estudio Propio
ELABORACIÓN: La Autora

5.3.6 Documentos Post-Embarque

Los documentos de post embarque son tramitados después de realizarse el embarque de la mercadería y son los siguientes:

1. Carta del exportador notificando el embarque

Emite el exportador al importador como constancia de que el embarque fue realizado. En esta carta constará la fecha en que se efectuó el embarque, número de B/L.

Adicionalmente se adjuntarán original y copia de la factura comercial, un original del conocimiento de embarque y una copia de la lista de empaque.

2. Factura Comercial

Describe las mercaderías, la emite el exportador a nombre del importador o consignatario.

En la factura comercial se señala: descripción detallada de la mercadería, cantidad de bultos, marcas, peso neto y total, número de pedido, precio, condiciones de venta, puerto de embarque, puerto de desembarque, Incoterm negociado, subpartida arancelaria.

3. Conocimiento De Embarque (B/L)

De acuerdo con el medio de transporte toma el nombre específico, al ser por vía marítima será Bill of Lading (B/L) o conocimiento de embarque marítimo, por vía aérea Airwail o guía aérea y por vía terrestre Carta Porte.

El conocimiento de embarque es un documento que prueba la entrega de la mercadería a bordo del buque, es prueba del contrato de transporte y constituye un medio de transferir a otra parte los derechos sobre las mercancías en tránsito, transfiriéndole el documento en físico. También se lo conoce como un título de crédito mediante el cual un armador se compromete a entregarlas al verdadero poseedor del documento cuando la embarcación llegue a su destino.⁶³

4. Recibo de Pago de CORPEI

Según el artículo 22 literal e) de la Ley De Comercio Exterior e Inversiones (LEXI), el exportador debe cancelar una aportación en cuotas redimibles del 1,5 por mil sobre el valor FOB de cada exportación, con un mínimo de USD 5,00.

5. Lista De Empaque

Es donde se detalla la mercadería embarcada de acuerdo a cada bulto declarado, asignándole un número a cada caja con su contenido respectivo.

6. Certificado De Origen

“Trátase del documento en que el exportador certifica cuál es el lugar de origen (fabricación) de las mercancías a ser exportadas.”⁶⁴

El certificado de origen es el documento que garantiza el origen de la mercadería y es emitido en el formato oficial establecido en los acuerdos comerciales y que sirve para acreditar el cumplimiento de los requisitos

⁶³ OSORIO Cristóbal, Diccionario de Comercio Internacional, Bogotá, ECOE Internacional

⁶⁴ OSORIO Cristóbal, Diccionario de Comercio Internacional, Bogotá, ECOE Internacional

(criterios) de origen establecidos en las normas de origen que rigen el acuerdo y, por ende, acogerse a las preferencias arancelarias concedidas por los países miembros de dichos acuerdos.⁶⁵

7. Certificado de Calidad

Es emitido por entidades especializadas en el control de calidad, mediante el cual se garantiza la calidad en cuanto a la producción de las mercaderías.

8. Certificado Fitosanitario

Este documento permite garantizar que el producto se encuentra libre de cualquier agente extraño luego de haber realizado un análisis al producto agrícola y que puede ser enviado al exterior. Este certificado es emitido por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), se utiliza un certificado por cada embarque realizado y está sujeta a las exigencias del país destino.

9. Dau-e (Aduana-régimen 40)

Bajo este régimen las mercaderías nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior. Significa la regularización de la orden 15, es decir, el término del trámite de exportación.

5.4 CARACTERÍSTICAS DE LA CARGA

Para concederle el título de carga a la mercancía, se la debe preparar comercialmente por medio del embalaje y el marcado, cumpliendo con las

⁶⁵ CORPEI; ¿cómo exportar?; Serie: Cultura Exportadora No. 1; Edición # 5; Pág. 97.

normas internacionales y considerando la naturaleza, estructura y uso del producto. A partir de ese momento la carga estará lista para ser manipulada, almacenada y transportada.

Al referirnos a mercancías se está señalando en términos generales, lo que está sujeto a un contrato de compraventa internacional, pero cuando está dispuesta para el embarque de un punto a otro, sujeto a operaciones de carga y descarga, nos referimos a la palabra carga.⁶⁶

5.4.1 Tipo de Carga

Cuadro N°5-2 Ficha técnica

Descripción del Producto	Escargot Congelado
Subpartida Arancelaria	0307.60.00.00
País de Origen	Ecuador
País Exportador	Ecuador
País Importador	Japón
Cantidad de Cajas Enviadas	4,432 cajas por contenedor
Total Envío Anual	8,642.40 Kg. Primer Año
Vía de Transporte	Marítimo
Unidad de Carga	Contenedor 40' Reefer
Puerto de Embarque	Puerto de Guayaquil
Puerto de Desembarque	Puerto de Tokio

FUENTE: Estudio Propio
ELABORACIÓN: La Autora

⁶⁶ CORPEI; Logística Internacional, Serie: Cultura Exportadora No. 8, 2007.

5.5 EXPORTACIÓN

5.5.1 Embalaje

Son los continentes, individuales o múltiples, que sirven para alojar los productos desde que han sido acabados o terminados en la respectiva unidad del producto, hasta que llegan al consumidor final, por lo que deben cumplir la función adicional de proteger (del manipuleo, del clima, etc.) los productos que contienen.⁶⁷

El embalaje es un objeto manufacturado que protege, de manera unitaria o colectiva, bienes o mercancías para su distribución física a lo largo de la cadena logística; es decir, durante las operaciones de manejo, carga, transporte, descarga, almacenamiento, estiba y posible exhibición.

Los factores que influyen a un buen embalaje son los siguientes:

- Calidad y precio del transporte.
- Calidad y precio de los manipuleos.
- Cobertura y costo del seguro.
- No debe ser ni muy pesado ni muy voluminoso, lo que tiene por efecto aumentar los costos de transporte y de manipuleo, ni muy ligero, lo que da como resultado la disminución de la seguridad.

El embalaje para el presente proyecto será de cajas de cartón, cada uno de ellos tendrá 2 bolsas plásticas. El costo del embalaje estará dentro de la mercadería, al obtener el precio ex - fábrica.

⁶⁷ Centro De Comercio Internacional UNCTAD/GATT; Manual de Distribución Física Internacional de Mercancías para la Exportación.

5.5.2 Mercado

En la distribución física internacional el mercado tiene mucha importancia debido a que es la forma en la que se identifica la carga. Las principales características del mercado son:

Legibilidad: tanto las marcas, números, símbolos, etc. Que deberán estar claramente expresados.

Localización: cada marca deberá estar adecuadamente localizada para facilitar la identificación de la carga.

Suficiencia: el mercado de la carga suministrará información acerca del comprador, referencia, destino, peso, cantidad, país de origen, así como información respecto a instrucciones de manipuleo y almacenamiento.

Conformidad: el mercado se realizará de acuerdo a la legislación del país importador, así como las disposiciones aduaneras para evitar inconvenientes en los puntos de salida y entrada de la carga.

En el mercado de nuestra carga detallaremos información referente al nombre del exportador, nombre del producto, nombre del cliente (importador), dirección y número de conocimiento de embarque para identificación del transportista.

Cuadro N°5-3Costo del Mercado

DETALLE	COSTO POR CAJA	COSTO TOTAL (4,432 CAJAS)
Hoja Adhesiva (etiqueta)	0,10	443,20
TOTAL	0,10	443,20

Fuente: Investigación Propia.

Elaboración: La Autora.

5.5.3 Unitarización

Para facilitar el manipuleo de las cajas y la conservación del escargot congelado se unitarizará la carga en pallets y serán sujetos por zunchos.

En la unitarización de la carga se utilizará pallets de madera de 1m x 1.20m, en razón que se necesitará 52 pallets para un contenedor de 40' refrigerado, en cada pallet se llevará 79 cajas.

Cuadro N°5-4 Costo de Unitarización

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO POR ENVÍO
Pallets	52	16,51	858,52
Zunchos	1632	0,05	81,60
Grapas	714	0,02	14,28
TOTAL		16,58	954,40

Fuente: Investigación Propia.

Elaboración: La Autora.

5.6 CERTIFICADOS

En Japón no existe una ley con respecto al escargot, lo que les importa es que se controle completamente la eliminación de bacterias en el producto, debido a que éstas pueden causar enfermedades, para el mercado japonés es muy importante la higiene y los requisitos sanitarios impuestos.

Los certificados para la exportación de escargot a Japón son:

- Certificado de Origen.
- Certificado Sanitizado.

5.6.1 Certificado de Origen

Es el documento que garantiza el origen de la mercadería. Estos son exigidos por los países, en razón de los derechos preferenciales que existen según convenios bilaterales o multilaterales. Además, es un documento por el cual se certifica que la mercancía es producida o fabricada en el país exportador. **(Ver Anexo 2)**

Los certificados de origen, de acuerdo al destino de las mercaderías, se expiden en las siguientes dependencias:

- En las Cámaras de Comercio y Producción Certificados de Origen para los países de ALADI, CAN, CAN-MERCOSUR.
- En el MIC, Certificados de origen para: Estados Unidos, Europa y terceros países (ATPDA, SGP).

Este certificado tiene un periodo de validez de 180 días contados a partir de la fecha de certificación por la autoridad oficial acreditada, siendo prorrogable su vigencia, solo por el tiempo que la mercancía se encuentre amparada por un régimen suspensivo de exportaciones, (admisión e internación temporal y depósito).

Para adquirir el Certificado de Origen se debe acudir a los siguientes documentos:

- Factura Comercial.
- Declaración de Origen.
- Formulario de Origen debidamente llenado, firmado y sellado por el exportador y legalizado por la Institución Oficial correspondiente.

Cuadro N°5-5 Costo del Certificado de Origen

DETALLE	COSTO
Certificado de Origen	10,00
TOTAL	10,00

Fuente: Estudio Propio.

Elaboración: La Autora.

5.6.2 Certificado Sanitizado de Pallets

Este documento garantiza el Sanitizado y la calidad de los pallets que se utilizarán para enviar la mercadería. Este documento lo emite la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (Agrocalidad).

Cuadro N°5-6 Costo del Certificado Sanitizado Pallets

DETALLE	COSTO
Certificado Sanitizado Pallets	40,00
TOTAL	40,00

Fuente: Estudio Propio.

Elaboración: La Autora.

5.6.3 Costo de los Certificados

El costo de los Certificados es:

Cuadro N°5-7 Costo de los Certificados

CERTIFICADOS	COSTO
Certificado de Origen	10,00
Certificado Sanitizado Pallets	40,00
TOTAL	50,00

Fuente: Estudio Propio.

Elaboración: La Autora.

5.7 TRANSPORTE INTERNO

El transporte interno desde la planta ubicada en el Cantón Durán hasta el Puerto de Guayaquil, se lo realiza a través del Agente Nacional de Aduanas Luis Gustavo Mejía. **(Ver Anexo 3)**

Cuadro N°5-8 Costo Transporte Interno

DETALLE	COSTO
Transporte Interno	450,00
TOTAL	450,00

Fuente: Agente de Aduanas Luis Gustavo Mejía P.

Elaboración: La Autora.

5.7.1 Seguro de la planta al puerto de embarque internacional

El seguro de transporte es el contrato por el cual el asegurador asume los daños y pérdidas materiales sobrevenidas, bien al material de transporte, o bien a los objetos transportados, su finalidad es la de cubrir las mercaderías contra diversos riesgos que pueden afectarlas durante su traslado de un lugar a otro y, por extensión, durante determinados períodos, o situaciones (carga y descarga), relacionados con el hecho de transporte.

Al momento de contratar la cobertura del seguro para la carga, se debe tomar en cuenta que éste cubrirá el traslado de la carga desde el local del exportador como también durante el tránsito internacional hasta el puerto de destino.

Es por esto que este rubro se lo incluye en el seguro internacional que se indica más adelante.

5.7.2 Manipuleo de Embarque

El operador Portuario CONTECON, maneja una tarifa de \$117,60 por movimiento de carga en el puerto de Guayaquil y adicionalmente a este valor, se debe cancelar por cargos de terminal de manipulación llamado THC (Terminal Charging Handle) el valor de \$135.

Cuadro N°5-9 Costo Manipuleo de Embarque

MANIPULEO DE EMBARQUE	COSTO
Movimiento del contenedor	117,60
THC	135,00
TOTAL	252,60

Fuente: CONTECON.

Elaboración: La Autora.

5.7.3 Almacenaje

“A partir del 1 de Agosto del 2007 en el caso de las exportaciones la carga, especialmente de los contenedores tendrán 5 días libres. A partir de esos días, se cobrarán US\$ 5 por TM y de \$30 por contenedores”.⁶⁸

5.7.4 Agente de Carga y de Aduanas

Para la operación aduanera se debe contar con los servicios de un Agente Afianzado de Aduanas, para que esta persona pueda realizar el trámite de la Orden de Embarque conocido como Régimen 15 que es el requisito previo al embarque, inspección con la policía Antinarcóticos, embarque de la carga y todo lo relacionado con la liquidación de la exportación y trámites.

⁶⁸ CORPEI, Manual Costos de Exportación, Fedexpor, Serie: Cultura Exportadora No.8, pag.20

Cuadro N°5-10 Costo Agente de Carga y de Aduanas

DOCUMENTOS	COSTOS
Honorarios de Agentes de Aduanas	120,00
Honorarios de Embarcador	112,00
Emisión de la orden de embarque DAU-15	50,00
Cancelación de la orden de embarque DAU-40	5,00
TOTAL	287,00

Fuente: Estudio Propio.

Elaboración: La Autora.

5.8 TRANSPORTE INTERNACIONAL

Se contratará el transporte internacional a través del agente aduanero Luis Gustavo Mejía. (Ver Anexo 4)

Cuadro N°5-11 Costos Transporte Internacional

DETALLE	COSTO
Transporte Internacional	4.406,00
TOTAL	4.406,00

FUENTE: Agente Aduanero Luis Gustavo Mejía.

ELABORACIÓN: La Autora.

5.8.1 Seguro Internacional

Generalmente se toma un seguro de cobertura mínima, y comprende la cobertura del transporte interno y del tránsito internacional. El tipo de prima depende de la clase de mercadería y tipo de embalaje, pero normalmente oscila entre 0,50% al 4%. Se considera aplicar un porcentaje del 2% para calcular el valor de la prima, el mismo que se calculará sobre el valor FOB de cada embarque.

Cuadro N°5-12Costo Seguro Internacional

Descripción	% , USD	Costo Por Envío
Valor Asegurado		12.729,48
Tasa Todo Riesgo	2,00%	254,59
Superintendencia de Bancos	3,50%	8,91
Seguro Campesino	0,50%	0,04
Derechos de Emisión	5,00	5,00
Subtotal		263,54
IVA	12%	31,63
Total		295,17

Fuente: Estudio Propio

Elaborado por: La Autora

5.9 DOCUMENTOS PARA EXPORTAR

Para el proceso de exportación se necesitan los siguientes documentos:

5.9.1 Factura Comercial

Es un documento donde consta el precio de las mercancías y una completa descripción de ellas. La factura debe tener:

- Datos del exportador (nombre, dirección, teléfono, RUC)
- Descripción de la mercadería (marca, cantidad, peso, valor, partida arancelaria)
- Precio
- Número de pedido
- Puerto de embarque y puerto de destino
- Forma de Pago
- Datos del importador (nombre, dirección, teléfono)

Este documento lo otorga el exportador a nombre del importador. Se debe tener la factura comercial original y 5 copias.

Cuadro N°5-13 Costo Factura Comercial

DOCUMENTO	COSTO
Factura Comercial	0,12
TOTAL	0,12

FUENTE: Estudio Propio.

ELABORACIÓN: La Autora.

5.9.2 Lista de Empaque

Este documento es emitido por el exportador a nombre del importador y aunque no es obligatorio es necesario para llevar el inventario de la cantidad exportada y para evitar pérdidas o equivocaciones. En este documento deben constar los siguientes datos:

- Datos del Exportador: Nombres, apellidos, dirección, teléfono, RUC.
- Datos del Importador: Nombres, apellidos, dirección, teléfono
- Numeración de las cajas y contenido de cada caja
- Peso de cada caja
- Partida Arancelaria
- Cantidad del producto

Cuadro N°5-14 Costo Lista de Empaque

DOCUMENTO	COSTO POR CAJA	COSTO TOTAL DE CAJAS
Lista de Empaque	0,15	664,80
TOTAL	0,15	664,80

FUENTE: Estudio Propio.

ELABORACIÓN: La Autora.

5.9.3 Orden de Embarque

Es un documento por el cual se autoriza el embarque de la mercancía en el punto de origen, llamado régimen 15.

5.9.4 Registro Sanitario

Cumple con la responsabilidad de preservar la salud de la población, garantizando la calidad integral de los productos que se aprueban para su consumo.

5.9.5 Certificado Fitosanitario

Este documento permite garantizar que el producto se encuentre libre de cualquier agente extraño luego de haber realizado un análisis al producto agrícola y que puede ser enviado al exterior.

Este certificado es emitido por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) y se utiliza un certificado por cada embarque realizado y está sujeta a las exigencias del país destino.

Cuadro N°5-15 Costo Certificado Fitosanitario

CERTIFICADO FITOSANITARIO	COSTO
Certificado	4,00
TOTAL	4,00

Fuente: www.agrocalidad.gov.ec⁶⁹
Elaboración: La Autora

⁶⁹ www.agrocalidad.gov.ec

5.9.6 Conocimiento de Embarque (B/L)

Este documento es evidencia del contrato de transporte y es una prueba de que la mercadería ha sido embarcada. Este costo por emisión B/L Bill of Loading se incluye en el costo del transporte marítimo que cobra la naviera.

Cuadro N°5-16 Costo Conocimiento de Embarque

DOCUMENTO	COSTO
Conocimiento de Embarque	55,25
TOTAL	55,25

Fuente: Agente Aduanero Gustavo Mejía.

Elaboración: La Autora.

5.9.7 Declaración, Cupón de aportación al CORPEI

El cupón CORPEI pasa a ser un documento de acompañamiento para la declaración aduanera, después de la promulgación de la Regulación del BCE Número 115-2003, emitida en Junio del 2003.

- 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 3.333,00 (tres mil trescientos treinta y tres dólares de los Estados Unidos) o menores, las cuales deberán aportar USD 5,00.
- Las cuotas redimibles del 0,25 por mil (cero punto veinte y cinco por mil) sobre el valor FOB de las **importaciones** del sector privado, excepto aquellas de 20.000,00 (veinte mil dólares de los Estados Unidos) o menores, las cuales deberán aportar USD 5,00.

El cupón de exportación es de color verde y tiene un original y dos copias.

El cupón original para CORPEI, copia 1 aduana y copia 2 para el aportante, se lo puede cancelar en cualquier banco o institución financiera autorizada.

En virtud de la publicación de las reformas a la Ley Orgánica de Aduanas en el Registro Oficial No. 196 del martes 23 de Octubre del 2007, entre las cuales, de acuerdo al artículo 6 se elimina la exigencia del visto bueno del Banco Central del Ecuador o sus bancos corresponsales para las exportaciones a consumo.

Cuadro N°5-17 Costo CORPEI

DOCUMENTO	COSTO
CORPEI	106,11
TOTAL	106,11

Fuente: CORPEI.

Elaboración: La Autora.

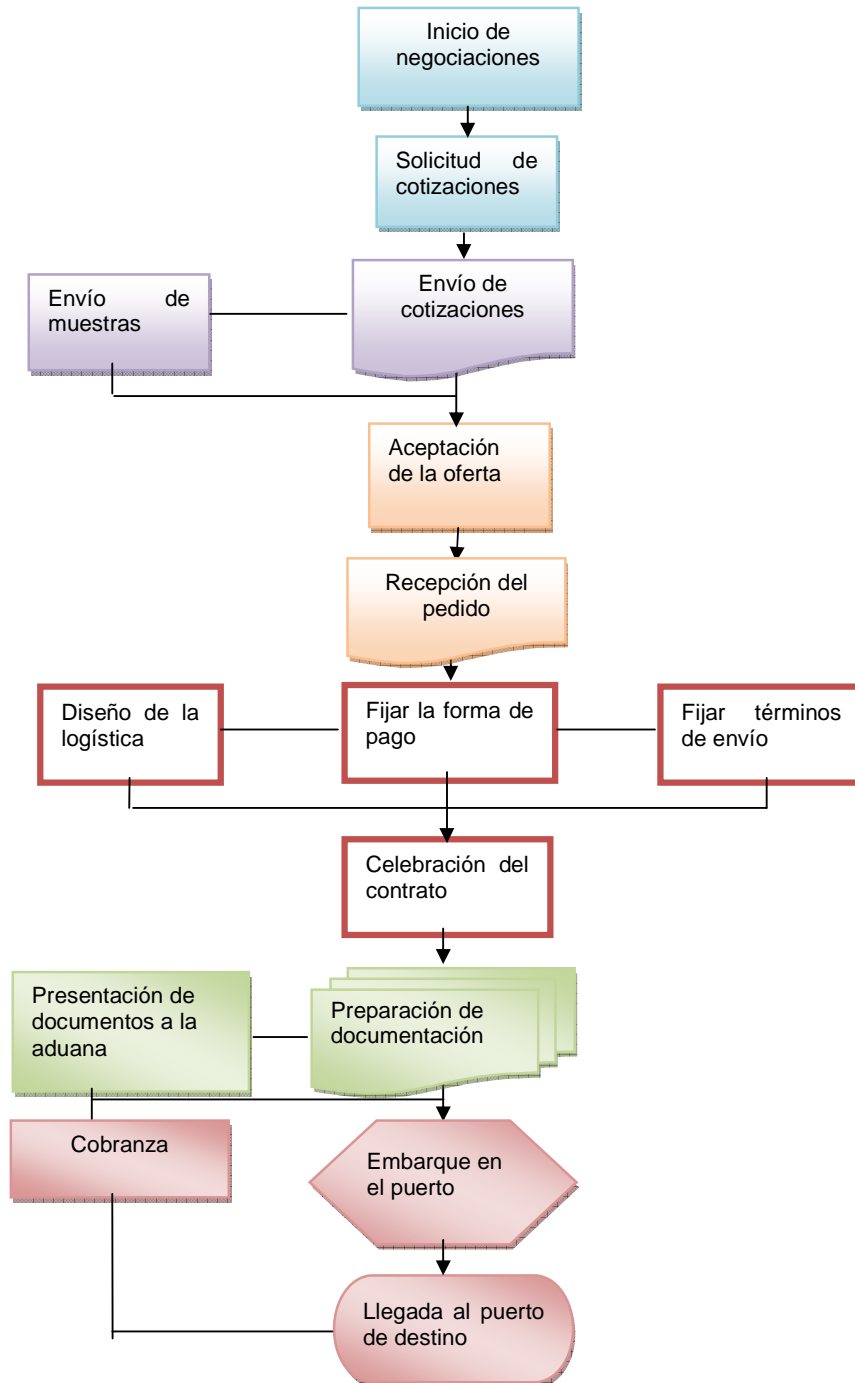
5.10 TRÁMITES PARA EXPORTAR

Para realizar una exportación primero se debe realizar la negociación con el importador en Japón, el cual solicitará una cotización y la empresa debe enviarla.

Si es aceptado, se debe firmar un contrato y ponerse de acuerdo con el INCOTERM que va a ser utilizado y a su vez con la forma de pago que se utilizará para la negociación.

5.11 FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN

Gráfico N° 5-2 Proceso de exportación



ELABORACIÓN: La Autora.

5.12 LEGISLACIÓN

“Es el conjunto de leyes que regulan una actividad determinada: legislación mercantil”.⁷⁰

5.12.1 Ley Orgánica de Aduanas (LOA)

“La presente ley regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero”.⁷¹

5.12.2 Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI)

La presente ley tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del País y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.⁷²

5.12.3 Ley de Comercio Electrónico, firmas electrónicas y mensajes de datos

Esta ley regula los mensajes de datos, la firma electrónica, los servicios de certificación, la contratación electrónica y telemática, la prestación de servicios electrónicos, a través de redes de información y la protección a los usuarios de estos sistemas.⁷³

⁷⁰ <http://www.definiciones.com.mx/definicion/L/Legislacion>

⁷¹ Ley Orgánica de Aduanas. Art. 1

⁷² LEXI. Art. 1

⁷³ Ley de Comercio Electrónico, firmas electrónicas y mensajes de datos. Art. 1

5.12.4 Ley De Facilitación de las exportaciones y del transporte acuático

Las disposiciones de la presente Ley se aplicarán a las de exportación de todo tipo de productos bienes y servicios.

5.12.5 Ley General De Puertos

“Todas las instalaciones portuarias del Ecuador, marítimas tipo fluviales, así como las actividades relacionadas con sus operaciones que realicen organismos, entidades y personas naturales o jurídicas se regirán por las disposiciones contenidas en esta Ley.”⁷⁴

5.12.6 Ley General de Transporte Marítimo y Fluvial

“Las funciones de orientación, administración y fiscalización de las actividades relacionadas con el transporte por agua, se ejercerá a través de los siguientes organismos:

- a. Ministerio de Defensa Nacional,
- b. Consejo Nacional de la Marina Mercante y Puertos.
- c. Dirección de la Marina Mercante y del Litoral y el Departamento de Tráfico Marítimo y Fluvial.”⁷⁵

5.13 CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN

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

⁷⁴ Ley General de Puertos. Art. 1

⁷⁵ Ley General de Transporte Marítimo y Fluvial. Art. 1.

Las principales condiciones que se deben considerar en una negociación internacional son:

5.13.1 Sistema de Medida

Para evitar confusiones en la Comercialización Internacional, se debe utilizar un sistema de medida que sea utilizado a nivel internacional, debido a esto se utilizará el Sistema Internacional de Medidas (SI), en nuestro país “este sistema es oficial y obligatorio por Decreto No. 146 del 28 de Diciembre de 1973”.⁷⁶

5.13.2 Mecanismo de Pago

La forma de pago es la manera de garantizar el compromiso entre el exportador y el importador. La decisión de la forma de pago y de cómo cobrar el valor de la exportación es de cada empresa.

Por esta razón, la forma de pago escogida para la transacción con nuestro comprador japonés será mediante carta de crédito confirmada. Una carta de crédito internacional es un documento que garantiza las obligaciones que tiene el comprador con el vendedor.

Se ha escogido la carta de crédito confirmada para el cobro de la venta de nuestro producto, ya que es la más segura para el exportador porque paga al banco, independientemente del recibo del pago del banco emisor con el cual se recibirá el pago ya sea que el vendedor pague al banco o no. Este pago se realizará a través del Banco Pichincha.

⁷⁶ ESRADA, Patricio; ESTRADA Raúl. Lo que se debe conocer para exportar “Exportar es el reto”, Producciones Abya-Yala; Quito-Ecuador, Pág. 26.

5.13.2.1 Carta de crédito o Crédito Documentario

Es pagadera contra la presentación de los documentos que prueben el embarque. El importador a través de un banco (banco emisor), abre una carta de crédito para ser reclamada por el exportador en un banco en el Ecuador (banco corresponsal).

Si la carta de crédito es Avisada, esto implica que el banco corresponsal no le paga al exportador hasta que recibe el pago del banco emisor. Si la carta de crédito es Confirmada, implica que el banco corresponsal le pagará al exportador independientemente el recibo del pago por parte del banco emisor. Esta es la más costosa para el cliente, pero la más segura para el exportador.

Para hacer efectivo el pago de la carta de crédito se deberá presentar todos los documentos exigidos por el comprador, de no ser así se presentarán discrepancias y el pago se retrasará.

Cuadro N° 5-18 Comisiones Bancarias

Comisiones	Costo
Comisión de aviso	50,00
Comisión de confirmación	50,00
Comisión por enmienda (aviso)	50,00
Comisión de negociación	120,00
Courier	55,00
Fax Nacional	0,50
Fax Internacional	15,00
TOTAL	340,50

Fuente: Banco Pichincha.

Elaboración: La Autora.

5.13.3 Determinación de Precio CIF

El precio CIF es la suma del precio del escargot mas la ganancia. (Ver Cuadro No. 5-21)

Cuadro N°5-19 Precio CIF

DETALLE	COSTO POR KG.	COSTO POR EMBARQUE
Precio del escargot	8,56	91.072,09
Utilidad	6,18	65.714,34
PRECIO CIF	14,74	156.786,43

Fuente: Estudio Propio.

Elaboración: La Autora.

5.13.4 Incoterms

“Los INCOTERMS son una serie de reglas internacionales para una mejor interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, por lo que es de gran ayuda para determinar desde y hasta dónde abarca la responsabilidad, tanto para el importador como para el exportador.”⁷⁷

Con la intención de evitar problemas legales que perturben el comercio internacional, la Cámara Internacional de Comercio recopiló y publicó las reglas internacionales para la interpretación de los términos conocidos como INCOTERMS.

Los INCOTERMS son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor.

⁷⁷ CORPEI: Manual Costos de exportación. Serie: Cultura Exportadora No. 8 pág. 48 y 49.

Los INCOTERMS determinan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién contrata y paga el seguro.
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

El objetivo de los INCOTERMS es establecer un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo, que permiten acordar los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como el comprador en las transacciones comerciales internacionales, por lo que se pueden utilizar en contratos de compra – venta con el extranjero.

5.13.4.1 Grupo de INCOTERMS

Estos grupos reúnen 4 términos, que son:

- E, Salida.
- F, Sin pago del Transporte Principal.
- C, Con pago del Transporte Principal.
- D, Llegada.

Cuadro N°5-20 INCOTERMS

GRUPO	SÍMBOLO	NOMBRE EN INGLÉS	NOMBRE EN ESPAÑOL
E Salida	EXW	Ex Work	En Fábrica
F Sin pago del transporte principal	FCA FAS FOB	Free Carrier Free Alongside Ship Free on Board	Libre Transportista Libre al Costado del Buque Libre a Bordo
C Con pago del transporte principal	CFR CIF CPT CIP	Cost and Freight Cost, Insurance and Freight Carriage Paid to Carried and Insurance Paid to	Costo y Flete Costo, Seguro y Flete Porte Pagado Hasta Porte y Seguro Pagado Hasta
D Llegada	DAF DES DEQ DDU DDP	Delivered at Frontier Delivered Ex Ship Delivered Ex Quay Delivered Duty Unpaid Delivered Duty Paid	Entregado en Frontera "A mitad de Puente" Entrega sobre buque en Puerto de Destino Entrega en Muelle de Destino con Derechos Pagados Entrega en Destino Derecho no Pagados Entrega en Destino con Derechos Pagados.

FUENTE: MUÑOZ, R.; MORA L.; DICCIONARIO de Logística y negocios internacionales ECOE 2ª. Ed. pág. 190⁷⁸

ELABORACIÓN: La Autora.

5.14 INCOTERM ELEGIDO

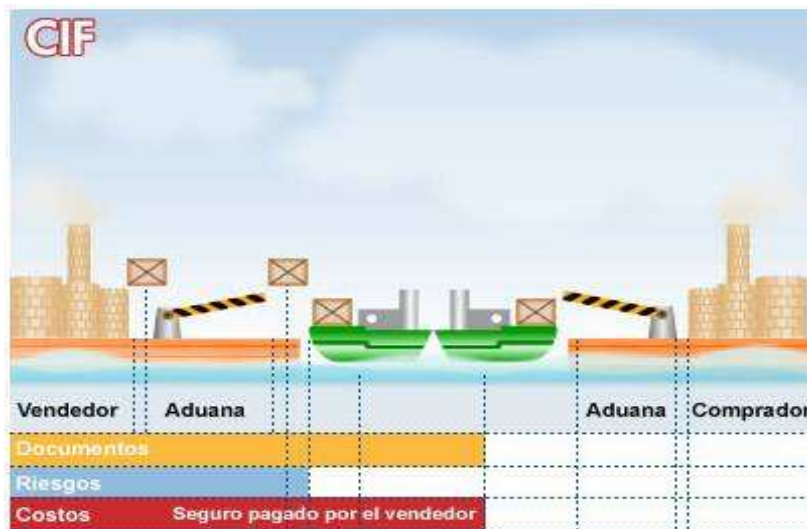
El término bajo el cual se realizará la negociación es CIF (Cost, Insurance and Freight/Costo, Seguro y Flete), esto significa que el vendedor entrega las mercancías cuando sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Corre por cuenta del exportador el pago de costos, flete y seguro

⁷⁸ DICCIONARIO de Logística y negocios internacionales ECOE 2ª. Ed. pág. 190

para conducir la carga al puerto de destino convenido. Este término sólo puede ser utilizado para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

La decisión de negociar bajo el término CIF radica en que, una vez recibida la carga en el puerto de destino convenido, el comprador será responsable de efectuar todos los trámites y asumir todos los costos de nacionalización de la mercancía para la importación en el país de destino.

Gráfico N° 5-3 Término CIF



Fuente: <http://www.proexport.com.co>

Elaboración: La Autora

5.15 OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

El vendedor debe entregar las mercancías a bordo del buque en el puerto de destino en la fecha acordada, así como correr con todos los riesgos de pérdida o daño hasta el momento en que la carga haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de origen. Suministrar las mercancías y la factura comercial de acuerdo con el contrato de compraventa, y cualquier otra prueba de conformidad que pueda exigir el contrato.

El deber del vendedor es obtener cualquier permiso, licencia o autorización de exportación y realizar todos los trámites aduaneros necesarios para la exportación de las mercancías en el país de origen. El vendedor debe contratar el transporte internacional de las mercaderías para conducir las al puerto de destino convenido, además deberá contratar el seguro internacional y proporcionar al comprador la póliza de seguro u otra prueba de la cobertura del seguro.

El vendedor dará al comprador aviso suficiente de que las mercancías han sido entregadas en la fecha de embarque, y enviar al comprador el documento de embarque.

5.16 OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

El comprador debe aceptar la entrega de las mercancías por parte del vendedor, recibirlas del transportista en el puerto de destino convenido, y soportar todos los riesgos de pérdida o daño desde el momento en que las mercaderías habían sobrepasado la borda del buque en el puerto de destino convenido.

El comprador debe pagar todos los gastos relacionados con la mercancía desde el momento en que fueron entregadas (en el puerto de destino), así como todos los costos y gastos relativos a las mercancías mientras se encuentran en tránsito hasta su llegada a la bodega del importador.

5.17 DETERMINACIÓN DEL COSTO DE EXPORTACIÓN

Para determinar el precio CIF de Exportación utilizaremos una matriz que recoge todos los gastos incurridos en el proceso de exportación, como se muestra a continuación:

Cuadro N°5-21 Costo de Exportación

Detalle	Costo Anual
Precio CIF	156.786,43
Seguro Internacional	295,17
CFR	156.491,26
Transporte Internacional	4.406,00
FOB (Duty Paid)	152.085,26
CORPEI	106,11
Honorario Embacador	112,00
Honorario Agente de Aduanas	120,00
FOB (Duty-unpaid)	151.747,16
Manipuleo de Embarque	252,60
FAS	151.494,56
Certificados de Exportación	50,00
Transporte Interno	450,00
Unitarización	954,40
Lista de Empaque	664,80
Certificado Fitosanitario	4,00
EX WORK	149.371,36

FUENTE: Estudio Propio.

ELABORACIÓN: La Autora

5.18 NORMAS FITOSANITARIAS JAPÓN

Ley de Sanidad de Alimentos

A fin de asegurar niveles mínimos de calidad sanitaria, Japón como otras naciones, ha concebido normas y requisitos adecuados a sus singulares hábitos alimenticios. La proporción de autosuficiencia alimenticia de Japón es sumamente baja y, en realidad, por lo menos el 40% de los alimentos consumidos en Japón son importados. La proporción de dependencia del Japón en los alimentos importados es elevada tanto para los productos primarios como para los alimentos procesados y la proporción de

dependencia se incrementa aún más cuando se toman también en consideración los alimentos para animales.

Para exportar a Japón, el proveedor extranjero debe hacer frente a la tarea de entender la legislación y los complicados reglamentos relacionados con la sanidad de los alimentos en Japón. En algunos casos, los productos alimenticios que se han descargado en los muelles no han sido aceptados y se obliga al importador a regresarlos a su lugar de origen por no cumplir con los parámetros sanitarios, debido a que violan las normas sobre alimentos.

Administración de la Sanidad de los Alimentos

La Ley de Sanidad de Alimentos entró en vigor en 1947. Incluye todos los reglamentos relacionados con los alimentos, los aditivos para alimentos, los utensilios para comer, los recipientes de alimentos, la maquinaria para el empaque y procesamiento de los alimentos y juguetes infantiles. La ley confiere la autoridad de la administración de la salud pública al Ministerio de Salud y Bienestar. La Oficina de Salud Ambiental recae en el Ministerio de Salud y Bienestar y las Oficinas de Salud Pública que son responsables de la ejecución de la administración de la sanidad de los alimentos.

Las Oficinas de Salud Pública son responsables de la inspección de sanidad de los alimentos y del otorgamiento de licencias para negocios. El Ministerio de Salud y Bienestar se ocupa principalmente de coordinar las políticas y de la planeación administrativa general para la sanidad de los alimentos.

Perfil de la ley de Sanidad de Alimentos

La Ley de Sanidad de Alimentos se aplica a todos los alimentos y bebidas que se consumen en Japón. Los alimentos producidos en Japón y los alimentos importados reciben el mismo trato de acuerdo con las

disposiciones de la ley, cuyo objeto es la prevención de todos los riesgos para la salud ocasionados por causas biológicas, químicas o físicas, tales como envenenamiento, uso de servicio de mesa, papel de envoltura, latas, botellas y otros empaques contenedores. La ley también se aplica a artículos tales como juguetes que pueden entrar en contacto con la boca de los niños y agentes limpiadores y utensilios de mesa que pudieran ser dañinos para la salud de la misma manera que los aditivos de alimentos.

Se prohíbe generalmente, el ingreso de alimentos podridos, descoloridos, descompuestos o inmaduros. Naturalmente, los productos hechos con base en la fermentación de frijoles o granos, tales como el vinagre, el sake, el requesón, cuajada de frijol, etc., no son dañinos para la salud humana y están exentos de la regla anterior. Están prohibidos los alimentos que contienen sustancias venenosas y dañinas, los alimentos que han estado en contacto con dichas sustancias, o que se sospecha que contienen dichas sustancias.

Se prohíbe, el ingreso de alimentos contaminados con microorganismos patógenos, o que se sospeche que sufren de dicha contaminación. Los ejemplos de estos patógenos, o y las enfermedades que pueden ocasionar incluyen a la fiebre tifoidea, la disentería, la fiebre paratifoidea, el cólera, la salmonelosis, enfermedades ocasionadas por el estafilococo áureo y la intoxicación con bacilo del botulismo.

Por último, están prohibidos los alimentos que pudieran ser dañinos para la salud humana debido a la contaminación con suciedad o sustancias extrañas. Además de los lineamientos generales anteriores, hay algunas disposiciones especiales sobre la carne de los animales que sufren ciertas enfermedades, tales como la morriña, la fiebre aftosa, el cólera porcino, etc., o que se sospeche que se han contaminado con estas enfermedades. Por esta razón, están prohibidas las importaciones de carne, jamón, embutidos y

tocino, a menos que vayan acompañadas de un certificado de salud expedido por la autoridad gubernamental del país exportador, que certifique la higiene de la carne y los productos cárnicos exportados.⁷⁹

Los adelantos de la ciencia han hecho posible desarrollar y comercializar alimentos y bebidas sin la adecuada garantía de seguridad. Por esta razón, el Ministerio de Salud y Bienestar está autorizado para prohibir la venta de ciertos productos alimenticios que no se ha comprobado todavía que son beneficiosos para la salud humana. El Ministerio prohibirá dichos productos alimenticios, de reciente surgimiento, cuando considere que los nuevos productos podrían representar un peligro, aunque los alimentos ya hayan sido llevados al mercado.

El Ministerio de Salud y Bienestar ha establecido normas con respecto al etiquetado de alimentos, aditivos alimenticios, aparatos y empaques. Todas las etiquetas y marcas requeridas deben estar naturalmente en idioma japonés.

En 1995, se revisaron los reglamentos para hacer valer la Ley de Sanidad de Alimentos a fin de dar cabida a la tendencia internacional en etiquetado con respecto a las fechas de expiración de los productos alimenticios. Como resultado, las fechas de, “es mejor si se consume para” o “fresco hasta” se están utilizando en lugar de las fechas de fabricación (o fechas de importación para los productos importados).

5.19 SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP-JAPÓN)

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), basado en el acuerdo logrado en UNCTAD, busca contribuir al desarrollo económico de los países

⁷⁹ Guía para exportar a Japón, págs. 32-40.

en desarrollo. El sistema Generalizado de Preferencias (SGP) tiene por finalidad contribuir al desarrollo económico de los países en desarrollo, permitiendo que los productos que reúnan las condiciones ingresen en los mercados de los países otorgantes de preferencias con aranceles reducidos o cero. El esquema SGP del Japón empezó a aplicarse el primero de agosto de 1971, autorizado por la Ley de Medidas Arancelarias Temporales, para otorgar preferencias por un plazo inicial de 10 años.

OBJETIVO

Conforme la resolución de la II Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo, UNCTAD, de 1968, el objetivo del SGP JAPÓN es el fomento y diversificación de las exportaciones a través del mejoramiento de los procesos de industrialización, el incremento del ingreso de divisas por exportaciones y el desarrollo y bienestar económicos.

COBERTURA DEL SGP

Japón garantiza tratamiento preferencial a 149 países y 15 territorios. Otorga preferencias a productos agrícolas piscícolas (capítulo del Sistema Armonizado 1-24). Los productos industriales (capítulo del Sistema Armonizado 25-97) reciben preferencias, incluyendo forestales y de minería, con excepción de algunos productos.

El SGP JAPÓN concede entrada preferencial con exención de derechos para 226 productos agrícolas y pesqueros (de 9 dígitos en el Sistema Armonizado) y todos los productos manufacturados, excepto las 105 partidas enumeradas en una lista negativa, a cuyos productos no se les concede preferencias arancelarias (crudos de petróleo, algunos textiles, madera contrachapada y algunas pieles de peletería y calzado), procedente de los 149 países designados como beneficiarios.

VIGENCIA

El SGP del Japón inició el 1ro. De agosto de 1971, autorizado por la Ley de Medidas Arancelarias Temporales, el mismo se ha renovado en tres ocasiones; en 1981 por 10 años, 1991 con validez hasta el 31 de marzo del 2001, y este último año se renovó hasta el 31 de marzo del 2011.

REQUERIMIENTOS DE ORIGEN

Para que los productos puedan beneficiarse del trato arancelario preferencial, deben ser reconocidos como originarios de ese país receptor de las preferencias, de conformidad con los criterios de las preferencias, de conformidad con los criterios de origen del SGP JAPÓN y transportados al Japón de acuerdo con sus normas de transporte de garantizar que los productos mantengan su identidad y no sean manipulados o nuevamente transformados durante el transporte.

Los bienes son considerados originarios de un país que recibe preferencia si son completamente obtenidos en ese país. En el caso de bienes producidos total o parcialmente con materiales o partes importadas desde otros países o de origen desconocido, los bienes resultantes son considerados como originarios del país que recibe preferencias si esos materiales o partes usadas han experimentado un trabajo o proceso suficiente en ese país.

BENEFICIARIOS

Japón garantiza tratamiento preferencial a 149 países y 15 territorios considerados menos desarrollados. Esos países los escoge el gobierno japonés entre los Países Menos Desarrollados designados por las Naciones Unidas. Las partidas abarcadas por el programa se escogen teniendo en

cuenta los efectos del SGP sobre las industrias nacionales, así como por razones presupuestarias.

Bajo el esquema, el Japón concede acceso preferencial unilateral al mercado de los productos de los países que lo solicitan, entre los que se encuentra el Ecuador y los demás beneficiarios para lo cual deben cumplir los siguientes requerimientos:

- La economía del país o el territorio se encuentre en fase de desarrollo.
- El país sea miembro de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).
- El territorio tenga su propio sistema arancelario y comercial.
- El país o territorio desee recibir un beneficio especial en lo que respecta a los derechos de aduana.
- El país o territorio sea designado por Orden del Consejo de Ministros del país o territorio al que procede conceder ese beneficio.

CAPÍTULO VI

6 INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

INTRODUCCIÓN

Este estudio es uno de los más importantes puesto que nos permite convertir a dinero todo lo que se ha señalado en los anteriores capítulos y nos permite a su vez evaluar financieramente la viabilidad del proyecto durante la vida útil del mismo y así tomar la decisión de ejecutar o no el proyecto.

El presente estudio nos permitirá hacer una presentación detallada de cada uno de los elementos que participan en la estructuración financiera del proyecto y determinar en términos monetarios si conviene la implementación del negocio, mediante la sistematización de la inversión financiera.

6.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

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

6.2 INVERSIONES DEL PROYECTO

Todo proyecto al iniciar sus operaciones registra dentro de las inversiones previas al funcionamiento o puesta en marcha del proyecto los siguientes grupos: activos tangibles, activos intangibles, y capital de trabajo.

Para iniciar con la empresa la cual he propuesto en el presente proyecto debemos considerar la siguiente información:

Cuadro N°6-1 Inversión Total

CONCEPTO	TOTAL
Activos Fijos Tangibles	111.544,47
Activos Diferidos	5.556,21
Capital de Trabajo	71.545,92
TOTAL	188.646,59

Fuente: Estudio Propio.

Elaboración: La Autora

6.2.1 Activos fijos tangibles

Corresponden todas las inversiones que se realizan en bienes tangibles que se requerirán para el proceso de transformación de las materias primas e insumos en productos intermedios o finales, así como también aquellos que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto.

Los activos fijos tangibles tienen una vida útil mayor a un año y son susceptibles a la depreciación a excepción de los terrenos y son aquellos que tienen un valor superior a \$100.

Cuadro N°6-2 Activos Fijos Tangibles

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Terrenos	18.360,00
Edificaciones	45.441,00
Vehículo	31.711,80
Maquinaria y Equipo	12.506,95
Muebles y Enseres	1.522,86
Equipos de Oficina	452,88
Equipos de Computo	1.548,97
TOTAL	111.544,47

Fuente: Cuadro 6-3, 6-4, 6-5, 6-6, 6-7, 6-8, 6-9.

Elaboración: La Autora

6.2.1.1 Terrenos

Se requiere de 300m² en el cual se va a construir la planta del presente proyecto. El terreno estará ubicado en la provincia del Guayas en el cantón Durán. Este terreno será plano y tendrá todos los servicios básicos.

Cuadro N°6-3 Terrenos

Descripción	Unidad/Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Terreno	M ²	300	60	18.000,00
			Subtotal	18.000,00
			Imprevistos 2%	360,00
			TOTAL	18.360,00

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

6.2.1.2 Edificaciones

La obra civil constará de lo siguiente:

- Cuarto Frío de 6x7 m², dónde será almacenado el escargot.

- Cuarto Industrial de 40 m², donde se realizará el faenamamiento.
- Bodega, área de carga/descarga de 40m², para almacenar herramientas, equipos y para labores de carga y despacho del producto.
- Área de Oficina de 60 m², que serán destinados para el departamento administrativo, departamento de ventas y el departamento de producción.
- Una sala de reuniones que será de 15 metros cuadrados.
- Baños (2) de 3 m² cada uno, uno en el área de oficina y otro cerca del cuarto frío y cuarto industrial.
- Área de producción 97m².

(Ver Anexo 5) Cotización de Edificaciones.

Cuadro No. 6.4 Edificaciones

Descripción	Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Cuarto Frío Montable	U	1	4.300,00	4.300,00
Cuarto Industrial	m2	40	250,00	10.000,00
Bodega y área de carga y descarga	m2	40	250,00	10.000,00
Área de Oficina	m2	60	250,00	15.000,00
Sala de reuniones	m2	15	250,00	3.750,00
Baños	m2	6	250,00	1.500,00
			Subtotal	44.550,00
			Imprevistos 2%	891,00
			TOTAL	45.441,00

FUENTE: Arq. Francisco Pazmiño.

ELABORACIÓN: La Autora.

6.2.1.3 Vehículo

Es el medio de transporte para el personal de la empresa. Para el presente proyecto se adquirirá una camioneta TOYOTA doble cabina a diesel, en el concesionario COMERCIAL HIDROBO. **(Ver Anexo 6)**

Cuadro N°6-5 Vehículo

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Camioneta HILUX doble cabina	U	1	31.090,00	31.090,00
Subtotal				31.090,00
Imprevistos 2%				621,80
TOTAL				31.711,80

FUENTE: Comercial Hidrobo.

ELABORACIÓN: La Autora.

6.2.1.4 Maquinaria y Equipo

La maquinaria y equipo que se necesitará para el presente proyecto será:

Cuadro N°6-6 Maquinaria y Equipo

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Etiquetadora	U	1	3.000,00	3.000,00
Montacargas Manual	U	1	4.858,72	4.858,72
Maquina Selladora	U	1	1.200,00	1.200,00
Balanza	U	1	95,00	95,00
Mesas de aluminio	U	2	45,00	90,00
Cunas de reproducción	U	888	3,50	3108,00
Subtotal				12.261,72
Imprevistos 2%				245,23
TOTAL				12.506,95

FUENTE: Estudio Propio.

ELABORACIÓN: La Autora.

6.2.1.5 Muebles y Enseres

Dentro de este rubro se encuentran todas las inversiones en mueles y enseres para adecuar las oficinas y áreas administrativas previstas en la estructura del proyecto; también se tomó en cuenta la organización administrativa de la empresa, de tal manera que todo el personal administrativo cuente con instalaciones adecuadas para realizar sus actividades. **(Ver Anexo 7)**

Cuadro N°6-7 Muebles y Enseres

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorio Gerencial	U	1	150,00	150,00
Sillón Gerencial	U	1	35,00	35,00
Estaciones de Trabajo	U	4	150,00	600,00
Sillas Individuales	U	5	20,00	100,00
Mesa de Reuniones circular	U	1	180,00	180,00
Archivadores	U	4	95,00	380,00
Basureros	U	6	8,00	48,00
Subtotal				1.493,00
Imprevistos 2%				29,86
TOTAL				1.522,86

FUENTE: Almacén MOBILIAR

ELABORACIÓN: La Autora.

6.2.1.6 Equipos de Oficina

Se necesitará de dos teléfonos convencionales, un teléfono celular, dos sumadoras, una impresora y un fax para la empresa. **(Ver Anexo 8)**

Cuadro N°6-8 Equipos de Oficina

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Teléfonos Convencionales	U	2	14,50	29,00
Teléfono Celular	U	1	150,00	150,00
Sumadoras	U	2	35,00	70,00
Impresora Multifunción Canon MP250	U	1	55,00	55,00
Fax Panasonic KXFP701	U	1	140,00	140,00
			Subtotal	444,00
			Imprevistos 2%	8,88
			TOTAL	452,88

Fuente: Comercial Arias

Elaboración: La Autora.

6.2.1.7 Equipos de Cómputo

Para el buen funcionamiento d la empresa se requiere de 3 computadoras para la empresa. **(Ver Anexo 9)**

Cuadro N°6-9 Equipos de Cómputo

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadoras LG Monitor 17" LCD Pantalla Líquida, Disco 500 Gb 7200 rpm	U	3	506.20	1,518.60
			Subtotal	1,518.60
			Imprevistos 2%	30.37
			TOTAL	1,548.97

Fuente: Hard Technology.

Elaboración: La Autora.

6.2.2 ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES O DIFERIDOS

“Las inversiones en activos intangibles son todas aquellas que se realizan sobre los activos constituidos por los servicios o derechos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.”⁸⁰

Este tipo de inversiones son sujetas de amortización, ya que al igual que los activos fijos tangibles tienen pérdida de valor contable en el tiempo. La pérdida de valor contable de los activos fijos tangibles se denomina depreciación y la pérdida del valor contable de los activos intangibles se denomina amortización. Los siguientes gastos se catalogan como de organización, constitución e instalación.

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

Cuadro N°6-10 Activos Fijos Intangibles o Diferidos

Descripción	Valor Total
Software	1.785,00
Gastos de Capacitación	173,40
Gastos de Constitución	2.550,00
Permisos y Patentes	741,81
Estudios y Diseños definitivos	306,00
TOTAL	5.556,21

Fuente: Cuadro 6-11, 6-12, 6-13, 6-14, 6-15.

Elaboración: La Autora.

⁸⁰ SAPAG CHAIN, Nassir; SAPAG CHAIN, Reinaldo; “Preparación y Evaluación de Proyectos”; Cuarta Edición; Mc Graw Hill; México 2003, Pág. 234.

6.2.2.1 Software

Para un buen funcionamiento de la organización se necesita la implementación de un sistema informático. Para esto se necesita invertir en un software que ayude a la operación de la empresa.

Cuadro N°6-11 Software

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Software	U	1	1.750,00	1.750,00
			Subtotal	1.750,00
			Imprevistos 2%	35,00
			TOTAL	1.785,00

Fuente: Estudio Propio.

Elaboración: La Autora.

6.2.2.2 Gastos de Capacitación

Dentro del presupuesto se destinarán recursos para capacitar a los obreros, contratando personas especializadas en esa área.

Cuadro N°6-12 Gastos de Capacitación

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Capacitación del Personal	U	1	170,00	170,00
			Subtotal	170,00
			Imprevistos 2%	3,4
			TOTAL	173,40

Fuente: Estudio Propio.

Elaboración: La Autora.

6.2.2.3 Gastos de Constitución

Son todos los gastos que se incurrirán para el funcionamiento de la empresa como pago de abogado, notaria, registro de la superintendencia de compañías, escrituras, entre otros.

Cuadro N°6-13 Gastos de Constitución

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Constitución de la Empresa	U	1	2.500,00	2.500,00
			Subtotal	2.500,00
			Imprevistos 2%	50,00
			TOTAL	2.550,00

Fuente: Estudio Propio.

Elaboración: La Autora.

6.2.2.4 Permisos y Patentes

Cuadro N°6-14 Permisos y Patentes

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Permiso de Construcción	34,68
Permiso Sanitario de Funcionamiento	48,96
Patente de Funcionamiento	11,22
Trámites	591,60
Certificado Libre de Venta	40,80
Subtotal	727,26
Imprevistos 2%	14,55
TOTAL	741,81

Fuente: Cuadros 6-15, 6-16, 6-17, 6-18, 6-19.

Elaboración: La Autora.

6.2.2.4.1 Permiso de Construcción

Para el presente proyecto se necesita el permiso de construcción el cual es un documento que autoriza la ejecución de la planta. Para poder tener el permiso de construcción se debe presentar los siguientes documentos:

- Copia de cédula de ciudadanía del propietario y papeleta de votación o pasaporte si es extranjero.
- Solicitud de registro de planos.
- Escritura de adquisición del inmueble inscrita en el Registro de la Propiedad.
- Comprobante de depósito por fondos de garantías, comprobante de pago por aprobación de planos.
- Copia de la carta de pago del impuesto predial del presente año y tres copias del proyecto impreso y un archivo digital.

Para retirar el permiso de construcción debo pagar la tasa por servicios por escáner.

Cuadro N°6-15 Permiso de Construcción

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Permiso de Construcción	34,00
Subtotal	34,00
Imprevistos 2%	0,68
TOTAL	34,68

Fuente: Estudio Propio.

Elaboración: La Autora.

6.2.2.4.2 Permiso Sanitario de Funcionamiento

El permiso sanitario de funcionamiento es un documento que da la autoridad de salud competente al establecimiento que tiene buenas condiciones técnicas sanitarias e higiénicas. Este sirve para facultar el funcionamiento de establecimientos o actividades comerciales sujetos al control sanitario. El costo de este permiso sanitario de funcionamiento es de \$ 48 y quien lo entrega son las Direcciones Provinciales de Salud de la jurisdicción correspondiente.

Cuadro N°6-16 Costo Permiso Sanitario de Funcionamiento

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Permiso Sanitario de Funcionamiento	48,00
Subtotal	48,00
Imprevistos 2%	0,96
TOTAL	48,96

Fuente: Estudio Propio.

Elaboración: La Autora.

6.2.2.4.3 Patente de Funcionamiento

Para la obtención de esta patente se debe ir a cualquier administración municipal y se requiere los siguientes documentos:

- Copias de cédula de identidad.
- Solicitud de Patentes.
- Croquis de Ubicación de la Empresa.
- Copias de la Escritura de Constitución.
- Resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Copia del pago del impuesto predial o nombres y apellidos del dueño del predio.

Cuadro N°6-17 Patente de Funcionamiento

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Patente de Funcionamiento	11,00
Subtotal	11,00
Imprevistos 2%	0,22
TOTAL	11,22

Fuente: Estudio Propio.

Elaboración: La Autora.

6.2.2.4.4 Trámites

El producto en este caso el escargot, requiere de un Registro Sanitario porque es un requisito indispensable para la venta del producto.

Registro Sanitario

El Registro Sanitario se lo obtiene en el Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical “Leopoldo Izquieta Pérez” y se demora máximo 20 días laborales. De acuerdo al Reglamento de Registro y Control Sanitario, se debe adjuntar los siguientes requisitos establecidos en la Legislación Sanitaria Ecuatoriana:

- Formulación de Solicitud.
- Informe técnico del proceso de elaboración del producto debidamente firmado por el responsable técnico.
- Certificado de Constitución, existencia y representante legal de la empresa. Original y Copia notariada.
- Ficha de estabilidad del producto.
- Informe técnico del proceso de elaboración como firma del técnico responsable.

- Certificado de control de calidad del producto, que sea emitido por el Instituto Nacional de Higiene o por un laboratorio acreditado.
- Especificaciones del material de envase emitido por el proveedor con firma del técnico responsable.

Cuadro N°6-18 Trámites

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Registro Sanitario	280,00
Exámenes	300,00
Subtotal	580,00
Imprevistos 2%	11,6
TOTAL	591,60

Fuente: Estudio Propio.

Elaboración: La Autora.

6.2.2.4.5 Certificado Libre de Venta

Este certificado deben tener todos los productos que tengan Registro Sanitario. Quien tramita este certificado es el Ministerio de Salud Pública.

Cuadro N°6-19 Costo de Certificado Libre de Venta

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Certificado Libre de Venta	40,00
Subtotal	40,00
Imprevistos 2%	0,80
TOTAL	40,80

Fuente: http://www.msp.gov.ec/index.php?option=com_content&task=blogsection&id

Elaboración: La Autora.

6.2.2.4.6 Estudios y Diseños Definidos

Este rubro lo conforman los estudios que se realizarán luego de demostrar la factibilidad del proyecto y luego de tomar la decisión de llevarlo a cabo, estos comprenden los planos de la construcción, las especificaciones de los equipos y el análisis de propuesta de materiales, etc.

Cuadro N°6-20 Estudios y Diseños Definitivos

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Estudios y Diseños Definitivos	U	1	300,00	300,00
Subtotal				300,00
Imprevistos 2%				6,00
TOTAL				306,00

Fuente: Estudio Propio.

Elaboración: La Autora.

6.2.3 CAPITAL DE TRABAJO

“La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en forma de activos corrientes que deberá disponer el inversionista, para la operación normal del proyecto, hasta que los ingresos generados por el propio proyecto cubran los gastos de operación, durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.”⁸¹

El capital de trabajo necesario para el presente proyecto estará proyectado para un periodo de un año.

⁸¹ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de proyectos; Primera Edición; Quito-2005.

Cuadro N°6-21 Capital de Trabajo

Descripción	Valor Total Anual
Materia Prima	2.160,00
Materiales Directos	5.021,22
Mano de Obra Directa	16.650,12
Insumos	1.162,80
Gastos de Fabricación	23.214,98
Materiales Indirectos	10.849,54
Mano de Obra Indirecta	6.168,14
Seguros	3.098,65
Mantenimiento y Reparación	3.098,65
Gastos Administrativos	10.631,86
Gastos Ventas	12.704,94
TOTAL	71.545,92

Elaboración: La Autora.

6.3 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

Una vez que se ha determinado todas las inversiones que necesita el presente proyecto, se necesita establecer las fuentes de financiamiento y cuantificar cómo se va a financiar la deuda adquirida. Para seleccionar las fuentes de financiamiento, podemos financiar con recursos propios y con recursos ajenos los activos que sean sujetos de prenda o hipoteca, y de esta manera cumplimos los requisitos que nos exigen los proveedores del dinero o los préstamos que hacemos. A los demás activos los financiamos con recursos propios.

Fuentes Internas.- Es el uso de los recursos propios, provienen de las aportaciones de los socios, y estas aportaciones pueden ser en efectivo o en especies.

Fuentes Externas.- Son los recursos de terceras personas, y significa endeudamiento a través de préstamos bancarios, préstamos hipotecarios, crédito con proveedores, etc.

6.4 ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO

El criterio para escoger la fuente de financiamiento de cada grupo de activo debe estar de acuerdo a las exigencias de las entidades financieras y se propone financiar con recursos ajenos los activos que pueden estar sujetas a prenda o hipoteca y los restantes financiar con recursos propios.”⁸²

El monto total de este proyecto es de **\$ 188.646,59**; la misma que será financiada el 41.93% con recursos propios y el 58.07% con recursos ajenos.

Para el financiamiento de recursos ajenos se ha escogido realizar un CrediPyme (Línea FOPEX) en la Corporación Financiera Nacional (CFN), institución que financia hasta el 70% de proyectos nuevos con un plazo máximo de 10 años facilitando el pago del préstamo, con una tasa de interés máxima de la CFN es del 9,25%.

6.5 CUADRO DE FUENTES Y USOS

El cuadro de fuentes y usos nos ayuda a establecer la estructura de la deuda, en el cual se indica la inversión total entre los recursos propios y los recursos ajenos y el porcentaje que va a financiar cada uno de ellos.

A continuación se detalla el cuadro de fuentes y usos:

⁸² BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de proyectos”; Primera Edición; Quito-2005.

Cuadro N°6-22 Fuentes y usos

DETALLE	VALOR	RECURSOS AJENOS		RECURSOS PROPIOS	
		%	VALOR	%	VALOR
Terrenos	18.360,00		18.360,00	100	
Edificaciones	45.441,00		45.441,00	100	
Maquinarias y Equipos	12.506,95		12.506,95	100	
Vehículos	31.711,80	100	31.711,80		
Muebles y Enseres	1.522,86	100	1.522,86		
Equipos de Oficina	452,88	100			452,88
Equipos de Computo	1.548,97	100			1.548,97
Activos Diferidos	5.556,21	100			5.556,21
Capital de Trabajo	71.545,92	100			71.545,92
TOTAL	188.646,59		109.542,61		79.103,98

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

Porcentajes:

Recursos Propios

188.646,59 100%
79.103,98 X = 41.93%

Recursos Ajenos

188.646,59 100%
109.542,61 X = 58.07%

6.6 PLAN DE INVERSIONES

Cuadro N°6-23 Plan de inversiones

DETALLE	PREOPERACIONAL	AÑOS									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ACTIVOS FIJOS	111.544,47				1.548,97		31.711,80	1.548,97			1.548,97
ACTIVOS OPERACIONALES	77.784,78				516,32			516,32			516,32
Terreno	18.360,00										
Edificaciones	45.441,00										
Maquinaria y Equipo	12.506,95										
Equipos de Oficina	452,88										
Equipos de Cómputo	516,32				516,32			516,32			516,32
Muebles y Enseres	507,62										
ACTIVOS DE ADMINISTRACIÓN	32.735,74				516,32		31.711,80	516,32			516,32
Equipos de Cómputo	516,32				516,32			516,32			516,32
Muebles y Enseres	507,62										
Vehículo	31.711,80						31.711,80				
ACTIVOS DE VENTAS	1.023,94				516,32			516,32			516,32
Equipos de Cómputo	516,32				516,32			516,32			516,32
Muebles y Enseres	507,62										
ACTIVOS DIFERIDOS	5.556,21										
TOTAL DE LA INVERSIÓN	117.100,67				1.548,97		31.711,80	1.548,97			1.548,97

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

Cuadro N° 6-24 Amortizaciones

Detalle	Preoperacional	Vida útil	AÑOS				
			Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Software	1.785,00	5	357,00	357,00	357,00	357,00	357,00
Gastos de Capacitación	173,40	5	34,68	34,68	34,68	34,68	34,68
Gastos de Constitución	2.550,00	5	510,00	510,00	510,00	510,00	510,00
Permisos y Patentes	741,81	5	148,36	148,36	148,36	148,36	148,36
Estudios y Diseños definitivos	306,00	5	61,20	61,20	61,20	61,20	61,20
Total	5.556,21		1.111,24	1.111,24	1.111,24	1.111,24	1.111,24

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

CAPÍTULO VII

7 COSTOS, GASTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

INTRODUCCIÓN

El presente capítulo es muy importante para determinar los ingresos que se obtendrán como compensación a los recursos invertidos en el proyecto. Para determinar las variables costos e ingresos del proyecto nos hemos basado en los capítulos anteriores, puesto que cada uno de ellos posee una serie de información la misma que debe consolidarse y así determinar los costos en los que se incurrirá para obtener los respectivos ingresos para el inversionista.

7.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE COSTOS, GASTOS E INGRESOS

- Establecer todos los costos y gastos, tomando como base los estudios anteriores.
- Determinar cuál será la cantidad de ingresos que el inversionista recibirá como compensación a los recursos invertidos en el proyecto.
- Aportar con toda la información necesaria para llevar a cabo posteriormente la evaluación financiera del proyecto.

7.2 COSTOS DEL PROYECTO

“Costo es una palabra muy utilizada, pero nadie ha logrado definirla con exactitud, debido a su amplia aplicación, pero se puede decir que el costo es

un desembolso en efectivo o en especie efectuado en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual.”⁸³

Durante el período de operación se puede identificar las siguientes clases de costos y gastos: Costos de Producción, Gastos Administrativos, Gastos de Ventas, Gastos Financieros.

7.3 COSTOS DE PRODUCCIÓN

Los Costos de Producción están relacionados directamente con el proceso productivo, y se pueden clasificar en: Costos Directos y Gastos de Fabricación o Costos Indirectos.

7.3.1 Costos Directos

Estos costos están constituidos por las materias primas, los materiales directos, mano de obra directa e insumos.

7.3.1.1 Materia Prima

Cuadro N°7-1 Costos de Materia Prima

DETALLE	AÑO
	1
Costos de Materia Prima	2.160,00

Fuente: Estudio Propio

Elaboración: La Autora

Solo el primer año se comprará a los caracoles reproductores (480 caracoles) a 4,50 dólares dando un total de costos de materia prima de 2.160 dólares esto se debe a que se van reproduciendo x sí mismos.

⁸³ BACA U, Gabriel; Evaluación de proyectos; Editorial Mc Graw Hill, Quinta Edición, México.

7.3.1.1 Materiales Directos

Son aquellos que participan directamente en el proceso productivo del escargot y forman parte del producto final (terminado).

Cuadro N°7-2 Costos de Materiales Directos

Descripción	Medida	Cantidad	Valor Unit.	Valor Mensual	Valor Anual
Agua	Lts.	649,23	0,35	227,23	2.726,77
Sustratos	Qq.	50	3,50	175,00	2.100,00
Nitrógeno Líquido	Lts.	100	0,08	8,00	96,00
Subtotal					4.922,77
Imprevistos 2%					98,46
TOTAL					5.021,22

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: La Autora

7.3.1.1 Mano de Obra

Considerando el tamaño y la capacidad para ejecutar correctamente el proyecto, se necesitará contratar suficientes obreros permanentes que estén a completa disposición de la Empresa durante el proceso productivo del escargot. Cabe recalcar que los Fondos de Reserva y Vacaciones se tomarán en cuenta a partir del segundo año como manda La Ley.

Cuadro N°7-3 Costos Mano de Obra Directa

Descripción	Cantidad	Sueldo Mensual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Aporte IESS 12,15%	Valor Anual
Salario Obreros	4	264,00	264,00	264,00	32,08	16.323,65
Subtotal						16.323,65
Imprevistos 2%						326,47
TOTAL						16.650,12

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: La Autora

7.3.1.1 Insumos

Son aquellos que se requieren para el funcionamiento de maquinarias y equipos dentro del proceso productivo como la energía eléctrica, el agua, etc.

Cuadro N°7-4 Costo Insumos

Descripción	Medida	Cantidad	Valor Unit.	Valor Mensual	Valor Anual
Agua	m3	150	0,1	15,00	180,00
Luz Eléctrica	kw/h	1000	0,08	80,00	960,00
Subtotal					1.140,00
Imprevistos 2%					22,80
TOTAL					1.162,80

Fuente: Estudio Propio.

Elaboración: La Autora.

7.3.2 Gastos de Fabricación o Costos Indirectos

Los Gastos de Fabricación o costos indirectos están conformados por: materiales indirectos, manos de obra indirecta, mantenimiento y reparación, seguros, depreciaciones y amortizaciones, entre los más importantes.

7.3.2.1 Materiales Indirectos

Los materiales indirectos a pesar de no formar parte del producto, se utilizan para la presentación formal del producto y están conformados por el embalaje y el envase del producto.

“Estos no forman parte del producto en sí, pero son utilizados para la presentación formal del producto terminado”⁸⁴

Cuadro N°7-5 Costo Materiales Indirectos

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Bolsa Plástica	U	8.864,00	0,03	265,92	3.191,04
Etiqueta	U	8.864,00	0,03	265,92	3.191,04
Cartón	U	4.432,00	0,08	354,56	4.254,72
Subtotal					10.636,80
Imprevistos 2%					212,74
TOTAL					10.849,54

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: La Autora

7.3.2.1 Mano de Obra Indirecta

La Mano de Obra Indirecta es aquella que tiene la función de vigilar, supervisar los procesos productivos, pero no intervienen directamente en la transformación de las materias primas. Cabe recalcar que los Fondos de Reserva y Vacaciones se tomarán en cuenta a partir del segundo año como manda La Ley.

Cuadro N°7-6 Costo Mano de Obra Indirecta

Descripción	Cantidad	Sueldo Básico	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Aporte IESS 12,15%	Valor Anual
Jefe de Planta (Sueldo de Producción)	1	400,00	400,00	264,00	48,60	6.047,20
Subtotal						6.047,20
Imprevistos 2%						120,94
TOTAL						6.168,14

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: La Autora

⁸⁴ BARRENO, Luis Enrique; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición. Pág. 94.

7.3.2.1 Mantenimiento y Reparación

El costo de mantenimiento y reparación corresponde a los desembolsos de dinero ocasionados por la acción de mantener los activos de la compañía, de forma preventiva y correctiva. Las maquinarias de la planta deberán tener un mantenimiento preventivo por lo menos dos veces al año. Para este rubro se considerará un porcentaje del costo de adquisición de los equipos.

Cuadro N°7-7Costo de Mantenimiento y Reparación

Descripción	Valor	%	Valor Unit.	Valor Mensual	Valor Anual
Edificaciones	45.441,00	3	1.363,23	113,60	1.363,23
Vehículo	31.711,80	4	1.268,47	105,71	1.268,47
Maquinaria y Equipo	12.506,95	3	375,21	31,27	375,21
Equipos de Computación	1.548,97	2	30,98	2,58	30,98
Subtotal					3.037,89
Imprevistos 2%					60,76
TOTAL					3.098,65

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: La Autora

7.3.2.1 Seguros

Los seguros comprenden los pagos de las pólizas anuales de protección de las instalaciones y equipos. La empresa ESCARGOTPAZ Cía. Ltda., a manera de prevención asegurará sus bienes tangibles contra algún siniestro que pudiese ocurrir, cabe aclarar que los porcentajes utilizados para el cálculo de los seguros son un promedio de los porcentajes sugeridos por las aseguradoras.

Cuadro N° 7-8 Costo Seguros

Descripción	Valor	%	Valor Unit.	Valor Mensual	Valor Anual
Edificaciones	45.441,00	3	1.363,23	113,60	1.363,23
Vehículo	31.711,80	4	1.268,47	105,71	1.268,47
Maquinaria y Equipo	12.506,95	3	375,21	31,27	375,21
Equipos de Computación	1.548,97	2	30,98	2,58	30,98
Subtotal					3.037,89
Imprevistos 2%					60,76
TOTAL					3.098,65

Fuente: Estudio Propio
Elaboración: La Autora

7.4 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

“Las depreciaciones y amortizaciones son rubros que corresponden a un grado virtual, que no constituyen desembolsos reales de dinero sino más bien asientos contables, sin embargo son muy importantes por constituir reservas que nos permitirán reponer los activos desgastados.”⁸⁵

Para el cálculo de las depreciaciones es necesario basarse en los porcentajes autorizados por la Ley Tributaria del Ecuador; para calcular las depreciaciones y amortizaciones se utilizó la siguiente fórmula en línea recta:
DA=Valor / Vida Útil.

A continuación se detalla las depreciaciones y amortizaciones:

⁸⁵ BARRENO, Luis; “Manual de Formulación y Evaluación de proyectos”; Primera Edición; Quito-2005, Pág. 99.

Cuadro N°7-9 Depreciaciones y Amortizaciones

Concepto Depreciación Línea Recta	Inversión	Vida Útil	% Valor Residual	Valor a Depreciar	Depreciación
Activos Fijos					9.572,68
Vehículo	31.711,80	5 años	3.171,18	28.540,62	5.708,12
Maquinaria y Equipo	12.506,95	10 años	1.250,70	11.256,26	1125,63
Equipo de Computo	1.548,97	3 años		1.548,97	516,27
Equipo de Oficina	452,88	10 años	45,29	407,59	40,76
Muebles y Enseres	1.522,86	10 años	152,29	1.370,57	137,06
Edificaciones	45.441,00	20 años	4.544,10	40.896,90	2.044,85
Activos Diferidos					1.111,24
Software	1.785,00	5 años			357,00
Gastos de Capacitación	173,40	5 años			34,68
Gastos de Constitución	2.550,00	5 años			510,00
Permisos y Patentes	741,81	5 años			148,36
Estudios y Diseños definitivos	306,00	5 años			61,20

Elaboración: La Autora

(Ver Anexo 10 y 11)

Cuadro N°7-10 Costos de Producción

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS FIJOS	22.980,04	23.071,21	23.163,00	22.739,09	22.832,13	17.217,69	17.312,00	17.406,95	17.502,55	17.598,80
Sueldos	6.047,20	6.088,32	6.129,72	6.171,40	6.213,37	6.255,62	6.298,16	6.340,99	6.384,10	6.427,52
Mantenimiento y Reparación	3.098,65	3.119,72	3.140,93	3.162,29	3.183,79	3.205,44	3.227,24	3.249,19	3.271,28	3.293,53
Seguros	3.098,65	3.119,72	3.140,93	3.162,29	3.183,79	3.205,44	3.227,24	3.249,19	3.271,28	3.293,53
Insumos	1.162,80	1.170,71	1.178,67	1.186,68	1.194,75	1.202,88	1.211,06	1.219,29	1.227,58	1.235,93
Depreciaciones	9.572,74	9.572,74	9.572,74	9.056,42	9.056,42	3.348,30	3.348,30	3.348,30	3.348,30	3.348,30
COSTOS VARIABLES	18.030,76	40.140,54	60.620,24	81.376,61	102.412,46	103.108,87	103.810,01	104.515,92	105.226,62	105.942,16
Materia Prima	2.160,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Materiales Directos	5.021,22	10.076,59	15.217,66	20.428,19	25.708,88	25.883,70	26.059,71	26.236,91	26.415,32	26.594,95
Materiales Indirectos	10.849,54	21.846,63	32.992,77	44.289,50	55.738,34	56.117,36	56.498,95	56.883,15	57.269,95	57.659,39
Salarios	4.080,91	8.217,32	12.409,80	16.658,92	20.965,25	21.107,81	21.251,35	21.395,86	21.541,35	21.687,83
TOTAL COSTOS PRODUCCIÓN	41.010,80	63.211,75	83.783,24	104.115,70	125.244,59	120.326,55	121.122,00	121.922,87	122.729,17	123.540,96

Elaboración: La Autora

7.5 ANÁLISIS SALARIAL

Se detallará lo que cada persona dentro de la empresa *ESCARGOTPAZ Cía. Ltda.*, gana incluyendo sus respectivos beneficios de ley, como son los siguientes:

- Sueldo Básico
- Décimo Tercero
- Décimo Cuarto
- Aporte Patronal (IESS)
- Fondos de Reserva
- Vacaciones

Cuadro N°7-11 Sueldos y Salarios

DETALLE	No.	SUELDO BÁSICO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	APORTE IESS 12,15%	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL SUELDO AÑO1	TOTAL SUELDO AÑO 2
SUELDOS Y SALARIOS ADMINISTRATIVOS	1	500,00						7.493,00	8.243,00
Gerente General	1	500,00	500,00	264,00	60,75	500,00	250,00	7.493,00	8.243,00
SUELDOS Y SALARIOS VENTAS	1	400,00						6.047,20	6.647,20
Jefe de Comercialización	1	400,00	400,00	264,00	48,60	400,00	200,00	6.047,20	6.647,20
SUELDOS Y SALARIOS PRODUCCIÓN	5	1.456,00						22.370,85	24.554,85
Jefe de Planta	1	400,00	400,00	264,00	48,60	400,00	200,00	6.047,20	6.647,20
Obrero	1	264,00	264,00	264,00	32,08	264,00	132,00	4.080,91	4.476,91
Obrero	1	264,00	264,00	264,00	32,08	264,00	132,00	4.080,91	4.476,91
Obrero	1	264,00	264,00	264,00	32,08	264,00	132,00	4.080,91	4.476,91
Obrero	1	264,00	264,00	264,00	32,08	264,00	132,00	4.080,91	4.476,91
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS		2.356,00						35.911,05	39.445,05

Elaboración: La Autora

7.6 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos son los que se relacionan con la gestión del negocio. De acuerdo a la organización administrativa de ESCARGOTPAZ Cía. Ltda., se requerirá contratar al personal calificado para que cumplan con los respectivos cargos administrativos con sus respectivos salarios.

En los gastos administrativos se incluye también otros gastos generales como: luz, agua, teléfono en el área administrativa, suministros de oficina y material de limpieza. Estos gastos son fijos, aunque se produzca o no, estos seguirán trabajando.

A continuación se detalla las respectivas remuneraciones al personal administrativo y los gastos en general:

7.6.1 Sueldos y Salarios

En el área administrativa se necesita de un Gerente General, un Jefe Financiero y una Secretaria. Cabe recalcar que los Fondos de Reserva y Vacaciones serán tomados en cuenta a partir del segundo año.

Cuadro N°7-12 Sueldo Administrativo

Descripción	Cantidad	Sueldo Mensual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Aporte IESS 12,15%	Valor Anual
Gerente General	1	500,00	500,00	264,00	60,75	7.493,00
Subtotal						7.493,00
Imprevistos 2%						149,86
TOTAL						7.642,86

Elaboración: La Autora

7.6.2 Servicios Básicos

Para un buen funcionamiento de la Empresa se necesita tener todos los servicios básicos como son: el agua, luz eléctrica y el teléfono.

Cuadro N°7-13 Servicios Básicos

Detalle	Medida	Cantidad	Valor Unit.	Valor Mensual	Valor Anual
Energía Eléctrica	Kw/h	850	0,08	68,00	816,00
Agua	m3	200	0,10	20,00	240,00
Teléfono	Minutos	1500	0,02	30,00	360,00
				Subtotal	1.416,00
				Imprevistos 2%	28,32
				TOTAL	1.444,32

Fuente: Empresa Eléctrica/EMAP/CNT

Elaboración: La Autora

7.6.3 Suministros de Oficina (Ver Anexo 12)

Cuadro N°7-14 Suministros de Oficina

Detalle	Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	
Lápiz staedler 110 HB	U	15	0,45	6,75	
Borradores	U	15	0,25	3,75	
Corrector Pelikan tipo esfero	U	15	0,60	9,00	
Resmas de papel	U	10	2,00	20,00	
Esferográfico bic punta media azul	U	15	0,25	3,75	
Esferográfico bic punta media negro	U	15	0,25	3,75	
Carpetas	U	100	0,20	20,00	
Grapas wex 26/6 x 5000	U	5	0,60	3,00	
Grapadoras	U	5	1,00	5,00	
Clip 33mm paper	U	15	0,15	2,25	
Pega en barra UHU 21G	U	15	1,20	18,00	
				Subtotal	95,25
				Imprevistos 2%	1,91
				TOTAL	97,16

Fuente: PROVESUM

Elaboración: La Autora

7.6.4 Servicio de Internet

El servicio de Internet se contratará como proveedor a CNT Corporación Nacional de Telecomunicaciones. El servicio contratado será de banda ancha, y será ilimitado. El costo mensual por el servicio será de \$ 25,00.

Cuadro N°7-15 Servicio de Internet

Detalle	Valor Unit.	Valor Mensual	Valor Anual
Internet banda ancha	25,00	25,00	300,00
		Subtotal	300,00
		Imprevistos 2%	6,00
		TOTAL	306,00

Fuente: CNT

Elaboración: La Autora.

Cuadro N°7-16 Gastos administrativos

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sueldos	7.493,00	7.543,95	7.595,25	7.646,90	7.698,90	7.751,25	7.803,96	7.857,03	7.910,45	7.964,24
Consumo de energía Eléctrica	816,00	821,55	827,14	832,76	838,42	844,12	849,86	855,64	861,46	867,32
Consumo de Agua Potable	240,00	241,63	243,28	244,93	246,59	248,27	249,96	251,66	253,37	255,09
Consumo de Teléfono	360,00	362,45	364,91	367,39	369,89	372,41	374,94	377,49	380,06	382,64
Suministro de Oficina	97,16	97,82	98,48	99,15	99,82	100,50	101,19	101,87	102,57	103,27
Servicio de Internet	306,00	308,08	310,18	312,28	314,41	316,55	318,70	320,87	323,05	325,24
Amortizaciones	1.111,24	1.111,24	1.111,24	1.111,24	1.111,24	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PARCIAL	10.423,40	10.486,72	10.550,47	10.614,66	10.679,28	9.633,10	9.698,61	9.764,56	9.830,96	9.897,81
Imprevistos 2%	208,47	209,73	211,01	212,29	213,59	192,66	193,97	195,29	196,62	197,96
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	10.631,86	10.696,45	10.761,48	10.826,95	10.892,87	9.825,77	9.892,58	9.959,85	10.027,58	10.095,76

Elaboración: La Autora

7.7 GASTOS DE VENTAS

Los gastos de ventas son generados por la acción de vender es decir por las actividades que se relacionan con el proceso de hacer llegar el producto desde la planta hasta el consumidor final.

También se debe considerar en los gastos de ventas todos los rubros de exportación como los certificados y documentos, transporte y seguros internos e internacionales, honorarios de embarcador, honorarios de agente afianzado, gastos bancarios y CORPEI.

A continuación se detalla las respectivas remuneraciones al personal del departamento de ventas:

7.7.1 Sueldos y Salarios del Departamento de Ventas

En el departamento de Ventas se necesita un Jefe de Comercialización y un Asistente.

Cuadro N°7-17 Sueldos y salarios del departamento de ventas

Descripción	Cantidad	Sueldo Mensual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Aporte IESS 12,15%	Valor Anual
Jefe de Comercialización	1	400,00	400,00	264,00	48,60	6.047,20
Subtotal						6.047,20
Imprevistos 2%						120,94
TOTAL						6.168,14

Elaboración: La Autora

Cuadro N°7-18 Gastos de ventas

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sueldos	6.047,20	6.088,32	6.129,72	6.171,40	6.213,37	6.255,62	6.298,16	6.340,99	6.384,10	6.427,52
Documentos de exportación	959,52	966,04	972,61	979,23	985,89	992,59	999,34	1.006,14	1.012,98	1.019,87
Transporte Interno	450,00	906,12	1.368,42	1.681,82	1.921,33	1.934,39	1.947,55	1.960,79	1.974,12	1.987,55
Manipuleo de carga	252,60	508,64	768,14	944,06	1.078,51	1.085,84	1.093,22	1.100,66	1.108,14	1.115,68
Comisiones Bancarias	340,50	685,63	1.035,44	1.272,58	1.453,81	1.463,69	1.473,64	1.483,66	1.493,75	1.503,91
Transporte Internacional	4.406,00	8.871,92	13.398,38	16.466,90	18.811,94	18.939,86	19.068,65	19.198,32	19.328,87	19.460,30
PARCIAL	12.455,82	18.026,67	23.672,71	27.516,00	30.464,83	30.672,00	30.880,56	31.090,55	31.301,97	31.514,82
Imprevistos 2%	249,12	360,53	473,45	550,32	609,30	613,44	617,61	621,81	626,04	630,30
TOTAL GASTOS DE VTAS	12.704,94	18.387,21	24.146,17	28.066,32	31.074,13	31.285,43	31.498,18	31.712,36	31.928,01	32.145,12

Elaboración: La Autora

7.8 GASTOS FINANCIEROS

Los gastos financieros están constituidos por varios desembolsos que se pagan a las entidades financieras como: comisiones bancarias, amortización de los intereses, intereses, etc. Estos gastos representan el costo del dinero, lo que significa que es el costo por la utilización del dinero de terceros.

Para esto, se utiliza el método de cuota variable o gradual. Para el presente proyecto los gastos financieros están constituidos por los pagos de interés que se efectuarán semestralmente durante los 10 años de plazo.

En el siguiente cuadro se encuentra la tabla de amortización gradual de la deuda adquirida con la CFN, en el cual podemos observar los respectivos pagos por intereses.

7.8.1 Amortización de la Deuda

En el siguiente cuadro mostramos la amortización de los activos diferidos o intangibles, tomando en cuenta las siguientes consideraciones:

MONTO: 109.542,61

PLAZO: 10 años

INTERÉS: 9,25%

PAGOS: Semestral (4,63)

Cuadro N°7-19 Amortización de la Deuda

AÑO	PERÍODOS	VALOR INICIAL	CUOTA	INTERÉS 4.63%	AMORTIZACIÓN CAPITAL	PAGO ANUAL INTERÉS	AMORTIZACIÓN ANUAL	SALDO INSOLUTO
1	1	109.542,61	8.516,34	5.071,82	3.444,52			106.098,10
	2	106.098,10	8.516,34	4.912,34	3.604,00	9.984,16	7.048,52	102.494,10
2	3	102.494,10	8.516,34	4.745,48	3.770,87			98.723,23
	4	98.723,23	8.516,34	4.570,89	3.945,46	9.316,36	7.716,32	94.777,77
3	5	94.777,77	8.516,34	4.388,21	4.128,13			90.649,64
	6	90.649,64	8.516,34	4.197,08	4.319,26	8.585,29	8.447,39	86.330,38
4	7	86.330,38	8.516,34	3.997,10	4.519,25			81.811,13
	8	81.811,13	8.516,34	3.787,86	4.728,49	7.784,95	9.247,73	77.082,65
5	9	77.082,65	8.516,34	3.568,93	4.947,42			72.135,23
	10	72.135,23	8.516,34	3.339,86	5.176,48	6.908,79	10.123,90	66.958,75
6	11	66.958,75	8.516,34	3.100,19	5.416,15			61.542,60
	12	61.542,60	8.516,34	2.849,42	5.666,92	5.949,61	11.083,07	55.875,68
7	13	55.875,68	8.516,34	2.587,04	5.929,30			49.946,38
	14	49.946,38	8.516,34	2.312,52	6.203,82	4.899,56	12.133,12	43.742,55
8	15	43.742,55	8.516,34	2.025,28	6.491,06			37.251,49
	16	37.251,49	8.516,34	1.724,74	6.791,60	3.750,02	13.282,66	30.459,89
9	17	30.459,89	8.516,34	1.410,29	7.106,05			23.353,85
	18	23.353,85	8.516,34	1.081,28	7.435,06	2.491,58	14.541,11	15.918,79
10	19	15.918,79	8.516,34	737,04	7.779,30			8.139,48
	20	8.139,48	8.516,34	376,86	8.139,48	1.113,90	15.918,79	0,00

Elaboración: La Autora

La fórmula que se utilizó para obtener la cuota fue la siguiente:

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

$$A = \frac{109.542,61 * 0,0463 * (1 + 0,0463)^{20}}{(1 + 0,0463)^{20} - 1}$$

$$A = 8.516,34$$

7.9 RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS

7.9.1 Costos Totales del Proyecto con Inflación

En el siguiente cuadro se puede observar que a cada costo se le incorporó los efectos de la inflación, esto nos permitirá tener una perspectiva real de la variación que podrían presentar los costos totales durante la ejecución del proyecto.

Los costos totales fueron calculados tomando en cuenta la inflación total del año, que está en el 4%, y a su vez también se consideró las ventas anuales de escargot congelado consideradas en el estudio de mercado.

A continuación se encuentran los costos totales del proyecto con su respectiva inflación y sus ventas anuales.

Cuadro N°7-20 Resumen de Costos y Gastos

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Costos de Producción	41.010,80	63.211,75	83.783,24	104.115,70	125.244,59	120.326,55	121.122,00	121.922,87	122.729,17	123.540,96
Gastos Administrativos	10.631,86	10.696,45	10.761,48	10.826,95	10.892,87	9.825,77	9.892,58	9.959,85	10.027,58	10.095,76
Gastos de Ventas	12.704,94	18.387,21	24.146,17	28.066,32	31.074,13	31.285,43	31.498,18	31.712,36	31.928,01	32.145,12
Gastos Financieros	9.984,16	9.316,36	8.585,29	7.784,95	6.908,79	5.949,61	4.899,56	3.750,02	2.491,58	1.113,90
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	74.331,76	101.611,77	127.276,18	150.793,92	174.120,38	167.387,37	167.412,32	167.345,10	167.176,33	166.895,74

Elaboración: La Autora

7.10 DETERMINACIÓN DE COSTOS Y GASTOS UNITARIOS

Para determinar los costos y gastos unitarios, se toma en cuenta el volumen de la oferta y el total de costos y gastos.

Cuadro N°7-21 Costos y Gastos Unitarios

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Volumen	8.642,40	17.284,80	25.927,20	34.569,60	43.212,00	43.212,00	43.212,00	43.212,00	43.212,00	43.212,00
Costo y Gasto por Kilogramo	8,60	5,88	4,91	4,36	4,03	3,87	3,87	3,87	3,87	3,86

Elaboración: La Autora

El costo por kilogramo de escargot será de \$8,60 para el primer año.

7.11 DETERMINACIÓN DE PRECIOS

Para determinar el precio de venta al exterior del escargot ecuatoriano transformado se ha tomado en cuenta los siguientes puntos.

- Precio del escargot en el mercado por kilogramo transformado de **\$13,76** ⁸⁶
- Costo y gasto del escargot ecuatoriano del presente proyecto, que para el primer año es de **\$8,60**.
- Volumen de la oferta del proyecto, que para el primer año será de **8.642,40** kilogramos.
- Deflación de Japón, que es de **-0,7%**.

Cuadro N°7-22 Determinación de Precios

DETALLE	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Precio de venta al exterior	10,65	10,65	10,65	10,65	10,65	10,65	10,65	10,65	10,65	10,65
Utilidad	2,05	4,77	5,74	6,29	6,62	6,78	6,78	6,78	6,78	6,79
Margen	24%	81%	117%	144%	164%	175%	175%	175%	175%	176%

Elaboración: La Autora

Por lo tanto el precio de venta al exterior de escargot ecuatoriano es de \$10,65; el precio es constante para los 10 años debido a que en Japón existe deflación es por esta razón que el precio no varía.

⁸⁶ http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp

7.12 INGRESOS DEL PROYECTO.

Los ingresos del proyecto están relacionados directamente con las ventas que se van a realizar a Japón. El cálculo de los ingresos del proyecto, está basado en el volumen de exportaciones proyectadas para el periodo de evaluación del proyecto; y el precio de venta, el mismo que se fijo tomando en cuenta el costo unitario del producto.

7.12.1 Proyección del Ingreso del Proyecto

Para la proyección de los ingresos del proyecto, se debe tomar en cuenta la deflación de Japón que es mi país de destino, que se encuentra en -0.7%.

Cuadro N°7-23 Proyección del Ingreso del Proyecto

Año	Unidades	Precio	Total Ingresos
1	8.642,40	10,65	92.041,56
2	17.284,80	10,65	184.083,12
3	25.927,20	10,65	276.124,68
4	34.569,60	10,65	368.166,24
5	43.212,00	10,65	460.207,80
6	43.212,00	10,65	460.207,80
7	43.212,00	10,65	460.207,80
8	43.212,00	10,65	460.207,80
9	43.212,00	10,65	460.207,80
10	43.212,00	10,65	460.207,80

Elaboración: La Autora

CAPÍTULO VIII

8 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

INTRODUCCIÓN

El presente capítulo presenta los criterios de evaluación financiera a partir de las inversiones, costos e ingresos del proyecto, para tener indicadores que sirvan de base confiable para que el inversionista tome las mejores decisiones. Este capítulo es importante en razón que la tarea de evaluar ayuda a obtener indicadores que miden los beneficios financieros y económicos del proyecto.

- La Financiera, está directamente relacionada con el empresario privado, es decir en el campo de la microeconomía.
- La Económica Social, que se dirige su accionar a la inversión social en el campo de la macroeconomía.

8.1 OBJETIVOS

- Determinar si el proyecto es o no contable.
- Elaborar los respectivos instrumentos contables y financieros tomando como base los datos que se obtuvieron en los capítulos anteriores.

8.2 INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN

Los instrumentos de medición de los proyectos son:

- Estado de Situación Inicial.
- Estado de Resultados.
- Flujo de Caja.

8.2.1 Estado de Situación Inicial

“El Estado de Situación Inicial es un cuadro organizado por valores que muestra la situación financiera de la empresa u organización al inicio de las actividades operacionales.”⁸⁷

El estado de situación inicial está conformado por: activos, pasivos y patrimonio. Dentro de los activos están: activo corriente, activo fijo tangible, activo fijo intangible, donde la suma total de estos para el presente proyecto es de **\$188.646,59**

Dentro del pasivo se registro el pasivo a largo plazo. Finalmente en el patrimonio se incluyó los recursos propios. Donde sumando el pasivo más el patrimonio me da un total de **\$188.646,59**

A continuación se indica el Estado de Situación Inicial de la empresa ESCARGOTPAZ. Cía. Ltda.

⁸⁷ BARRENO, Luis; “Manual de Formulación y Evaluación de proyectos”, Primera Edición; Quito-2007, pág.100.

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

Empresa Escargotpaz Cía. Ltda.

ACTIVOS		PASIVOS		79.103,98
ACTIVOS CORRIENTES		71.545,92		
Caja - Bancos	71.545,92	Pasivo a Largo Plazo (crédito)	79.103,98	
ACTIVOS FIJOS		111.544,47	PATRIMONIO	109.542,61
Terrenos	18.360,00			
Edificaciones	45.441,00	Capital Social	109.542,61	
Vehículo	31.711,80			
Maquinaria y Equipo	12.506,95			
Muebles y Enseres	1.522,86			
Equipos de Oficina	452,88			
Equipos de Computo	1.548,97			
ACTIVOS DIFERIDOS		5.556,21		
Software	1.785,00			
Gastos de Capacitación	173,40			
Gastos de Constitución	2.550,00			
Permisos y Patentes	741,81			
Estudios y Diseños definitivos	306,00			
TOTAL ACTIVOS	188.646,59	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	188.646,59	

Elaboración: La Autora

8.2.2 Estado de Resultados

“El Estado de Resultados refleja el beneficio o la pérdida real de la operación del proyecto al final de un periodo determinado, que generalmente es de un año.”⁸⁸

Para el cálculo del Estado de Resultados se necesita los costos totales y los ingresos proyectados, con lo cual se obtendrá la utilidad bruta, a la utilidad bruta se le resta los gastos administrativos, gastos de ventas y depreciaciones y amortizaciones del proyecto para obtener la utilidad operacional, a la cual se le resta los gastos financieros y se obtiene la utilidad antes del reparto.

Entre los beneficios de la utilidad, están los trabajadores de la empresa, con el 15% sobre la utilidad antes del reparto y el Estado con el 25% de impuesto a la renta según la Ley de Régimen Tributario Interno sobre la utilidad antes de impuestos. Descontando estos valores, se obtiene la Utilidad Neta del Proyecto, valor que les corresponde a los socios de la Empresa para su respectiva repartición.

A continuación en el cuadro de Estado de Resultados se puede observar la Utilidad Neta de la Empresa Escargotpaz. Cía. Ltda. En el primer año la Utilidad Neta es de **\$ 11.290,00**, la misma que asciende hasta llegar al año diez con una Utilidad Neta de **\$ 186.986,44**. Con esto se puede demostrar que el proyecto tiene una Rentabilidad Económica.

⁸⁸ BARRENO, Luis; “Manual de Formulación y Evaluación de proyectos”, Primera Edición; Quito-2007, pág.101.

ESTADO DE RESULTADOS

DETALLE	AÑO									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS	92.041,56	184.083,12	276.124,68	368.166,24	460.207,80	460.207,80	460.207,80	460.207,80	460.207,80	460.207,80
(-) Costos de Producción	41.010,80	63.211,75	83.783,24	104.115,70	125.244,59	120.326,55	121.122,00	121.922,87	122.729,17	123.540,96
UTILIDAD BRUTA	51.030,76	120.871,37	192.341,44	264.050,54	334.963,21	339.881,25	339.085,80	338.284,93	337.478,63	336.666,84
(-) Gastos Administrativos	10.631,86	10.696,45	10.761,48	10.826,95	10.892,87	9.825,77	9.892,58	9.959,85	10.027,58	10.095,76
(-) Gastos de Ventas	12.704,94	18.387,21	24.146,17	28.066,32	31.074,13	31.285,43	31.498,18	31.712,36	31.928,01	32.145,12
UTILIDAD OPERACIONAL	27.693,96	91.787,71	157.433,79	225.157,28	292.996,21	298.770,05	297.695,04	296.612,72	295.523,04	294.425,95
(-) Gastos Financieros	9.984,16	9.316,36	8.585,29	7.784,95	6.908,79	5.949,61	4.899,56	3.750,02	2.491,58	1.113,90
UTILIDAD ANTES DEL REPARTO	17.709,80	82.471,35	148.848,50	217.372,32	286.087,42	292.820,43	292.795,48	292.862,70	293.031,47	293.312,06
(-)15% reparto trabajador	2.656,47	12.370,70	22.327,28	32.605,85	42.913,11	43.923,07	43.919,32	43.929,40	43.954,72	43.996,81
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO	15.053,33	70.100,65	126.521,23	184.766,47	243.174,31	248.897,37	248.876,16	248.933,29	249.076,75	249.315,25
(-)25% del Impuesto a la Renta	3.763,33	17.525,16	31.630,31	46.191,62	60.793,58	62.224,34	62.219,04	62.233,32	62.269,19	62.328,81
UTILIDAD NETA	11.290,00	52.575,49	94.890,92	138.574,86	182.380,73	186.673,03	186.657,12	186.699,97	186.807,56	186.986,44

Elaboración: La Autora

8.2.3 Flujo de Caja

Es una herramienta de planificación financiera que nos permite identificar los ingresos y los egresos efectivos de dinero. El flujo de caja permite medir el uso racional del efectivo estableciendo las fechas en que se debe hacer los desembolsos y permite a su vez sincronizarlos con las entradas de efectivo.

El flujo de caja es un instrumento muy importante porque es la base fundamental para calcular los indicadores de la evaluación del proyecto.

A continuación se puede observar el flujo de caja que se obtendrá en cada año.

FLUJO DE CAJA

DETALLE	PREOPERACIONAL	AÑO									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I. INGRESOS OPERACIONALES		92.041,56	184.083,12	276.124,68	368.166,24	460.207,80	460.207,80	460.207,80	460.207,80	460.207,80	460.207,80
Ventas		92.041,56	184.083,12	276.124,68	368.166,24	460.207,80	460.207,80	460.207,80	460.207,80	460.207,80	460.207,80
II. EGRESOS OPERACIONALES		64.347,60	92.295,41	118.690,89	143.008,96	167.211,59	161.437,75	162.512,76	163.595,08	164.684,76	165.781,85
Costos de Operación		41.010,80	63.211,75	83.783,24	104.115,70	125.244,59	120.326,55	121.122,00	121.922,87	122.729,17	123.540,96
Gastos Administrativos		10.631,86	10.696,45	10.761,48	10.826,95	10.892,87	9.825,77	9.892,58	9.959,85	10.027,58	10.095,76
Gastos de Ventas		12.704,94	18.387,21	24.146,17	28.066,32	31.074,13	31.285,43	31.498,18	31.712,36	31.928,01	32.145,12
III = I - II FLUJO OPERACIONAL		27.693,96	91.787,71	157.433,79	225.157,28	292.996,21	298.770,05	297.695,04	296.612,72	295.523,04	294.425,95
IV. INGRESOS NO OPERACIONALES							3.171,18				30.644,54
Crédito	109.542,61										
Aporte Accionistas											
Valor Residual de Activos Fijos							3.171,18				30.644,54
V. EGRESOS NO OPERACIONALES	188.646,59	23452,49	46928,55	70990,27	97379,12	120739,37	154.891,89	124720,02	123195,41	123256,59	124907,28
Activos Fijos	111.544,47				1.548,97		31.711,80	1.548,97			1.548,97
Activos Diferidos	5.556,21										
Capital de Trabajo	71.545,92										
Gastos Financieros		9.984,16	9.316,36	8.585,29	7.784,95	6.908,79	5.949,61	4.899,56	3.750,02	2.491,58	1.113,90
Pago crédito		7.048,52	7.716,32	8.447,39	9.247,73	10.123,90	11.083,07	12.133,12	13.282,66	14.541,11	15.918,79
15% Trabajadores		2.656,47	12.370,70	22.327,28	32.605,85	42.913,11	43.923,07	43.919,32	43.929,40	43.954,72	43.996,81
25% Impuesto a la Renta		3.763,33	17.525,16	31.630,31	46.191,62	60.793,58	62.224,34	62.219,04	62.233,32	62.269,19	62.328,81
VI = IV - V FLUJO NO OPERACIONAL		-23.452,49	-46.928,55	-70.990,27	-97.379,12	-120.739,37	-151.720,71	-124.720,02	-123.195,41	-123.256,59	-94.262,73
VII = III + VI FLUJO NETO GENERADO	-79.103,98	4.241,48	44.859,16	86.443,53	127.778,15	172.256,83	147.049,34	172.975,02	173.417,31	172.266,45	200.163,22
VIII. SALDO INICIAL DE CAJA			4.241,48	49.100,64	135.544,17	263.322,32	435.579,15	582.628,49	755.603,51	929.020,82	1.101.287,27
IX. SALDO FINAL DE CAJA		4.241,48	49.100,64	135.544,17	263.322,32	435.579,15	582.628,49	755.603,51	929.020,82	1.101.287,27	1.301.450,49

Elaboración: La Autora

8.3 INDICADORES DE EVALUACIÓN.

Estos indicadores de evaluación, nos permite ver la factibilidad económica financiera del proyecto, y este parte del flujo de caja.

Los indicadores de evaluación, son los siguientes:

- Costo de Oportunidad del Capital.
- Valor Actual Neto.
- Tasa Interna de Retorno.
- Periodo de Recuperación de la Inversión.

8.3.1 Costo de Oportunidad del Capital.

“El costo de Oportunidad del Capital es la tasa de descuento que corresponderá a la rentabilidad que el inversionista exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de esos recursos, en proyectos con niveles de riesgos similares.”⁸⁹

El resultado de la evaluación financiera de un proyecto depende del valor de la tasa de descuento ya que es fundamental en la actualización de los flujos de caja, si el valor es muy bajo hay una desvalorización del costo del capital, y si es muy elevado existe una sobrevaloración del costo de los recursos para el inversionista. La fórmula que utilizaremos para el cálculo del costo de oportunidad o tasa de descuento es la siguiente:

$$K = \%RP * TP + \%RC * TC (1-T) + \%Inflación + \%Riesgo$$

⁸⁹ BARRENO, Luis; “Manual de Formulación y Evaluación de proyectos”, Primera Edición; Quito-2007, pág.107.

Donde:

RP = Recursos Propios	=	41,93%
TP = Tasa Pasiva	=	4,51%
RC = Recursos Crédito	=	58,07%
TC = Tasa Crédito	=	9,25%
If = Inflación	=	0,68%
T = Total Tasas	=	13,76%
Riesgo	=	7,58%

Por lo tanto:

$$K = \%RP * TP + \%RC * TC (1-T) + \%Inflación + \%Riesgo$$

$$K = 41,93\% * 4,51\% + 9,25\% * (1 - 13,76\%) + 0,68\% + 7,58\%$$

$$K = 411,93\% * 4,51\% + 9,25\% * 0,86\% + 0,68\% + 7,58\%$$

$$\mathbf{K = 82,10\%}$$

Esto significa que la tasa de descuento o costo del capital del inversionista es de **82,10%**, y esta tasa se utilizará para los cálculos de los indicadores de la evaluación financiera.

8.3.2 Valor Actual Neto. (VAN)

El Valor Actual Neto es atraer a valores de hoy los flujos futuros y se calculan sacando la diferencia entre todos los ingresos y los egresos o del flujo neto caja a través de una tasa de descuento o más conocido como el costo de oportunidad. El VAN debe ser igual o superior a 0 para que el proyecto sea factible.

$VAN = 0$; es indiferente.

$VAN > 0$; se acepta el proyecto.

$VAN < 0$; se rechaza el proyecto.

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

$$VAN = \sum \left[\frac{FNCt}{(1+i)^t} \right] - I_0$$

Tomando en consideración todos estos aspectos se procedió a calcular el VAN, cabe recalcar que la tasa de descuento tomada en cuenta para el cálculo es de 82,10%.

A continuación se puede observar el cálculo VAN y el cuadro con los flujos netos y flujos actualizados.

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

$$VAN = -79103,98 + \left[\frac{4.241,48}{(1+i)^1} + \frac{49.100,64}{(1+i)^2} + \frac{135.544,17}{(1+i)^3} + \frac{263.322,32}{(1+i)^4} + \frac{435.579,15}{(1+i)^5} + \frac{582.628,49}{(1+i)^6} + \frac{755.603,51}{(1+i)^7} + \frac{929.020,82}{(1+i)^8} + \frac{1.101.287,27}{(1+i)^9} + \frac{1.301.450,49}{(1+i)^{10}} \right]$$

$$VAN = -79103,98 + \left[\frac{4.241,48}{1,82} + \frac{49.100,64}{3,32} + \frac{135.544,17}{6,04} + \frac{263.322,32}{10,99} + \frac{435.579,15}{20,03} + \frac{582.628,49}{36,47} + \frac{755.603,51}{66,41} + \frac{929.020,82}{120,93} + \frac{1.101.287,27}{220,22} + \frac{1.301.450,49}{401,03} \right]$$

$$VAN = -79.103,98 + [128.559,91]$$
$$VAN = 49.455,93$$

Elaboración: La Autora

Cuadro N° 8-1 VAN

AÑOS	FLUJOS	FSA	FLUJOS ACTUALIZADOS
0	-79.103,98	1	-79.103,98
1	4.241,48	0,54914	2.329,16
2	49.100,64	0,30155	14.806,47
3	135.544,17	0,16559	22.445,39
4	263.322,32	0,09093	23.945,08
5	435.579,15	0,04994	21.750,93
6	582.628,49	0,02742	15.976,61
7	755.603,51	0,01506	11.378,08
8	929.020,82	0,00827	7.682,15
9	1.101.287,27	0,00454	5.000,80
10	1.301.450,49	0,00249	3.245,26
		VAN	49.455,93

Elaboración: La Autora

El VAN del inversionista para el presente proyecto es de **\$ 49.455,93**; que es lo que se acumularía luego de recuperar la inversión de los socios, con un costo de oportunidad de 82,10%. Como el valor del VAN del inversionista es mayor que 0, significa que el proyecto es factible.

8.3.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es la tasa de interés efectiva que da la inversión en el proyecto en ejecución. Esta es la tasa máxima que es posible pagar por el financiamiento del proyecto, ya que devolviendo un préstamo con esta tasa, y con los ingresos generados, el proyecto no daría ni ganancia, ni pérdida. Para el cálculo de la TIR, utilizaremos la fórmula de las aproximaciones sucesivas, para lo cual se utilizó una tasa menor con la que se obtuvo un VAN positivo, y una tasa mayor que hace el VAN negativo. La fórmula es la siguiente:

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

Donde:

tm = tasa menor = 97,46%

TM = tasa mayor = 102,45%

Si la TIR es = i; es indiferente.

Si la TIR es > i; se acepta el proyecto.

Si la TIR es < i; se rechaza el proyecto.

Por lo tanto:

$TIR = tm + (TM - tm) * (VAN_{tm} / VAN_{tm} - (-VAN_{TM}))$

$TIR = 0,9746 + (1,0245 - 0,9746) * (49.455,93 * 0,9746 / 49.455,93 * 0,9746 - (-49.455,93 * 1,0245))$

$TIR = 0,9746 + 0,0500 * 0,4875$

$TIR = 1,0245$

TIR = 102,45%

Cuadro N°8-2 TIR

TIR	102,46%	97,46%	102,46%		
AÑO	FLUJOS	FSA Tm	FSA TM	VAN Tm	VAN TM
0	-79.103,98	1,00	1,00	-79.103,98	-79.103,98
1	4.241,48	0,51	0,49	2.148,01	2.094,96
2	49.100,64	0,26	0,24	12.592,94	11.978,51
3	135.544,17	0,13	0,12	17.605,19	16.332,55
4	263.322,32	0,07	0,06	17.320,79	15.671,79
5	435.579,15	0,03	0,03	14.509,99	12.804,30
6	582.628,49	0,02	0,01	9.829,05	8.459,38
7	755.603,51	0,01	0,01	6.455,56	5.418,74
8	929.020,82	0,00	0,00	4.019,62	3.290,69
9	1.101.287,27	0,00	0,00	2.413,13	1.926,73
10	1.301.450,49	0,00	0,00	1.444,20	1.124,62
				9.234,51	-1,71

Elaboración: La Autora

La TIR del inversionista es de 102,46%, es un valor > a la tasa de descuento que es de 82,10%; esto significa que el proyecto tiene una alta rentabilidad, ya que el retorno del proyecto es suficiente para compensar el costo del capital y además produce un rendimiento adicional, por lo tanto el proyecto es factible.

8.3.4 Periodo de Recuperación de la Inversión.

Este método nos indica el número de periodos que se necesita para recuperar la inversión. Para el cálculo del PRI a valores actuales se debe tomar los valores de la tabla del cálculo del VAN, porque ahí se actualizaron los flujos con una tasa de descuento o costo de capital.

Para el cálculo del PRI, se determinó que la inversión total se recuperará en el tercer año del periodo de evaluación, debido a que en este año es donde el flujo acumulado se hace positivo. Es importante que la inversión del proyecto se recupere en el menor tiempo posible.

Cuadro N°8-3 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

AÑOS	FLUJO DE CAJA	INVERSIÓN
0		-79.103,98
1	4.241,48	-74.862,50
2	49.100,64	-25.761,86
3	135.544,17	109.782,31
4	263.322,32	373.104,63
5	435.579,15	808.683,78
6	582.628,49	1.391.312,27
7	755.603,51	2.146.915,78
8	929.020,82	3.075.936,59
9	1.101.287,27	4.177.223,86
10	1.301.450,49	5.478.674,36

Elaboración: La Autora

8.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

“El Punto de Equilibrio es aquel nivel de producción en el cual la organización ni pierde ni gana, es decir el punto en el cual los costos fijos más los variables se igualan a los ingresos totales.”⁹⁰

El Punto de Equilibrio no es una técnica para evaluar rentabilidad real de una inversión pero debe ser tomado en cuenta, porque permite determinar que a partir de un Punto de Equilibrio hacia arriba hay ganancias y hacia abajo hay pérdida, es decir un punto en el cual los costos fijos más los variables, se igualan a los ingresos totales.

Para realizar el cálculo del Punto de Equilibrio se utiliza la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VTAS}}$$

A continuación se puede observar gráficamente y matemáticamente el punto de equilibrio del proyecto:

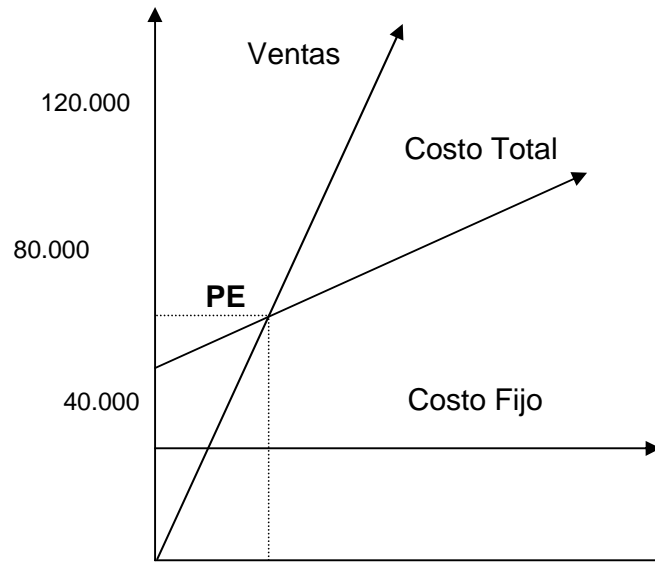
⁹⁰ BARRENO, Luis; “Manual de Formulación y Evaluación de proyectos”, Primera Edición; Quito-2007, pág.146.

Cuadro N°8-4 Punto de Equilibrio

DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO FIJO	10.631,86	10.696,45	10.761,48	10.826,95	10.892,87	9.825,77	9.892,58	9.959,85	10.027,58	10.095,76
COSTO TOTAL	51.642,66	73.908,20	94.544,72	114.942,65	136.137,46	130.152,32	131.014,59	131.882,72	132.756,75	133.636,73
VENTAS	92.041,56	184.083,12	276.124,68	368.166,24	460.207,80	460.207,80	460.207,80	460.207,80	460.207,80	460.207,80
P.E	19.176,15	16.290,35	15.449,14	15.096,04	14.965,77	13.304,34	13.426,23	13.549,53	13.674,26	13.800,44

Gráfico N° 8-1 Punto de Equilibrio

COSTOS TOTALES



8.5 INDICADORES FINANCIEROS

La decisión de aceptar o no el proyecto, se tomó el momento de haber evaluado la rentabilidad económica del mismo. Sin embargo, utilizando los estados financieros proyectados se puede evaluar las condiciones operacionales de la empresa, las mismas que se analizan con las razones financieras que tienen como finalidad señalar los puntos fuertes y débiles de la Empresa así como también las posibilidades y las tendencias.

Existen varias razones financieras, pero para el presente proyecto para tener una visión más clara de la liquidez y rentabilidad de la empresa se ha considerado los siguientes indicadores financieros.

✓ Rentabilidad Total (R.O.I)

Para obtener este índice financiero, se debe aplicar la siguiente fórmula de la rentabilidad:

$$\text{Rentabilidad Total} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Inversión Total}}$$

$$\text{Rentabilidad Total} = \frac{11.290,00}{188.646,59}$$

$$\text{Rentabilidad Total} = 5,98\%$$

Al aplicar esta fórmula tomando en cuenta los valores del año 1, se obtiene una rentabilidad del 5,98%, porcentaje que representa la utilidad obtenida sobre la inversión total en dicho año.

✓ **Rentabilidad sobre los recursos propios (R.S.P)**

La fórmula para calcular la rentabilidad sobre los recursos propios es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad Sobre Recursos Propios} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Recursos Propios}}$$

$$\text{Rentabilidad Sobre Recursos Propios} = \frac{11.290,00.}{79.103,98}$$

$$\text{Rentabilidad Sobre Recursos Propios} = 14,27\%$$

La Rentabilidad Sobre los Recursos Propios (R.S.P) en el primer año es de 14,27%, lo que significa que por cada dólar invertido en recursos propios el inversionista obtendrá \$ 0,14.

✓ **Rentabilidad sobre Ventas**

Este indicador financiero nos muestra que en el primer año, se obtendrá un 12,27% de rentabilidad sobre las ventas totales de escargot.

$$\text{Rentabilidad Sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos}}$$

$$\text{Rentabilidad Sobre Ventas} = \frac{11.290,00.}{92.041,56}$$

$$\text{Rentabilidad Sobre Ventas} = 12,27\%$$

✓ **Índice de Apalancamiento**

El índice de apalancamiento nos indica que la Empresa tiene un 58,07% de endeudamiento con respecto a la inversión total, así como se puede apreciar a continuación:

$$\text{Índice Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo Largo Plazo}}{\text{Inversión Total}}$$

$$\text{Índice Apalancamiento} = \frac{109.542,61}{188.646,59}$$

$$\text{Índice Apalancamiento} = 58,07\%$$

✓ **Índice de Cobertura**

El índice de cobertura representa que la compañía tiene capacidad justo para cubrir el costo financiero y la amortización de la deuda.

$$\text{Índice Cobertura} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Intereses + Amortización de la Deuda}}$$

$$\text{Índice Cobertura} = \frac{27.693,96}{9.984,16 + 7.048,52}$$

$$\text{Índice Cobertura} = \frac{27.693,96}{17.032,68}$$

$$\text{Índice Cobertura} = 1,63$$

CAPÍTULO IX

9 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1 CONCLUSIONES

Finalmente, una vez que hemos terminado todo el estudio del presente proyecto, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- ✓ La creación de una empresa exportadora de escargot ecuatoriano cubre la demanda insatisfecha en Japón y es técnicamente factible, en razón que se obtiene una rentabilidad superior al costo de oportunidad determinado para el presente proyecto.
- ✓ En el estudio de mercado se comprobó la existencia de una demanda insatisfecha de escargot en el mercado japonés, debido a que sus habitantes consumen este producto.
- ✓ Nuestro país posee gran biodiversidad que ayuda a que la producción del escargot se dé en cualquier región, debido a que es considerablemente adaptable a diversos climas y tierras, lo cual es muy beneficioso.
- ✓ El proceso productivo del escargot es sencillo y la mano de obra requerida no es tan especializada, lo que permite una amplia aceptación por parte de los agricultores del país.
- ✓ Ecuador puede aprovechar la buena relación comercial que mantiene con el país asiático, Japón, para favorecer el ingreso de nuevos productos y generar divisas para nuestro país.

- ✓ Se escogió enviar por transporte marítimo nuestro producto en razón que es el medio más seguro para el transporte a grandes distancias como es el caso de Japón y además el flete marítimo resultó ser el más económico para transportar nuestro producto al país asiático.
- ✓ Gracias al acuerdo internacional que Ecuador mantiene con Japón (SGP), podemos acogernos a los beneficios arancelarios que ofrece este país a los países menos desarrollados, ventajosamente nuestro producto se acoge a este acuerdo pudiendo exportarlo con una preferencia arancelaria del 100%.
- ✓ El presente proyecto muestra una alta rentabilidad ya que el VAN del inversionista es de \$ 49.455,93 y la TIR es de 102,46% con respecto a una tasa de descuento del 82,10%. Lo que demuestra que el proyecto es aceptable y viable para los inversionistas.
- ✓ La inversión del proyecto será recuperada en el tercer año así se pudo comprobar en el cálculo del PRI haciendo atractivo al proyecto para los potenciales inversionistas.
- ✓ Este proyecto como se ha podido notar a lo largo de todo el estudio realizado es una alternativa diferente e interesante para aportar al desarrollo agrícola y generar divisas para el Ecuador.

9.2 RECOMENDACIONES

A continuación se presentan las siguientes recomendaciones con respecto al presente proyecto:

- ✓ Crear la empresa exportadora de escargot con las condiciones económicas establecidas y buscar nichos de mercado en Japón que demanden carne de escargot.
- ✓ Fomentar por parte del Estado y los sectores productivos la producción de escargot en el país, con el fin de incrementar la oferta exportable y generar trabajo en el país.
- ✓ Intercambiar conocimientos y estrategias con empresas relacionadas con la producción de escargot para realizar alianzas estratégicas de investigación y desarrollo.
- ✓ Difundir la existencia del escargot y sus prioridades con el fin de incentivar la inversión en este producto no tradicional en nuestro país.
- ✓ Aprovechar todos los beneficios que ofrecen los acuerdos y convenios internacionales que tiene el Ecuador con ciertos países o grupos de países con el objetivo de ofrecer productos con precios más competitivos en los mercados internacionales.
- ✓ Capacitar a los agricultores y empresarios de nuestro país en este tipo de cultivos nuevos, que pueden ser rentables pero que son desconocidos.
- ✓ Enviar el contenedor con escargot vía marítima, porque es el más adecuado para este tipo de mercancía debido a que es un producto

que necesita refrigeración y el tiempo de transporte no es un limitante y los costos son más bajos.

- ✓ Realizar el financiamiento del proyecto con la Corporación Financiera Nacional porque los préstamos tienen un interés más bajo en comparación con bancos y otras instituciones.
- ✓ Buscar el apoyo tanto del estado como de instituciones privadas para invertir en proyectos nuevos como es el caso del presente proyecto sobre el escargot ya que pueden generar empleo y divisas para el país.
- ✓ El estado debe encargarse de fomentar las relaciones con sus socios comerciales a través de los respectivos representantes, a fin de incentivar el comercio exterior entre ellos utilizando como mecanismos: los acuerdos comerciales, ventajas arancelarias, ferias internacionales, entre otros.

10 BIBLIOGRAFÍA

- ✓ BACA U, Gabriel; Evaluación de proyectos; Editorial Mc Graw Hill, Quinta Edición, México.
- ✓ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Quito – Ecuador 2007.
- ✓ BORJA Diego. Estudio de Prefactibilidad de la Cría de Escargot. Quito – Ecuador. 2001.
- ✓ COLAIACOVO, José Luis; Exportación, comercialización y administración internacional, Editorial Cicon, España, 1985.
- ✓ CORHE, 2001. Producción y oferta de caracoles. Riobamba, Ecuador.
- ✓ CORPEI; Logística Internacional, Serie: Cultura Exportadora No. 8, 2007.
- ✓ CORPEI, Manual Costos de Exportación, Fedexpor.
- ✓ CUELLAR, Rafael; Producción de Caracoles. Ediciones Mundi – Prensa, Madrid – España. 2002
- ✓ CUELLAR, R. y CUELLAR, M. C. Helicicultura, Cría moderna de caracoles, Ediciones Mundi - Prensa, Madrid - España.
- ✓ ESTRADA Luis Patricio. Producción, exportación y formas de entrada del caracol ecuatoriano en el mercado internacional. Quito – Ecuador. 2007.

- ✓ ESRADA, Patricio; ESTRADA Raúl. Lo que se debe conocer para exportar “Exportar es el reto”, Producciones Abya-Yala; Quito-Ecuador.
- ✓ FERRAZ, Bisnet; Escargot Criacao e Comercializacao. Primera Edición, Ediciones Escargots House. Brasil 1998.
- ✓ FONTANILLAS, J. C. El caracol Biología, Patología y Helicicultura. Edición Mundi – Prensa Primera Edición. (1989).
- ✓ GALLO, Guiseppe; El caracol cría y explotación. Edición Mundi – Prensa Segunda Edición (1999)
- ✓ MIRANDA, Juan José; Gestión de Proyectos, Quinta Edición, Bogotá, MM editores, 2005.
- ✓ MORASCO, Murciano. Elevage Des Escargots, Segunda Edición, Ediciones de Vecchi Francia.
- ✓ MUÑOZ, Rubén; MORA Luis Aníbal; DICCIONARIO de Logística y negocios internacionales; Ecoe Ediciones Ltda.; Segunda Edición; Bogotá Agosto 2006.
- ✓ OSORIO Cristóbal, Diccionario de Comercio Internacional, Bogotá, ECOE Internacional.
- ✓ SANCHEZ, Cristian; Crianza y comercialización de Caracoles. Editorial Servilibros, Guayaquil – Ecuador 2004.
- ✓ SAPAG CHAIN, Nassir; SAPAG CHAIN, Reinaldo; “Preparación y Evaluación de Proyectos”; Cuarta Edición; Mc Graw Hill; México 2003.

- ✓ THIRKETTLE, G. L. Economía Básica, Madrid – España.
- ✓ VÁSQUEZ, J. Producción y Comercialización de Escargot. Primera Edición, 2005.
- ✓ ZEHLE Stefan, y FRIEND Graham, Cómo Diseñar un Plan de Negocios, 1a. Edición, Buenos Aires – Argentina.
- ✓ Código de Comercio.
- ✓ Código de Salud.
- ✓ Código de Trabajo.
- ✓ Diccionario Enciclopédico, Océano, Edición 1997, Barcelona – España.
- ✓ Guía para exportar a Japón.
- ✓ Guía Referencial del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- ✓ Ley de Comercio Electrónico, firmas electrónicas y mensajes de datos.
- ✓ Ley de Comercio Exterior e Inversiones.
- ✓ Ley de Compañías.
- ✓ Ley General de Puertos.
- ✓ Ley General de Transporte Marítimo y Fluvial.

- ✓ Ley Orgánica de Aduanas.
- ✓ Manual de Distribución Física Internacional de Mercancías para la Exportación.
- ✓ Revista de Geografía Universal, edición española del Año II, Volumen IV.

LINCOGRAFÍA

- ✓ www.aduana.gov.ec
- ✓ www.agrocalidad.gov.ec
- ✓ www.asiared.com
- ✓ www.bce.sim.ec
- ✓ www.bce.fin.ec
- ✓ www.cia.gov.jp
- ✓ www.corpei.gov.ec
- ✓ www.definiciones.com.mx
- ✓ www.eluniversal.com
- ✓ www.embargentina.org.jp
- ✓ www.escargots.com
- ✓ www.fao.org
- ✓ www.google.com

- ✓ www.indexmundi.com
- ✓ www.joc.com
- ✓ www.meti.go.jp
- ✓ www.mofa.go.jp
- ✓ www.moneyweek.com
- ✓ www.proexport.com
- ✓ www.sangiin.go.jp
- ✓ www.sri.gov.ec
- ✓ www.trademap.org



**Anexo No. 1 Borrador de Minuta de Escritura de Constitución de la
Compañía**

**BORRADOR DE MINUTA DE ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN DE LA
COMPAÑÍA**

“ESCARGOTPAZ CÍA. LTDA.”

En la ciudad de Quito, capital de la República del Ecuador, hoy día 1 de Julio del año dos mil diez, ante mi doctora Norma Morán, Notaria octava de este cantón, comparecen a la celebración de la presente escritura: Patricia Paola Pazmiño Meneses, soltera; Jorge Alejandro Muñoz Meneses, soltero; Diego Vinicio Márquez Enríquez, casado; Laura Lissette Albuja Balseca, soltera; Miryam Marianita Meneses Vásquez, casada; cada uno por sus propios y personales derechos. Los comparecientes son de nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad, actualmente domiciliados en la ciudad de Quito, Distrito Metropolitano, legalmente capaces para contratar como en derecho se requiere, a quienes de conocer doy fe y me piden que eleve a escritura pública el contenido de la minuta que me entregan cuyo tenor literal es el siguiente:

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

CLÁUSULA PRIMERA.- Comparecientes.- Intervienen en la Constitución de esta Compañía, la señorita Patricia Paola Pazmiño Meneses con número de cédula de identidad 100297364-0 de estado civil soltera; la señorita Lissette Albuja Balseca con cédula de identidad 171897540-0 de estado civil soltera; la señora Miryam Marianita Meneses Vásquez con cédula de identidad 100128492-4 de estado civil casada; y los señores: Diego Vinicio Márquez Enríquez con cédula de identidad 171397983-7 de estado civil casado; Jorge Alejandro Muñoz Meneses con cédula de identidad 100224308-5 de estado civil soltero por sus propios y personales derechos.

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

CLÁUSULA SEGUNDA.- Estatutos de la Compañía.- Esta compañía se registrará por los siguientes estatutos sociales:

ARTÍCULO PRIMERO.- Denominación.- La Compañía se denominará “ESCARGOTPAZ CÍA. LTDA”. Y se registrará por las Leyes del país, especialmente por la de Compañías y los presentes estatutos.

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

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

ARTÍCULO CUARTO.- Objeto Social.- La Compañía tendrá por objeto social la presentación de los siguientes servicios: UNO.- Comercialización de toda clase de productos. DOS.- Industrialización de especies vegetales, materias primas, productos elaborados y semielaborados. TRES.- Producción de toda clase de productos permitidos legalmente. CUATRO.- Desarrollo de proyectos de inversión relacionados con el objeto social determinado. También la Compañía podrá importar y exportar toda clase de bienes y servicios, actuar como representante de personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras. Podrá adquirir acciones o participaciones

o cuotas de compañías de cualquier clase pudiendo intervenir en la fundación o aumento de capital de otras sociedades. En fin podrá realizar y celebrar toda clase de actos y contratos ya sean civiles o mercantiles, de la naturaleza que fueren, con empresas privadas, públicas o semipúblicas e intervenir en licitaciones y concursos de ofertas, todo ello para el fiel cumplimiento de sus fines y con relación a su objeto social.


ARTÍCULO QUINTO.- Capital Social.- El capital social de la Compañía se lo establece en la suma de (USD\$79.103,98)

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

CLÁUSULA TERCERA.- Suscripción y de Pago de Capital.- El Capital Social de la Compañía queda suscrito y pagado en su totalidad de conformidad con el siguiente cuadro de integración de capital:

PARTICIPANTES	CAPITAL SUSCRITO (en dólares)	CAPITAL PAGADO (en dólares)	NÚMERO DE PARTICIPACIONES
Patricia P. Pazmiño M.	15.820,80	15.820,80	15.820,80
Jorge A. Muñoz M.	15.820,80	15.820,80	15.820,80
Diego V. Muñoz E.	15.820,80	15.820,80	15.820,80
Laura L. Albuja B.	15.820,80	15.820,80	15.820,80
Miryam M. Meneses V.	15.820,80	15.820,80	15.820,80
TOTAL	79.103,98	79.103,98	79.103,98

Anexo No. 2 Certificado de Origen

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)		Reference No ANº 393400			
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A			
3. Means of transport and route (as far as known)		Issued in (country) <small>See notes overleaf</small>			
4. For official use					
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, INDUSTRIALIZACIÓN, PESCA Y COMPETITIVIDAD  Darío R. Quintana C. PRE-PROFESIONAL		12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to (importing country)			

NOTAS (1998)

I. Países que aceptan el certificado de Origen forma "A" bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP):

Australia (*)	Unión Europea:			
Canadá	Alemania	Eslovenia	Irlanda	Polonia
Federación de Rusia	Austria	España	Italia	Portugal
Japón	Bélgica	Estonia	Letonia	Reino Unido
Noruega	Bulgaria	Finlandia	Lituania	República Checa
Nueva Zelanda	Chipre	Francia	Luxemburgo	Rumania
Suiza	Dinamarca	Grecia	Malta	Suecia
	Eslovaquia	Hungría	Países Bajos	

Los pormenores de los reglamentos que se refieren a la admisión al beneficio del Sistema Generalizado de Preferencias en estos países, pueden ser obtenidos dirigiéndose a las autoridades designadas de los países citados. Igualmente una nota de información puede ser obtenida en el Secretariado de la UNCTAD.

II. CONDICIONES GENERALES

Para poder ser admitidas al beneficio de las preferencias, las mercancías deben:

- Corresponder a la definición establecida, en el país de destino, sobre las mercancías que pueden beneficiarse del régimen de preferencias. La descripción que se indique en el formulario deberá ser lo suficientemente detallada para que las mercancías puedan ser sometidas al examen de los agentes aduanales.
- Llenar los requisitos de las reglas de origen del país de destino. Cada artículo de un mismo envío debe llenar los requisitos prescritos: y
- Llenar las condiciones de expedición especificadas por el país de destino: por regla general, las mercancías deben ser expedidas directamente del país de exportación al país de destino: sin embargo, la mayoría de los países que otorgan las preferencias aceptan, bajo ciertas condiciones, el tránsito por países intermediarios (para Australia, la expedición directa no es necesaria).

III. Indicaciones para completar la casilla 8

Para beneficiarse de las preferencias, las mercancías deben haber sido, ya sea, enteramente obtenidas, suficientemente manufacturadas o transformadas conforme a las reglas de origen de los países destinatarios.

- Mercancías enteramente obtenidas: para la exportación hacia todos los países que figuran en la lista de la sección I, se deberá indicar letra "P" en la casilla 8 (para Australia y Nueva Zelanda, la casilla 8 se puede dejar en blanco).
- Mercancías suficientemente manufacturadas o transformadas: para la exportación hacia los países enumerados más adelante, las indicaciones que deberán marcarse en la casilla 8 deberán ser las siguientes:
 - Canadá: Se deberá inscribir en la casilla 8 la letra "G" para las mercancías que llenan los criterios de origen después de la manufactura o la transformación en varios de los países menos avanzados: de lo contrario se deberá inscribir la letra "F";
 - Finlandia, Japón, Noruega, Suiza y la Comunidad Económica Europea: se inscribirá en la casilla 8 la letra "W", seguida de la partida arancelaria correspondiente a la mercancía exportada en la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanal (Sistema armonizado) (ejemplo "W" 96.18);
 - Polonia, Hungría, Checa, Eslovaca y Federación de Rusia: para las mercancías con valor agregado en el país exportador beneficiario de preferencias, se deberá inscribir la letra "Y" en la casilla 8, seguida del valor de las materias y de los componentes importados expresado en porcentaje del precio f.o.b. de las mercancías exportadas (ejemplo "Y" 45 %): para las mercancías obtenidas en un país beneficiario de preferencias y manufacturadas o transformadas en uno o varios países beneficiarios, se deberá inscribir las letras "PK" en la casilla 8.
 - Australia y Nueva Zelanda: no es necesario llenar la casilla 8. Basta una declaración apropiada en la casilla 12.

Anexo No. 3 Transporte Interno



Luis Gustavo Mejía P.
Agente Nacional de Aduanas

Quito, 4 de Agosto del 2.010

Señorita

Patricia Paola Pazmiño Meneses

Estudiante de COMERCIO DEL EXTERIOR

C i u d a d .-

De mis consideraciones :

Me permito poner en su consideración la cotización solicitada por Usted en lo que se refiere al Transporte Terrestre de Frozen Sacargotts; Ctrs 40 pies HC REEFER, desde la Ciudad de DURAN hasta el Puerto Marítimo de Guayaquil

DESDE DURAN AL PUERTO:

Flete interno Durán – Gye USD \$ 450 (incluye generador)

En espera que esta oferta merezca su interés y confirmación, anticipo mis cumplidos agradecimientos.

De Ud., muy atentamente

Luis Gustavo Mejía P. Pedro

REPRESENTANTE DE VENTAS

Anexo No. 4 Transporte Internacional



Luis Gustavo Mejía P.
Agente Nacional de Aduanas

Quito, 4 de Agosto del 2.010

Señorita

Patricia Paola Pazmiño Meneses

Estudiante de **COMERCIO DEL EXTERIOR**

C i u d a d . -

De mis consideraciones :

Me permito poner en su consideración la cotización solicitada por Usted en lo que se refiere a la Exportación de Frozen Sacargotts; Ctrs 40 pies HC REEFER, desde la Ciudad de Guayaquil Ecuador hasta la Ciudad de TOKYO.

DESDE GUAYAQUIL HASTA TOKYO

Flete marítimo 1X40 HCR desde Guayaquil a Tokyo usd 4406.
THCO USD 135
Costos locales naviera usd 117.60
Nuestro manejo usd 100+iva

Servicio semanal.

Conexión libre en puerto de 48 horas, antes del arribo de la nave

Tiempo de tránsito aprox 30 días.

Flete pre pagado.

Tarifa válida a Septiembre 30/ 2010.

Próximas salidas: agosto 13, 20 y 2 de septiembre. (el contenedor debemos entregarlo días jueves a puerto, la nave carga el viernes).

Costos modulo portuario TPG -Recepción del contenedor usd 47.51+iva + Porteo usd 18.56+iva por contenedor.

Inspección antinarcóticos: esto lo facturará directamente la policía antinarcóticos, normalmente son aprox usd 200.

La naviera da 48 horas libres de conexión.

La temperatura debe ser la que el exportador indique para su producto.

Tiene que ser un 40 reffer, no hay 20 disponibles.

En espera que esta oferta merezca su interés y confirmación, anticipo mis cumplidos agradecimientos.

De Ud., muy atentamente

Luis Gustavo Mejía Piedra

REPRESENTANTE DE VENTAS

Av. La Prensa 2760 y Río Arajuno QUITO - ECUADOR Telf.: (593) 2 434770
Fax Phone:(593) 2 461146 Cel.: 093 611 969 E-mail: impoexpo44@yahoo.com

Anexo No. 5 Edificaciones

Ibarra, 20 de Octubre de 2010

Señorita

Paola Pazmiño Meneses

Me permito poner en su consideración la cotización solicitada por Usted en lo que se refiere a edificaciones en la Ciudad de Durán.

DETALLE	CANTIDAD	P. UNITARIO	P. TOTAL
Cuarto Industrial	40	250,00	10.000,00
Bodega	40	250,00	10.000,00
Área Oficina	60	250,00	15.000,00
Sala Reuniones	15	250,00	3.750,00
Baños	6	250,00	1.500,00
TOTAL:			40.250,00


Los precios incluyen IVA.

En espera que esta oferta merezca su interés y confirmación, anticipo mis cumplidos agradecimientos.

De Ud., muy atentamente

Arq. Francisco Pazmiño

Anexo No. 6 Vehículo

 **TOYOTA** *Toyota es Toyota..*

Fecha: _____

Marca: TOYOTA Modelo: 4X2 C/D DSL.

Tipo: PICK UP Valor \$: _____

_____ % I.V.A. \$: _____

Vendedor: ANITA VITERI Total \$: 31090

FINANCIAMIENTO

Cuota Inicial \$: _____ Saldo \$: _____


Cuotas de \$: _____ \$: _____



Cuotas de \$: _____ \$: _____

Cuotas de \$: _____ \$: _____

Precio sujeto a cambio sin previo aviso

- Av. Mariano Acosta 20 -120 (Frente al Aeropuerto) Telfs.: PBX (06) 2955333 **IBARRA**
- Av. 10 de Agosto 8721 y Bustamante Telfs.: 2415900 / 2416083 / 2400504 **QUITO**
- Av. Veintimilla y Av. Seminario Telfs.: (06) 2982028 / 2982778 **TULCAN**
- Panamericana Norte Km. 1/2 Tifs: 022110-222 / 022110-700 **CAYAMBE**

 **COMERCIAL HIDROBO**
IBARRA - TULCAN

 **TOYOTA**  **COMERCIAL HIDROBO**

ANITA VITERI
Ejecutiva de Ventas
Cel: 084 013767

IBARRA: Av. Mariano Acosta 20-120
(Frente al Aeropuerto) Telfs: PBX (06) 295 5333
TULCAN: Av. Veintimilla y Av. Seminario
Telfs: (06) 298 2028 / 298 2778
EMAIL: aviteri@comhidrobo.com

Anexo No. 7 Muebles y Enseres

MAGNAFORMA CÍA. LTDA

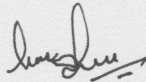
CLIENTE: PAOLA PAZMIÑO
TELÉFONO: 2601028
FORMA DE PAGO: CONTADO

PROFORMA No. 4589
FECHA: 15/09/2010

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.UNITARIO	P.TOTAL
4	Archivador Aéreo de 0,90 x 0,60 tapa curva decorativa	95,00	380,00
1	Mesa de Reuniones Gamma de 2,40 x 1,20 tablero madera decorativo color a elección, base metálica	180,00	180,00
4	Estación de trabajo Flexo de 1,50 x 1,50 en L incluye bloque de cajones, base importada.	150,00	600,00
1	Sillón Presidente Net (promoción)	35,00	35,00
5	Silla apilable diseño Line (promoción)	20,00	100,00
1	Escritorio Flexo 1,80 x 1,80	150,00	150,00
Garantía: 1 año		SUMAN:	1.445,00
		DESC. ESP	144,50
		SUBTOTAL:	1.300,50
		IVA:	156,06
		TOTAL:	1.456,56

En espera de sus gratas noticias

Atentamente,



Lizeth Arboleda

EJECUTIVA DE VENTAS

Whimper N 30-91 Y Av. La Coruña Pichincha, Quito Teléfono: (593)(2)2901501, (593)(2)2234704
Fax: (593)(2)2234461

Anexo No. 8 Equipos de Oficina

COMERCIAL ARIAS

Quito, 22 de septiembre de 2010

Srta. Paola Pazmiño

PROFORMA

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
2	TELEFONO KXTS-500 *TELEFONO SENCILLO *REDIAL *FLASH	14,50	29,00
2	SUMADORA FR26-50 *PANTALLA PARA 12 DÍGITOS *IMPRESIÓN BLANCO-NEGRO *CONTEO DE ITEMS *IMPRIME 2.4 LINEAS POR SEGUNDO	35,00	70,00
	SUBTOTAL		99,00
	IVA 12%		11,88
	TOTAL		110,88


CONDICIONES COMERCIALES

GARANTÍA: UN AÑO CONTRA DEFECTOS DE FABRICACIÓN

FORMA DE PAGO: CONTADO

VALIDEZ OFERTA: 30 DIAS

KARINA OQUENDO


EJECUTIVA DE VENTAS

098 058 083

ventas@ariascomercial.com

Telfax:(503) 2-265-582

Correos electronicos: info@ariascomercial.com ventas@ariascomercial.com



Anexo No. 9 Equipos de Computo



PARA: PAOLA PAZMIÑO
Dirección: IBARRA
Teléfono: 098373519
Fecha: 9 de septiembre de 2010

PROFORMA
válidez 8 días

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
2.00	Combo Case Atx SW-717 Mainboard Intel DG41RQ Procesador Intel Dual Core 2,7GHZ Memoria DDR2 1GB DDR2 Disco 500 Gb 7200 rpm Teclado ps/2 multimedia Mouse Scroll Ps/2 Optico Lector de Tarjetas de memorias Tarjeta de sonido incorporado Tarjeta de red 10/100 bt incorporado Dvd Rwriter LG 20x Monitor 17" LCD PANTALLA LIQUIDA Regulador de Voltaje 1200VA Parlantes, Cobertores, pad mouse	450.89	901.79
1.00	IMPRESORA MULTIFUNCION CANON MP250	55.00	55.00
2.00	Licencia Windows Starter 7 32-bit Spanish LATAM 1pk DSP OEI DVD	55.31	110.62
1.00	FAX PANASONIC KXFP701	140.00	140.00
		SUBTOTAL	1207.40
		12%Iva	144.89
		TOTAL	1352.29

HardTechnology
EQUIPOS Y REDES DE COMPUTACION
IVAN TIGSI
EJECUTIVO DE VENTAS
Calle Bolívar 4-51 entre Colón y Velasco
Quito, Ecuador
084 058 083 / 06 2 808 193
www.hardtechnology.com.ec



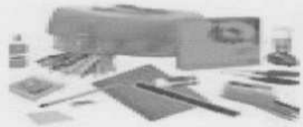
Anexo No. 10 Depreciaciones

DETALLE	Inversión	Vida útil	AÑOS									
			Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Vehículo	31.711,80	5	5708,12	5708,12	5708,12	5708,12	5708,12					
Maquinaria y Equipo	12.506,95	10	1125,63	1125,63	1125,63	1125,63	1125,63	1125,63	1125,63	1125,63	1125,63	1125,63
Equipo de Computo	1.548,97	3	516,32	516,32	516,32							
Equipo de Oficina	452,88	10	40,76	40,76	40,76	40,76	40,76	40,76	40,76	40,76	40,76	40,76
Muebles y Enseres	1.522,86	10	137,06	137,06	137,06	137,06	137,06	137,06	137,06	137,06	137,06	137,06
Edificaciones	45.441,00	20	2044,85	2044,85	2044,85	2044,85	2044,85	2044,85	2044,85	2044,85	2044,85	2044,85
Total	93.184,47		9.572,74	9.572,74	9.572,74	9.056,42	9.056,42	3.348,30	3.348,30	3.348,30	3.348,30	3.348,30

Anexo No. 11 Amortizaciones

Detalle	Inversión	Vida útil	AÑOS				
			Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Software	1,785.00	5	357.00	357.00	357.00	357.00	357.00
Gastos de Capacitación	173.40	5	34.68	34.68	34.68	34.68	34.68
Gastos de Constitución	2,550.00	5	510.00	510.00	510.00	510.00	510.00
Permisos y Patentes	741.81	5	148.36	148.36	148.36	148.36	148.36
Estudios y Diseños definitivos	306.00	5	61.20	61.20	61.20	61.20	61.20
Total	5,556.21		1,111.24	1,111.24	1,111.24	1,111.24	1,111.24

Anexo No. 12 Suministros de Oficina



PROVESUMCIA

Ibarra, Noviembre 8 de 2010 FC 9312

PARA: Paola Pazmiño.
RUC/CI: 1002973640
FORMA DE PAGO: Inmediato


A continuación ponemos a su disposición el presupuesto solicitado por Ud.

CÓDIGO	CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNIT.	TOTAL
70330127896	15	Lápiz staedler 110 HB	0,45	6,75
25783647891	15	Borrador	0,25	3,75
70330506923	15	Corrector pelikan tipo esfero (promoción)	0,60	9,00
25789461358	10	Resmas de papel (promoción)	2,00	20,00
70330127364	15	Esferográfico bic punta media azul	0,25	3,75
70330129634	15	Esferográfico bic punta media negro	0,25	3,75
98354278146	100	Carpetas	0,20	20,00
78524698715	5	Grapas wex 26/6 x 5000	0,60	3,00
UMI0054	5	Grapadora de bolsillo	1,00	5,00
69375443030	15	Clip 33mm paper	0,15	2,25
40267579	15	Pega en barra UHU 21G	1,20	18,00
			SUMA:	95,25
			DESC.:	9,53
			SUBTOTAL:	85,73
			IVA 12%:	10,29
			TOTAL:	96,01

Validez oferta 8 días.

En espera de sus gratas noticias

Atentamente



Patricia Vásquez
PROPIETARIA

DIRECCIÓN: Pedro Moncayo 741 y Quimbo **TEL:** 2 959 574 2 951 390