



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y
ADUANAS**

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

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DE UVILLA
DESHIDRATADA A FRANCIA”**

**AUTOR:
MAYORGA UNDA CARMEN ELIZABETH**

**DIRECTOR DE TESIS:
ECO. CARLOS PASQUEL, MSC
Quito – 2015**

AGRADECIMIENTO

A Dios por haberme brindado salud, vida y capacidad intelectual con la cual ha sido posible el desenvolvimiento de una de las etapas más importantes de mi vida.

A mis padres por su amor, guía, apoyo y ayuda incondicional, para, mantenerme en la perseverancia y habilidad para llevar a cabo uno de mis más grandes propósitos, a pesar de los obstáculos que se presentan en el transcurso de la vida.

A mis hermanos por apoyarme en cada reto propuesto en mi vida, animándome a seguir adelante con su apoyo moral y físico, siendo un ejemplo para mí.

A la Universidad Tecnológica Equinoccial y en especial quienes con su experiencia y perseverancia me han formado con ética y moral en el transcurso de mi vida estudiantil a los que debo mi conocimiento, a sus directivos y demás compañeros y amigos que formado en estos años.

Mi respeto y admiración a mi Director de Tesis, Econ. Carlos Pasquel que con su tiempo, dedicación y conocimiento me supo orientar y aconsejar para culminar con mi investigación.

DEDICATORIA

Dedico todo mi esfuerzo y perseverancia reflejado en esta Tesis con Cariño y Amor a Dios, a mis Padres que me han apoyado en todas las etapas de mi vida estudiantil y personal con su confianza, sabios consejos, cariño y sobre todo amor.

A mi esposo y a mi hijo que han sido mi fuerza para seguir adelante cada día demostrándome así, que no hay amor más grande que el que siente una madre por sus hijos, esta tesis es para él ya que desde su primer día que está conmigo todos mis sacrificios y recompensas son por él y para él.

A mis hermanos, que me han fortalecido y me han apoyado para que mi estudio sea todo un éxito y cumplir con otra meta de importancia en mi vida.

Elizabeth Mayorga.

Índice

CAPÍTULO I	vi
GENERALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 Tema	1
1.2 Planteamiento del problema	1
1.3.- Justificación del tema del proyecto	2
1.4 Objetivos	3
1.4.1 Objetivo General del Estudio.	3
1.4.2 Objetivos Específicos del Estudio.	3
1.5 Hipótesis.....	4
1.6 Aspectos Metodológicos del estudio	4
1.6.1 Diseño o tipo de Investigación.....	4
1.7. Métodos.....	4
1.7.1 Método Deductivo	5
1.8 Técnicas de investigación	5
1.8.1 La Observación	5
1.8.2 Bibliográficas	6
CAPITULO II	7
ANTECEDENTES	7
2.1 Antecedentes históricos	7
2.2 Características de la Uvilla	8
2.2.1 Características del Producto	9
2.3 Descripción del producto según el Arancel	11
2.4 Producción de la uvilla en Ecuador	11
2.5 Exportación de uvillas deshidratadas ecuatorianas.....	13
CAPITULO III	15
ESTUDIO DE MERCADO	15
3.1 Definición.....	15
3.2 Objetivos	15
3.3 Mercado meta internacional “FRANCIA”	15
3.3.1 Aspectos Generales	16
3.3.2 Demografía.....	17
3.3.3 Análisis de la Economía	17

3.3.3.1 Producto Interno Bruto	17
3.4 Análisis Político	19
3.5 Principales Mercados	20
3.5.1 Destinos de las Exportaciones	20
3.6 Demanda.....	20
3.6.1 Población de Francia.....	21
3.6.2 Metodología para determinar la Demanda	23
3.6.2.1 Consumo Nacional Aparente.....	23
3.6.2.2 Proyección de las Importaciones y Exportaciones francesas de uvilla deshidratada.....	24
3.6.2.3 Calculo del Consumo Aparente.....	28
3.6.2.4 Consumo Recomendado y Demanda Insatisfecha	29
3.7 Oferta	30
3.7.1 Oferta del Proyecto.....	31
3.7.2 Marketing Mix	31
3.7.2.1 Producto	31
3.7.2.2 Precio	32
3.7.2.3 Plaza	33
3.7.2.4 Promoción	36
CAPITULO IV.....	38
ESTUDIO TÉCNICO.....	38
4.1 Definición.....	38
4.1.1 Objetivos del Estudio Técnico	38
4.2 Tamaño del Proyecto	39
4.2.1 Definición.....	39
4.2.2 Factores determinantes del tamaño del proyecto.....	39
4.3 Localización.....	41
4.3.1 Macro Localización.....	42
4.3.2 Micro Localización	42
4.3.2.1 Matriz de Localización	43
4.4 Organización	44
4.4.1 Definición.....	44
4.4.2 Organigrama Estructural	45
4.4.3 Organigrama Posicional	45

4.4.4 Organigrama Funcional:	46
4.5 Proceso Productivo	47
4.5.1 Diseño del Proyecto	48
4.5.2 Descripción del proceso	49
CAPITULO V.....	56
LOGISTICA DEL COMERCIO EXTERIOR.....	56
5.1 Ficha Técnica del producto	56
5.2 Condiciones al mercado Francés.	56
5.2.1 Clasificación arancelaria.....	57
5.2.2 Aranceles e Impuestos.....	57
5.2.3 Regulaciones, restricciones y requerimientos especiales	58
5.3 Condiciones de Negociación	58
5.3.1. Incoterms 2010.....	58
5.3.2 Selección del INCOTERM	59
5.3.2.1 Incoterms.....	59
5.3.3 Condiciones de Pago	60
5.4Trámites previos a la Exportación	61
5.4.1 Registro como exportador	61
5.4.2 Procedimientos para Exportar	63
5.4.3 Elaboración de la factura comercial	63
5.4.4 Elaboración de la Lista de Empaque.....	64
5.4.5 Obtención del Conocimiento de Embarque	65
5.4.6 Obtención de otros documentos.....	65
5.4.6.1 Registro Sanitario	65
5.4.7 Declaración Aduanera de Exportación	66
5.4.8 Flujograma del Proceso de Exportación.....	69
5.5 Gastos de Exportación	69
5.5.1 Documentos para la exportación.....	70
5.5.2 Transporte Interno y Seguro (hacia el puerto de embarque).....	71
5.5.3 Costos locales en puerto.	71
5.5.4. Trámites Aduaneros	72
5.5.5. Gastos Bancarios	72
5.5.5.1. Carta de Crédito para la Exportación	73
5.5.5.2. Cobranzas enviadas al exterior	74

5.5.6. Agentes	74
5.6 Plan de Estiba	74
5.7. Fijación del precio de exportación	76
CAPITULO VI.....	78
INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO	78
6.1 Definición.....	78
6.2 Objetivos del estudio de Inversiones y Financiamiento	78
6.3 Inversiones	78
6.3.1 Activos Fijos	79
6.3.1.1 Terreno.....	80
6.3.1.2 Construcciones.....	81
6.3.1.3 Vehículo	81
6.3.1.4 Maquinaria y Equipo.....	82
6.3.1.5.- Equipo de Oficina	82
6.3.1.6 Equipo de Cómputo.....	83
6.3.1.7 Muebles y Enseres	83
6.3.2 Activos Intangibles	84
6.3.3 Capital de Trabajo	85
6.4 Financiamiento del Proyecto	86
6.4.1 Estructura de la deuda	87
6.4.2 Amortización de la Deuda	88
CAPITULO VII.....	90
COSTOS, GASTOS E INGRESOS.....	90
7.1 Objetivos del estudio de Costos, Gastos E Ingresos.....	90
7.2 Costos	90
7.2.1 Costos de Producción	91
7.2.1.1 Costos Directos	91
7.2.1.1.1 Materiales Directos.....	91
7.2.1.1.2 Mano de Obra Directa	92
7.2.1.2 Costos Indirectos de Fabricación	93
7.2.1.2.1 Materiales Indirectos	93
7.2.1.2.2 Mano de Obra Indirecta.....	94
7.2.1.2.3 Seguros	95
7.2.2 Depreciaciones y Amortizaciones	95

7.2.3 Gastos Administrativos y Generales	97
7.2.4 Gastos de Ventas	99
7.2.5 Gastos Financieros	99
7.3 Clasificación de los Costos.....	100
7.4 Costos Totales del Proyecto y Proyección de los mismos	100
7.5 Ingresos del Proyecto.....	103
CAPITULO VIII	105
EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA	105
8.1 Objetivos de la evaluación Económica y Financiera	105
8.2 Instrumentos de Evaluación	105
8.2.1 Estado de situación inicial	106
8.2.2 Estado de resultados.....	107
8.2.3 Flujo Neto de Caja.....	110
8.3 Indicadores de Rentabilidad	112
8.3.1 Costo del capital: Tasa de Descuento	112
8.3.2 Valor Actual Neto (VAN) del Inversionista	113
8.3.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)	115
8.3.4 Período de recuperación de la inversión (PRI).....	115
8.4 Punto de Equilibrio	116
8.5 Indicadores Financieros	119
8.5.1 Rentabilidad Total (R.O.I.).....	120
8.5.2 Rentabilidad Sobre los Recursos Propios (R.S.P.)	120
8.5.3 Rentabilidad Sobre Ventas.....	121
8.5.4 Índice de Apalancamiento	121
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	122
Conclusiones.....	122
Recomendaciones.....	123
BIBLIOGRAFÍA.....	125
ANEXOS.....	127

Índice de Gráficos

Gráfico 1.....	12
Gráfico 2.....	18
Gráfico 3.....	20
Gráfico 4.....	21
Gráfico 5.....	35
Gráfico 6.....	42
Gráfico 7.....	45
Gráfico 8.....	46
Gráfico 9.....	47
Gráfico 10	48
Gráfico 11	53
Gráfico 12	54
Gráfico 13	69
Gráfico 14	75
Gráfico 15	75
Gráfico 16	76

Índice de Tablas

Tabla 1	22
Tabla 2	23
Tabla 3	24
Tabla 4	25
Tabla 5	26
Tabla 6	27
Tabla 7	27
Tabla 8	28
Tabla 9	29
Tabla 10	30
Tabla 11	31
Tabla 12	33
Tabla 13	43
Tabla 14	70
Tabla 15	71
Tabla 16	71
Tabla 17	72
Tabla 18	73
Tabla 19	73
Tabla 20	74
Tabla 21	74
Tabla 22	77
Tabla 23	79
Tabla 24	80
Tabla 25	80
Tabla 26	81
Tabla 27	82
Tabla 28	82
Tabla 29	83
Tabla 30	83
Tabla 31	84
Tabla 32	85
Tabla 33	86
Tabla 34	87
Tabla 35	88
Tabla 36	89
Tabla 37	91
Tabla 38	92
Tabla 39	93
Tabla 40	93
Tabla 41	94
Tabla 42	94

Tabla 43	95
Tabla 44	96
Tabla 45	98
Tabla 46	99
Tabla 47	102
Tabla 48	104
Tabla 49	107
Tabla 50	109
Tabla 51	111
Tabla 52	114
Tabla 53	116

CAPÍTULO I

GENERALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Tema

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE UVILLA DESHIDRATADA A FRANCIA”

1.2 Planteamiento del problema

Se sabe que en Ecuador en distintas ciudades se cultiva la uvilla y se tiene un gran abastecimiento del producto a nivel Nacional. Su sabor y consistencia hace que el producto sea apetecible al consumidor que disfruta de esta fruta.

El presente proyecto busca como finalidad encontrar un nuevo mercado para la distribución de uvillas deshidratadas y saber que tan factible es la exportación del producto.

Además es una gran posibilidad de abrir nuevos mercados ya que el producto se lo puede consumir solo o acompañado es decir como postre y en comida de la cocina gourmet, ya que tiene un alto grado nutricional y vitamínico.

La uvilla posee propiedades nutricionales importantes, entre las que se puede mencionar las siguientes: reconstruye y fortifica el nervio óptico; elimina la albúmina de los riñones; ayuda a la purificación de la sangre; eficaz en el tratamiento de las afecciones de la garganta; adelgazante; ideal para los diabéticos, consumo sin restricciones.¹

El país de destino de la exportación es Francia ya que es el país que registra mayor porcentaje de importación de uvilla y es un mercado grande donde se podrá abrir un nuevo mercado con el producto ya elaborado como es la uvilla deshidratada.

¹ <http://uvilla.espacioblog.com/>

A continuación se presenta un cuadro de las causas por las cuales no se ha desarrollado de manera más activa la exportación de las frutas deshidratadas y los síntomas que derivan de estas causas:

CAUSAS	SINTOMAS
<ul style="list-style-type: none"> • Enfocarse únicamente en la producción y exportación de productos tradicionales ecuatorianos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento por parte del mercado internacional de la oferta exportable de esta clase de productos exóticos.
<ul style="list-style-type: none"> • Exigencias en cuanto a variedad, cantidad y calidad por parte de los países que demandan estos productos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Necesidad de buscar métodos diferentes para poder satisfacer a los consumidores potenciales de frutas deshidratadas.

1.3.- Justificación del tema del proyecto

En nuestro país vemos que actualmente se está dando paso a nuevas alternativas en lo referente al Comercio Exterior como es el caso de la exportación de productos no tradicionales; dentro de este grupo cabe recalcar la participación de las frutas, que constituyen una de las opciones más factibles para la inserción de las economías campesinas de los países andinos en los mercados nacionales e internacionales que están mostrando acogida a productos innovadores.

En base a lo expuesto, la exportación de uvillas deshidratadas al mercado francés tiene un gran potencial, puesto que esta fruta ha seducido a los mercados internacionales siendo muy apetecida no sólo por la tendencia del consumidor, sino también por el carácter exótico de las mismas.

El porqué del tema radica en la importancia que representa para nuestro país el incremento de las exportaciones, ya que de esta manera se logra generar ingresos, fuentes de empleo y con ello mejorar el ámbito socio-económico del país; tomando en cuenta que para lograr esto debemos hacer conciencia de la necesidad de abandonar la promoción tradicional pasiva de la comercialización de exportaciones para pasar a otra dinámica y creativa, utilizando instrumentos analíticos para evaluar el potencial de los mercados, buscando organismos

nacionales e internacionales de apoyo al comercio y trabajar estrechamente con ellos para lograr resultados positivos.

Con la ejecución de este proyecto se espera aprovechar al máximo los recursos que tiene el país, llevando a cabo la adecuada comercialización de las uvillas deshidratadas que permita incrementar la competitividad de este producto atendiendo los parámetros de calidad requeridos por el mercado objetivo; para de esta manera incrementar los rubros correspondientes a la exportación de esta clase de productos y contribuir así al engrandecimiento y desarrollo de nuestra economía.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General del Estudio.

Elaborar un proyecto de factibilidad para establecer las posibilidades reales de la exportación de uvilla deshidratada a Francia.

1.4.2 Objetivos Específicos del Estudio.

- ✚ Elaborar un Diagnostico de la producción de uvilla para determinar la oferta exportable de Uvilla Deshidratada.
- Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda insatisfecha y las ventajas que tendría la exportación de uvilla deshidratada.
- Identificar la potencialidad del mercado objetivo y las tendencias que aseguren la compra sostenible y eficaz del producto.
- Realizar el estudio técnico y la ingeniería del proyecto.
- Determinar las inversiones y el financiamiento.
- Determinar los costos y los ingresos.
- Determinar la evaluación financiera del proyecto.
- Contribuir con el crecimiento absoluto, relativo, sostenible y diversificado de las exportaciones no petroleras en el mercado internacional.

1.5 Hipótesis

La exportación de uvillas deshidratadas al mercado francés es factible debido a las posibilidades comerciales, técnicas y financieras que existen para su producción y comercialización; además de su aceptación y reconocimiento internacional.

1.6 Aspectos Metodológicos del estudio

1.6.1 Diseño o tipo de Investigación

El proyecto se enfocara en la investigación del Consumo Nacional Aparente debido a que es la mejor manera de establecer la oferta y la demanda que se tendrá del producto.

El Consumo Nacional Aparente es una forma de medir la cantidad de producto de que dispone un país para su consumo.

En esta estimación se considera la producción nacional y las importaciones, así como las exportaciones.

$$\text{CNA} = \text{PRODUCCIÓN NACIONAL} + \text{M} - \text{X}$$

1.7. Métodos

Para la investigación del tema propuesto se utilizarán los siguientes métodos.

1.7.1 Método Deductivo

“Es un método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para llegar a cosas particulares, se inicia con el análisis de los principios de aplicación universal o general para llegar a soluciones o hechos particulares”.²

- **Método Inductivo**

“Este método se inicia con el estudio individual de hechos, partes o unidades para llegar a conclusiones generales o universales”.³

- **Método Analítico**

“Este método es un proceso cognoscitivo que consiste en descomponer un objeto de estudio para analizarlo en forma individual”.⁴

1.8 Técnicas de investigación

Para la elaboración del proyecto se usará la recolección de datos estadísticos y características del país fijado como meta, para así llevar a cabo las siguientes técnicas:

1.8.1 La Observación

La técnica de observación es una técnica de investigación que consiste en observar personas, fenómenos, hechos, casos, objetos, acciones, situaciones, etc., con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación.

La técnica de observación se suele utilizar principalmente para observar el comportamiento de los consumidores y, por lo general, al usar esta técnica, el

² Metodología de la Investigación. Autor: Cesar Augusto Bernal

³ Metodología de la Investigación. Autor: Cesar Augusto Bernal

⁴ Metodología de la Investigación. Autor: Cesar Augusto Bernal

observador se mantiene encubierto, es decir, los sujetos de estudio no son conscientes de su presencia.

1.8.2 Bibliográficas

Sirve para la fundamentación teórica, por lo cual al ser necesario se acudirá a la información primario u original que se encuentran en libros, revistas, boletines, volantes, acuerdos, leyes, reglamentos, resoluciones, regulaciones, folletos, manuales, tesis, conferencias, enciclopedias, diccionarios y todas las fuentes que sean necesarias durante la investigación.

CAPITULO II

ANTECEDENTES

2.1 Antecedentes históricos

La uvilla fue una fruta conocida por los incas y su origen se atribuye a los valles bajos andinos de Perú y Chile. Ha sido una fruta casi silvestre y de producción artesanal, hasta hace unos pocos años en que el mercado nacional y la posibilidad de exportaciones han incidido para que se la cultive comercialmente.

El cultivo se ha extendido a casi toda la serranía, con buenas posibilidades, en especial bajo invernadero, en donde se pueden obtener buenos rendimientos y sobre todo calidad.

El Ecuador exporta esta fruta a los mercados del hemisferio norte con buenas perspectivas de incremento de volúmenes. Un aspecto que todavía no se ha explotado en el Ecuador, es la posibilidad de la extracción de calcio, por el altísimo contenido de este mineral que tiene la fruta.

A la uvilla se la conoce con varios nombres en los diferentes países de América y Europa. Sin embargo, en el mercado internacional en general se la conoce como physalis. Así, en Perú se la llama también motojobobo embolsado o capulí en Bolivia, topotopo o chuchuva en Venezuela, capulí o amor en bolsa en Chile, cereza del Perú en México, poha en Hawaii, etc.

En Estados Unidos se le han asignado varios nombres, como ground / andean cherry, huso tomato, etc. En España la llaman alquequenje, en Alemania judaskirsche y en Francia coqueret du perou.

Para abarcar los datos de comercio exterior sobre uvilla y para el presente estudio se tomará como referencia la siguiente subpartida arancelaria: 0813.50.99.00

2.2 Características de la Uvilla

La uvilla tiene su origen en América del Sur, principalmente en Ecuador, Perú y Bolivia. Es una planta herbácea, considerada como maleza a la cual no se le ha dado ningún valor. En los países de origen a igual que en Colombia y Chile, en las décadas pasadas no se le dio importancia a su cultivo, siendo desplazada por otras siembras, incluso ha sido objeto de ataques con el fin de erradicarla.

Desde los años ochenta hasta la presente fecha, el fruto de la uvilla empieza a tener importancia comercial por sus características de aroma y sabor dulce, en los mercados nacionales y extranjeros como Canadá, Alemania y otros.

Actualmente existen plantaciones comerciales con fines de exportación en Ecuador, Colombia, Chile y Sudáfrica principalmente. La uvilla por ser una planta en estado silvestre, ella misma por selección natural se ha mejorado, siendo resistente al ataque de plagas y enfermedades, es destruida casi únicamente por la larva de un lepidóptero que dañan los frutos maduros.

Las características del fruto son las siguientes:

El fruto de la uvilla es una baya carnosa formada por carpelos soldados entre sí. Este se encuentra envuelto en el cáliz agrescenter globoso. El diámetro del fruto varia de 0.8 a 2.0 centímetros.

El fruto de la uvilla tiene un sabor dulce, semiácido y la corteza es ligeramente amarga, muy apetecida por las amas de casa que lo utilizan para consumo en fresco o en preparados de mermeladas, dulce y manjares, es apreciada por su contenido en vitaminas A y C.

A la uvilla se la describe como un producto de la variedad *Physalis Peruviana* es de origen quiteño, se presenta entera de apariencia naranja encendido – dorado es de textura suave, masticable, superficie arrugada, similar a la de las

pasas el método de secado se lo realiza por deshidratación, los productos son 100% naturales, sin SO₂.⁵

2.2.1 Características del Producto

Las uvillas deshidratadas se presentan de forma similar a las pasas, a las cuales se les ha removido su contenido de agua, cuidando de mantener las propiedades nutritivas de la fruta natural; son más energéticas que las frutas frescas ya que a pesar de haber sido extraídas el agua sus azúcares naturales “fuentes de caloría” se concentran en ellas al igual que el resto de sus elementos nutritivos.

Entre las razones más importantes para consumir frutas deshidratadas tenemos:

- Al ser elaboradas con cuidadosos procedimientos naturales preservan y concentran sus características organolépticas (sabor, aroma, color) y propiedades nutritivas.
- Pueden ser consumidas en cualquier época del año, dado su facilidad de almacenamiento y conservación a temperatura ambiente no requieren refrigeración o congelamiento.
- Resultan un complemento ideal para dietas hipocalóricas, equilibrando deficiencias proteínicas y de minerales.
- Constituyen un excelente suplemento alimenticio para niños, adolescentes y personas mayores, con deficiencias nutricionales.
- La ingesta periódica de muchos de estos frutos, aportan beneficios a la salud, por sus propiedades reguladoras de múltiples funciones orgánicas, como las digestivas, circulatorias, inmunológicas entre otras.

Las uvillas deshidratadas, se consumen en forma directa o bien como agregado de cereales, granolas o mezclados con otras frutas secas (snacks). Se usan en la elaboración de postres, dulces, bebidas espirituosas y también se las utilizan como saborizantes naturales de leche, yogurth, helados y

⁵ <http://uvilla.espacioblog.com>

bebidas, en estos casos la pulpa se rehidrata y adquiere la consistencia original de la fruta fresca, aportando al medio líquido, todo su sabor, aroma y color.

Los productos adecuadamente deshidratados, convenientemente empacados en bolsas plásticas del espesor necesario, para servir como barrera de vapor, pueden conservarse por lapso de 12 meses a temperatura ambiente.⁶

Información nutricional:

Uvilla Deshidratada	
Valor nutricional 100g	
Proteína	4,9%
Carbohidratos	81,3%
Grasa Insaturada	3,4%
Fibra	7,7%
Humedad	10,3%

Propiedades:

- Son 100% naturales.
- Libres de grasas nocivas.
- Cero Colesterol.
- Adecuada concentración de nutrientes, proteínas y fibra.
- Optimo contenido energético, disponible inmediatamente.
- Ideales para que los niños aprovechen las propiedades de la fruta sin ensuciarse, sustituyendo golosinas o alimentos excesivamente grasos.
- Presentan hasta 10 veces menos peso que la fruta original.
- Presentan 2 y 3 veces menos volumen que la fruta original.
- Ideal para deportistas, en especial aquellos que practican deportes al aire libre como ciclismo, montañismo, escalada, etc.
- Ideal para personas activas, con poco tiempo libre y para aquellas que desean equilibrar su alimentación con frutas.⁷

⁶ <http://www.solfrut.blogspot.com>

⁷ <http://www.dietasan.com>

2.3 Descripción del producto según el Arancel

En nuestro caso, la clasificación arancelaria del producto es 0813.50.99.00; la cual se describe a continuación:

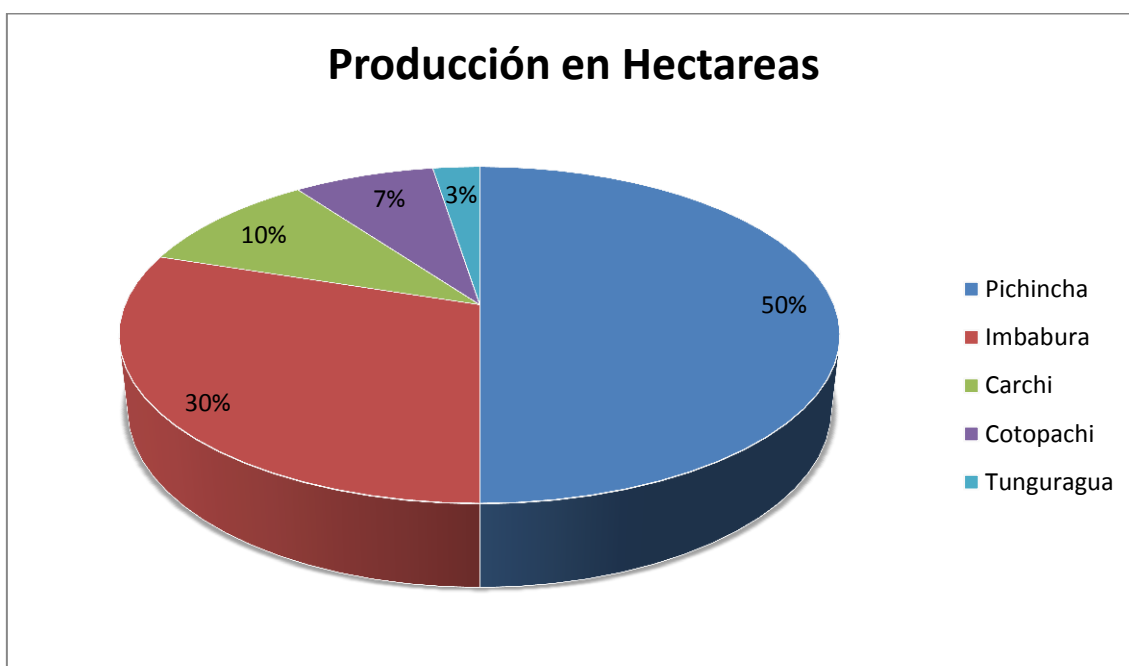
Código arancelario	Descripción comercial
0813	<ul style="list-style-type: none">Frutas y otros frutos, secos, excepto los de las partidas 0801 a 0806; mezclas de frutas u otros frutos, secos, o de frutos de cáscara de este capítulo
- 0813 50	<ul style="list-style-type: none">Mezclas de frutas u otros frutos, secos, o de frutos de cáscara de este capítulo
-- 0813 50 91	<ul style="list-style-type: none">Las demás mezclas
--- 0813 50 91	<ul style="list-style-type: none">Sin ciruelas pasas ni higos
--- 0813 50 99	<ul style="list-style-type: none">Los demás

Fuente: <http://ec.europa.eu/>

2.4 Producción de la uvilla en Ecuador

La uvilla, también conocida como la 'uva serrana', es una fruta que se está expandiendo en el campo agrícola del Ecuador. Actualmente se producen 200 hectáreas para la exportación. Según un estudio sobre el cultivo de uvilla en el Ecuador (realizado por Censo Nacional Ecuatoriano), en la actualidad existen alrededor de 200 hectáreas (ha) sembradas del fruto. El 50% está localizado en Pichincha (100 ha) y el resto distribuido en zonas de Imbabura (60 ha), Carchi (20 ha), Cotopaxi (15 ha), Tungurahua (5 ha).

Gráfico 1



Fuentes: Ministerio de agricultura

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

Su forma esférica, su color amarillo y su sabor agridulce han hecho que las uvillas sean reconocidas como frutas exóticas en el extranjero. La uvilla es una fruta que fue conocida por los incas. La historia cuenta que es nativa del Perú y que llegó al Ecuador como un fruto silvestre, ya que sus semillas se propagan fácilmente. Crece en un clima templado, de entre ocho y 20 grados centígrados y a una altura de 1 000 a 3 500 metros sobre el nivel del mar. El cultivo de las semillas tiene dos facetas. Primero, las semillas son sembradas en camas (cajas de tierra). Una vez que han brotado plantas de 15 centímetros de alto son trasplantadas al terreno definitivo. Las plantas crecen en forma de arbusto. En seis meses, pueden llegar a medir hasta 2,50 metros de alto. Se las debe sembrar a 2,50 metros de distancia una de otra para evitar que las ramas se enreden entre ellas y formen matorrales que pueden hacer que la producción se pierda porque se dificulta la cosecha. Su vida útil es de ocho meses, promedio. La flor de la que nace la uvilla mide dos centímetros. Sus colores son negro y amarillo. Cuando la flor cae, se forma un capuchón que recubre la uvilla hasta el momento de cosecharla. Esto es cuando la fruta haya tomado un color entre verde y amarillo. En seis hectáreas de cultivo, se obtiene 1 000

kilogramos de uvillas cada semana. “Las plantas crecen y dan frutas todo el año.

2.5 Exportación de uvillas deshidratadas ecuatorianas

En lo relacionado a las uvillas deshidratadas, el mercado es aún pequeño pero tiene un alto potencial ya que son productos que se venden muy bien en la Unión Europea puesto que todos los grandes supermercados cuentan con este tipo de productos en su stock así como las tiendas especializadas (delicatessen).⁸

En Francia, la demanda de productos exóticos, sanos y naturales es mucho mayor que su producción; el tema de alimentación sana es muy importante, especialmente en el contexto de alimentación de niños y adolescentes, puesto que cada tercer adolescente y cada quinto niño tienen sobrepeso, en consecuencia cada vez más jóvenes sufren de enfermedades como diabetes e hipertensión; por eso se han adoptado campañas para que la población tome conciencia de alimentarse en forma adecuada. Por razones de salud, los productos que contribuyen a una alimentación reducida en grasas y azúcar son cada vez más demandados en Francia; a estos productos saludables pertenecen las frutas deshidratadas; porque a través de la deshidratación, la fruta disminuye el contenido de agua del 80 - 90% al 25% y por consiguiente la fruta seca contiene valiosos nutrientes como minerales, vitaminas (calcio, potasio, fósforo, magnesio, hierro) y fibras dietéticas en forma concentrada.

Los proveedores líderes de frutas deshidratadas a la Unión Europea son: Turquía (30%), Tunisia (6%), Chile (4%), Sudáfrica (2%), Irán (2%), y China (1%). El 74% del mercado de frutas y vegetales en Europa Occidental está concentrado en cinco países: Alemania con el 23%; Italia con el 16%; Francia 14%; Reino Unido 11% y España 10%.

⁸ <http://www.frutas-ecologicas.com>

Durante los próximos años crecerá la demanda de frutas y vegetales de alta calidad y de producción sostenible por parte de un demandante sector muy afluente; ésta es una excelente oportunidad para los productores para mejorar la productividad a través de la inversión y mejores controles a lo largo de la cadena productiva.

Para alcanzar a esta clientela demandante, los operadores europeos buscan socios comerciales confiables que puedan asegurar alta calidad y a precios razonables; importantes conclusiones para el sector productivo y exportador ecuatoriano.⁹

Después del análisis realizado, se puede concluir que el envío de uvillas deshidratadas a Francia generará beneficios a las exportaciones que realiza Ecuador anualmente; este proyecto de factibilidad demostrará las principales ventajas que tenemos para la comercialización del producto, considerando el potencial económico del mercado objetivo.

EVOLUCION DE EXPORTACIONES

Partida arancelaria 0813.50.00.00

PERIODO	TONELADAS	FOB (MILES USD)
2008	0110.95	125.19
2009	130.	80.21
2010	165.95	51.40
2011	589.69	90.99
2012	708.50	110.21

Fuente: Banco Central del Ecuador Elaborado por: Elizabeth Mayorga

⁹ CONFERENCIA SOBRE FRUTAS Y VEGETALES FRESH 2008; Amberes del 21 al 23 de mayo de 2008

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Definición

Para la realización del estudio de mercado, es necesario definir que es mercado: Se entiende por mercado el área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados en un espacio de tiempo definido.¹⁰

Se realizara una investigación mediante información primaria y secundaria, En base a este análisis se determinara la oferta y la demanda insatisfecha de la uvilla deshidratada.

3.2 Objetivos

- Abrir un nuevo mercado, para dar a conocer la uvilla deshidratada.
- Establecer con claridad la oferta y la demanda de la uvilla deshidratada.
- Cuantificar y proyectar la demanda de uvilla existente en Francia.

3.3 Mercado meta internacional “FRANCIA”

Francia, que tiene actualmente la forma de un hexágono, es uno de los países más extensos de Europa, con buenas comunicaciones con la mayoría de ciudades grandes del mundo.

Este es un país cuya población sobrepasa los 65 millones de habitantes, pero anualmente recibe más de 44 millones de visitantes.

¹⁰ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Ecuador, 2005. Pág. 10

Francia es a la vez alpina y continental, mediterránea y atlántica, y es el tercer estado más extenso de Europa, se sitúa en la parte occidental del continente europeo.¹¹

3.3.1 Aspectos Generales

Francia, oficialmente la **República francesa** (en francés: *République française*), es un país soberano miembro de la Unión Europea, que se extiende sobre una superficie total de 675.417 km² y cuenta con una población de 65'102.719 millones de habitantes; su capital es París.

Constituido en Estado social y democrático de Derecho, su forma de gobierno está organizada como república semipresidencialista con el nombre oficial de **República francesa**.

El territorio de Francia, y su parte metropolitana, también llamada **Francia continental**, se ubica en Europa Occidental, donde limita, al sur, con el mar Mediterráneo, el enclave de Mónaco (4,4 km) e Italia (488 km); al suroeste, con España (623 km), Andorra (56,6 km) y el mar Cantábrico; al oeste, con el océano Atlántico; al norte, con el Canal de la Mancha, el mar del Norte y Bélgica (620 km), y al este, con Luxemburgo (73 km), Alemania (451 km) y Suiza (573 km).

El país está dividido en 4 zonas climáticas: al oeste de la línea Bayona-Lille el clima es oceánico y húmedo con veranos a menudo frescos; en Alsacia, Lorena y los macizos montañosos (Alpes, Pirineos, Macizo Central) el clima es semicontinental con rudos inviernos y veranos calurosos; en la región parisina y el centro, el clima es continental con inviernos fríos y veranos muy calurosos en el norte; en el sur de Francia son característicos los inviernos suaves y veranos tórridos.¹²

¹¹ http://www.franciaenred.com/content/guia_paises/francia/datos-generales/16

¹² http://www.franciaenred.com/content/guia_paises/francia/datos-generales/16

3.3.2 Demografía

La población se estima en 65'102.719 millones de habitantes de Francia continental y sus departamentos de ultramar hasta el primero de enero de 2011, según un estudio publicado por el instituto de estadística Insee¹³, siendo así el segundo país más poblado de Europa después de Alemania.

La esperanza de vida de los varones es de 77,8 años similar a la media europea y la de las mujeres de 84,5 superior a la media europea de 81,4

3.3.3 Análisis de la Economía

La economía francesa es una de las más desarrolladas en el mundo. La liberalización del mercado financiero y del sector bancario permiten a Francia el ser un país atractivo a nivel financiero.

Sin embargo, Francia sigue siendo un país en el cual la administración puede ser un obstáculo frente a los otros países europeos.

3.3.3.1 Producto Interno Bruto

(PIB): \$2.16 billones (2010 est.)

\$2.126 billones (2009 est.)

\$2.18 billones (2008 est.)

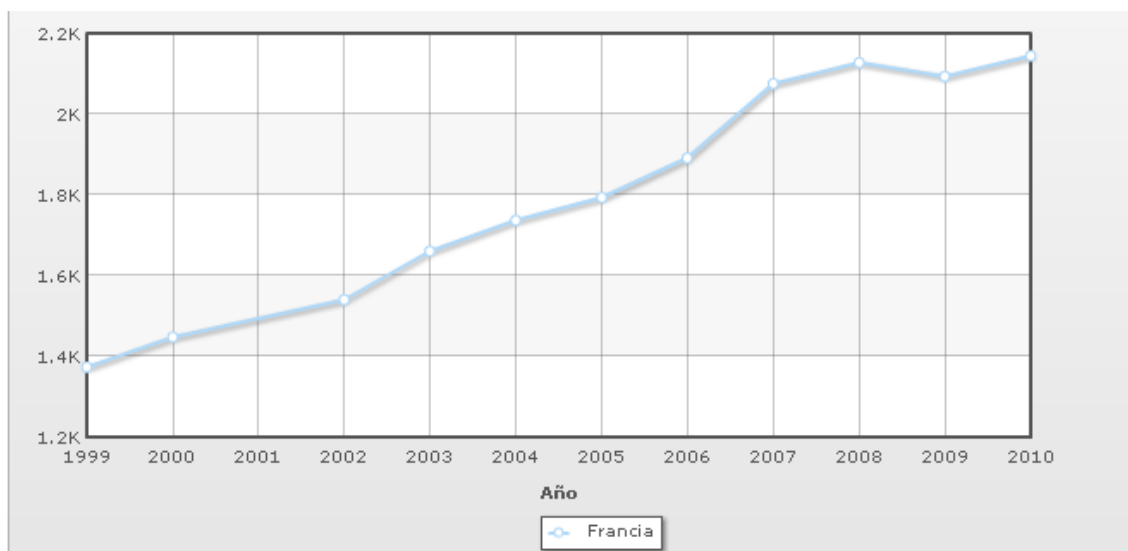
Definición: Esta variable da el producto interno bruto (PIB) o el valor de todos los bienes y servicios finales producidos dentro de una nación en un año determinado. El PIB al tipo de cambio de paridad del poder adquisitivo (PPA) de una nación es la suma de valor de todos los bienes y servicios producidos en el país valuados a los precios que prevalecen en los Estados Unidos. Esta es la medida que la mayoría de los economistas prefieren emplear cuando

¹³ Instituto Nacional de Estadística y de Estudios Económicos de Francia (INSEE)

estudian el bienestar per cápita y cuando comparan las condiciones de vida o el uso de los recursos en varios países. La medida es difícil de calcular, ya que un valor en dólares americanos tiene que ser asignado a todos los bienes y servicios en el país, independientemente de si estos bienes y servicios tienen un equivalente directo en los Estados Unidos (por ejemplo, el valor de un buey de carreta o equipo militar no existente en los Estados Unidos). Como resultado, estimaciones PPA para algunos países se basan en una canasta pequeña de bienes y servicios. Además, muchos países no participan formalmente en el proyecto PPA del Banco Mundial que calcula estas medidas, por lo que el resultado de las estimaciones del PIB de estos países pueden carecer de precisión. Para muchos países en desarrollo, las estimaciones del PIB basados en PPA son múltiples del PIB al tipo de cambio oficial (PIB TCO). La diferencia entre los valores del PIB TCO y los valores del PIB PPA es mucho más pequeña para la mayoría de los países ricos industrializados.¹⁴

Gráfico 2

Producto Interno Bruto (PIB) (miles de millones \$)



Country	1999	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Francia	1.373	1.448	1.540	1.661	1.737	1.794	1.891	2.075	2.128	2.094	2.145

¹⁴ [http://www.indexmundi.com/es/francia/producto_interno_bruto_\(pib\).html](http://www.indexmundi.com/es/francia/producto_interno_bruto_(pib).html)

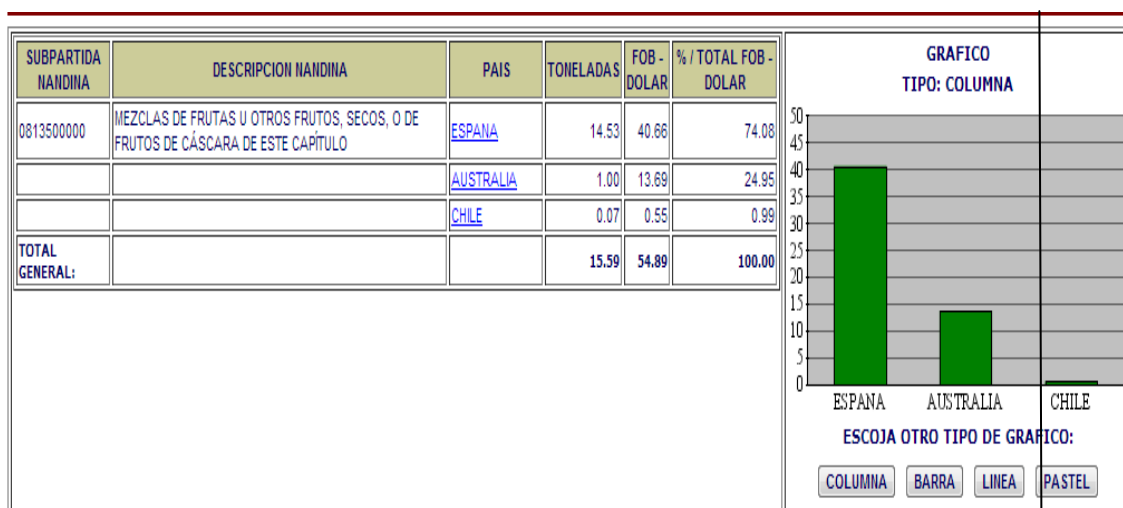
3.4 Análisis Político

La actual Constitución de Francia (constitución de la quinta república) fue aprobada por un referéndum público el 28 de septiembre de 1958. Desde su implementación ha fortalecido favorablemente la autoridad del poder ejecutivo en relación con el parlamento. Bajo la constitución, el presidente es elegido directamente por un período de 5 años (originalmente eran 7 años). El arbitraje del presidente se asegura el funcionamiento regular de los poderes públicos y la continuidad del estado. El presidente designa al primer ministro, quien preside sobre el Gabinete, comanda a las fuerzas armadas y concluye tratados. El Gabinete o Consejo de Ministros es nombrado por el Presidente a propuesta del Primer Ministro. Esta organización del gobierno se conoce como república semipresidencialista. La Asamblea Nacional (Assemblée Nationale) es el principal cuerpo legislativo. Sus 577 diputados son electos directamente por un término de 5 años y todos los asientos son votados en cada elección. Los 321 senadores son elegidos por un colegio electoral (es un sufragio indirecto) por términos de 9 años y un tercio del senado es renovado cada 3 años. Los poderes legislativos del senado son limitados, la asamblea nacional es quien posee la palabra final de ocurrir una disputa entre ambas cámaras. El gobierno posee una fuerte influencia sobre la forma de la agenda parlamentaria. Además existe un Consejo Constitucional (9 miembros): Control de la constitucionalidad de las leyes y Contencioso electoral. Son ciudadanos franceses todos los franceses mayores de 18 años.

3.5 Principales Mercados

3.5.1 Destinos de las Exportaciones

Gráfico 3



Fuente: Banco Central del Ecuador

Como se puede observar en el cuadro de las exportaciones desde el año 2009 al 2012, el país que abarca la mayor cantidad de exportaciones es España seguido de Australia y Chile.

3.6 Demanda

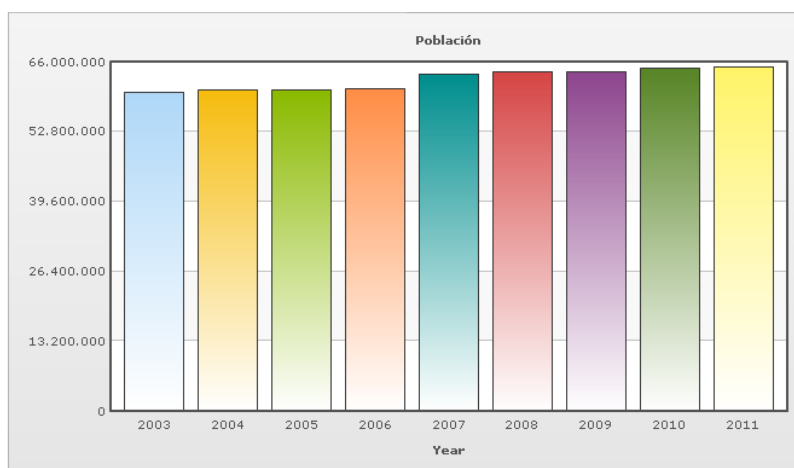
Se entiende por demanda a la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

El principal objetivo del análisis y la cuantificación de la demanda en el estudio de mercado es determinar las posibilidades reales para que el proyecto pueda participar satisfactoriamente y sea factible en el mercado de destino.

3.6.1 Población de Francia

La Población de Francia es de 65.102.719; para Francia metropolitana y sus cuatro regiones de ultramar, pero la población de Francia metropolitana únicamente es de 62.814.233 (Julio 2011 est)

Gráfico 4



Fuente: <http://www.indexmundi.com/es/francia/poblacion.html> Año 2011

Distribución por edad

0-14 años: 18,5% (hombres 6.180.905/mujeres 5.886.849)

15-64 años: 64,7% (hombres 21.082.175/mujeres 21.045.867)

65 años y más: 16,8% (hombres 4.578.089/mujeres 6.328.834) (2011 est.)

Tabla 1

POBLACIÓN FRANCIA	
Año	POBLACIÓN
2003	60.154.851
2004	60.521.142
2005	60.873.000
2006	61.352.572
2007	61.938.464
2008	62.277.464
2009	62.768.568
2010	64.768.389
2011	65.102.719

Fuente: Index Mundi Elaborado por: Elizabeth Mayorga

De esta manera se ha calculado la tasa d crecimiento de la población francesa en los últimos 9 años como sigue:

$$tc = \sqrt[n]{\frac{Df}{Do}} - 1$$

Donde tc es la tasa de crecimiento, Df es la población final, Do es la inicial y n es los años transcurridos, por tanto

$$tc = \sqrt[9]{\frac{65102719}{60154851}} - 1 = 0.009$$

Es decir que el crecimiento de la población francesa es del 0.9% anual, valor a través del cual se ha calculado la proyección de la población de Francia en los siguientes años.

Tabla 2

PROYECCIÓN DE LA POBLACION FRANCESA	
Año	POBLACIÓN
2011	65.102.719
2012	65.688.643
2013	66.279.840
2014	66.876.358
2015	67.478.245
2016	68.085.549
2017	68.698.318
2018	69.316.602
2019	69.940.451
2020	70.569.915
2021	71.205.044
2022	71.845.889

Fuente: Estudio Propio Elaborado por: Elizabeth Mayorga

3.6.2 Metodología para determinar la Demanda

La metodología que se aplicara para determinar la demanda es la del consumo aparente, donde se analizara la producción nacional, las importaciones y las exportaciones.

3.6.2.1 Consumo Nacional Aparente

El consumo nacional aparente es la producción del país en estudio mas la importaciones y menos las exportaciones. Este cálculo se lo realiza a través de la fórmula del Consumo Nacional Aparente (CNA), la formula es la siguiente:

CNA= Producción Nacional + Importaciones – Exportaciones

3.6.2.2 Proyección de las Importaciones y Exportaciones francesas de uvilla deshidratada

Importaciones de uvilla deshidratada en Francia.

Para realizar la proyección se han utilizado los datos de Francia donde se considera la sub-partida arancelaria de la uvilla bajo el proceso de deshidratación no existe en el arancel europeo con dicho nombre , pero se encuentra incluida en la partida arancelaria “Los demás 081350” en la cual comparte participación con por lo menos 10 frutas de similares características que se importan al mercado francés, por lo cual se ha considerado el 10% del total importado de esa partida para realizar las proyecciones necesarias para el proyecto.

Tabla 3

IMPORTACIONES HISTORICAS DE UVILLA DESHIDRATADA EN FRANCIA 10% de la sub-partida 081350	
Año	T.M
2007	7.425
2008	8.642
2009	7.557
2010	7.670
2011	8.349

Fuente: Trade Map

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

Proyección de la Importaciones

Para llevar a cabo ésta y las demás proyecciones se utilizará el Modelo Causal:

Método de los Mínimos Cuadrados el mismo que, “Se basa en calcular la ecuación de una curva para una serie de puntos dispersos sobre una gráfica, curva que se considera el mejor ajuste, entendiéndose por tal, cuando la suma algebraica de los valores individuales respecto a la media es cero y cuando la suma del cuadrado de las desviaciones de los puntos individuales respecto a la media es mínima”¹⁵

¹⁵ BACA, Gabriel; Evaluación de proyectos; Quinta Edición, Editorial Mc Graw Hill, México, 2001. Pág. 21

Tabla 4
Método de los Mínimos Cuadrados

Año	Y	X	(X*Y)	X ²
2007	7.425	-2	-14.850	4
2008	8.642	-1	-8.642	1
2009	7.557	0	0	0
2010	7.670	1	7.670	1
2011	8.349	2	16.698	4
TOTAL	33.643		876	10

$$y = a + bx$$

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

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

$$a = \frac{33.643}{5}$$

$$b = \frac{876}{10}$$

$$a = 6.729$$

$$b = 88$$

$$y = 6.729 + (88 * 3)$$

$$y = 6.993$$

Año 2012

Tabla 5

PROYECCIONES DE LAS IMPORTACIONES DE UVILLA DESHIDRATADA EN FRANCIA	
Año	IMPORTACION EN TONELADAS
2012	6.993
2013	7.081
2014	7.169
2015	7.257
2016	7.345
2017	7.433
2018	7.521
2019	7.609
2020	7.697
2021	7.785
2022	7.873

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

Como se observa en el cuadro las importaciones de uvilla deshidratada en Francia incrementan periódicamente, de tal manera que para el año 2022 se estima una cantidad de 7.873 TM lo cual significa que las oportunidades de negocios siguen aumentando.

Exportaciones de uvilla deshidratada en Francia

En Francia aunque si existen exportaciones, no existe producción nacional de uvilla deshidratada. A continuación se presentan las exportaciones, cabe señalar que al igual que en las importaciones se ha considerado el 10% del total exportado para esta partida.

Tabla 6

EXPORTACIONES HISTORICAS DE UVILLA DESHIDRATADA EN FRANCIA 10% de la sub-partida 081350	
Año	T.M
2007	2.325
2008	1.830
2009	1.475
2010	1.462
2011	1.799

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

Tabla 7

Proyección de las Exportaciones

Método de los Mínimos Cuadrados				
Año	Y	X	(X*Y)	X²
2007	2.325	-2	-4.650	4
2008	1.830	-1	-1.830	1
2009	1.475	0	0	0
2010	1.462	1	1.462	1
2011	1.799	2	3.598	4
TOTAL	8.891		-1.420	10

$$y = a + bx$$

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

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

$$a = \frac{8.891}{5}$$

$$b = \frac{-1.420}{10}$$

$$a = 1.778$$

$$b = -142$$

$$y = 1.778 + (-142 * 3)$$

$$y = 1.352 \quad \text{Año 2012}$$

Tabla 8

PROYECCION DE LAS EXPORTACIONES DE UVILLA DESHIDRATADA EN FRANCIA	
Años	EXPORTACIÓN EN TONELADAS
2012	1.352
2013	1.210
2014	1.068
2015	926
2016	784
2017	642
2018	500
2019	358
2020	216
2021	74
2012	0

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

Como se observa en el cuadro las exportaciones de uvillas deshidratadas en Francia tienen un decrecimiento durante los próximos años.

3.6.2.3 Calculo del Consumo Aparente

El principal objetivo de realizar el cálculo del consumo aparente, es conocer la cantidad de Uvilla deshidratada que se consume actualmente en el mercado francés y mediante las proyecciones se estimara la cantidad de uvilla deshidratada que se consumirá a futuro, utilizando la fórmula del Consumo Nacional Aparente.

Tabla 9

CONSUMO NACIONAL APARENTE PROYECTADO EN TONELADAS				
Año	Producción Nacional	Importaciones Proyectadas	Exportaciones Proyectadas	Consumo Aparente Proyectado
2012	0	6.993	1.352	5.641
2013	0	7.081	1.210	5.871
2014	0	7.169	1.068	6.101
2015	0	7.257	926	6.331
2016	0	7.345	784	6.561
2017	0	7.433	642	6.791
2018	0	7.521	500	7.021
2019	0	7.609	358	7.251
2020	0	7.697	216	7.481
2021	0	7.785	74	7.711
2022	0	7.873	0	7.873

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

Como se puede observar en la tabla el consumo aparente presenta un incremento cada año, esto sucede principalmente porque Francia no tiene producción de uvilla deshidratada y por los descensos en los valores de exportación.

3.6.2.4 Consumo Recomendado y Demanda Insatisfecha

El consumo recomendado anual de uvilla es de 7,8 kg por persona, según la Doctora Rocío Silva, Catedrática de la Universidad Católica de Quito, Facultad de Nutrición y Salud.¹⁶

La demanda insatisfecha se produce cuando la demanda planeada supera la oferta planeada.

Para el cálculo se ha realizado la diferencia entre el consumo per cápita recomendado menos el consumo per cápita aparente, con lo cual se tiene el déficit o superávit, mismo que se multiplica por la población para determinar la demanda insatisfecha.

¹⁶ Información tomada de la tesis "Factibilidad para la producción y exportación de uvilla al mercado Alemán, periodo 2008-2018" Carlos Briseño Garrido. Universidad Tecnológica Equinoccial.

Tabla 10

Demanda Insatisfecha Proyectada de la Uvilla deshidratada

DEMANDA INSATISFECHA PROYECTADA						
Año	Consumo per-cápita Recomendado (Kg)	Consumo Aparente Proyectado (Kg)	Población Francesa Proyectada	Consumo Aparente Per-Cápita (Kg)	Déficit o Superávit (Kg)	Demanda Insatisfecha (Kg)
2012	7,8	5.641.000	65.688.643	0,085875	7,7	505.802.551
2013	7,8	5.871.000	66.279.840	0,088579	7,7	510.354.768
2014	7,8	6.101.000	66.876.358	0,091228	7,7	514.947.957
2015	7,8	6.331.000	67.478.245	0,093823	7,7	519.582.487
2016	7,8	6.561.000	68.085.549	0,096364	7,7	524.258.727
2017	7,8	6.791.000	68.698.318	0,098853	7,7	528.977.049
2018	7,8	7.021.000	69.316.602	0,101289	7,7	533.737.835
2019	7,8	7.251.000	69.940.451	0,103674	7,7	538.541.473
2020	7,8	7.481.000	70.569.915	0,106008	7,7	543.388.346
2021	7,8	7.711.000	71.205.044	0,108293	7,7	548.278.839
2022	7,8	7.873.000	71.845.889	0,109582	7,7	553.213.345

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

3.7 Oferta

“Se la puede definir como a la cantidad de bienes o servicios que cierto número de oferentes o productores están dispuestos a ofrecer al mercado a un precio determinado y en un espacio de tiempo definido”.¹⁷

La oferta puede verse afectada por varios factores, entre ellos podemos mencionar el valor de los bienes sustitutos, las variaciones del clima y el desarrollo de la tecnología.

¹⁷ Ec. Luis Barreno, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos

3.7.1 Oferta del Proyecto

El proyecto está en la capacidad de exportar 50 Tm que equivale a 50.000Kg por año, y la proyección indica que llegará en 10 años a 552.558 Kg con un incremento porcentual del 0.5% anual.

Tabla 11

OFERTA DEL PROYECTO				
Año	Demanda Insatisfecha (Kg)	Oferta proyecto (Kg)	Porcentaje (%)	Unidades
2013	510.354.768	50.250	0.009	200.652
2014	514.947.957	50.501	0.009	201.651
2015	519.582.487	50.754	0.009	202.649
2016	524.258.727	51.008	0.009	203.687
2017	528.977.049	51.263	0.009	204.685
2018	533.737.835	51.519	0.009	205.723
2019	538.541.473	51.777	0.009	206.761
2020	543.388.346	52.036	0.009	207.799
2021	548.278.839	52.296	0.009	208.837
2022	553.213.345	52.558	0.009	209.995

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

Para el cálculo en unidades se utilizó una regla de tres, así tenemos que si en el primer año 50.250 Kg corresponden a 200.652 unidades en el segundo año 50.501 Kg equivalen a 201.651 unidades y así sucesivamente.

3.7.2 Marketing Mix

3.7.2.1 Producto

Nombre: Uvilla deshidratada

Nombre comercial:

Uvifruit

Fruit délicieux

100% naturel de dessert

Para poder tener el producto terminado se debe realizar el proceso de deshidratación en el cual se prepara la fruta retirándole el capuchón, luego sigue el proceso de lavado para colocarlo en las bandejas que ingresan al horno deshidratador por alrededor de 30 a 40 horas, dependiendo del grado de madurez de la uvilla.

Después de enfriado el producto se procede a colocarlos en los empaques que son de Fundas de propileno y se procede a sellar.

El producto terminado que se ofrecerá al mercado francés es la uvilla deshidratada empacada en una sola presentación de 250 gramos y se sujetará a todas las regulaciones establecidas por la Unión Europea en el tema de acceso a mercados en términos de calidad y de los demás requisitos exigidos por este país para su ingreso exitoso.

3.7.2.2 Precio

Es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o un servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.¹⁸

Precio referencial de uvilla deshidratada en el mercado internacional:

El precio en el mercado internacional depende de muchos factores como el clima, el comportamiento del consumidor, la oferta que existe, entre otros; por todo esto es muy importante la correcta determinación del precio del producto a fin de poder satisfacer las necesidades del mercado.

Para el proyecto se tomaron precios referencial de marcas ya establecidas en Francia que venden el mismo producto y vendrían a ser nuestra competencia a continuación la tabla con el precio de venta de cada uno respectivamente.

¹⁸ Urbina Vaca Gabriel, "Evaluación de Proyectos" cuarta edición Pág.48

Tabla 12

Precios Referencia en Francia		
Empresa / Marca	Envase	Precio (USD)
Seeberg línea fit for fun(BalanceFruit)	Bolsa de 250gr.	7,40
Kluth Linea fit food 4	Bolsa de 250gr.	7,00
Eco-Xela distribution	Bolsa de 250gr.	7,10
Uchuvas Snacks	Bolsa de 250gr.	8,50

Fuente: varios¹⁹

De los valores anteriormente expuestos se realizo un promedio de precios obteniendo así que el producto de 250 gramos en el mercado de Francia es \$7,50 aproximadamente este valor se tomara como precio referencial.

En el Anexo N°1 se muestran las imágenes de los productos nombrados anteriormente.

3.7.2.3 Plaza

Este aspecto se refiere a las actividades necesarias para poner el producto a disposición del mercado meta (también llamada canal, sitio, entrega, distribución, ubicación o cobertura). Un canal de distribución es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales. El productor siempre tratará de elegir el canal más ventajoso desde todos los puntos de vista.²⁰

Canales de distribución

¹⁹ <http://www.flickr.com>
<http://www.fruitnet.com>
<http://www.eurofruitmagazine.com/>

²⁰ BACA, Gabriel; Evaluación de proyectos; Quinta Edición, Editorial Mc Graw Hill, México, 2001. Pág. 54

Canal de distribución de bienes de consumo. Es hacer llegar los productos perecederos por diversos canales de distribución hacia las manos de los consumidores de manera fácil y rápida.

Cada producto requiere de un manejo especial por parte del canal de distribución para que llegue en buenas condiciones al consumidor, cada empresa tendrá que identificar alternativas para llegar a sus mercados meta, que van desde la venta directa hasta el uso de canales con uno, dos, tres o más niveles de intermediarios.

Como niveles de intermediarios se entiende el número de intermediarios que intervendrán en la transportación y venta de productos al consumidor.

Dentro de nuestro país se tratará en lo máximo de no ocupar intermediarios para que los productores tengan mejor rentabilidad a la hora de vender su producto, luego comercializaremos a través de un canal de distribución indirecto, puesto que recién incursionamos en el mercado internacional y no se cuenta con la infraestructura adecuada para llegar al consumidor final, expuesto de esta manera se realizará transacciones con un importador interesado en nuestro producto, luego este realizará sus respectivas transacciones en el país importador.

En el proyecto el canal de distribución a utilizarse será el siguiente:

Gráfico 5



Elaborado por: [Elizabeth Mayorga](#)

Productor – Exportador - Mayorista -Detallista – Consumidor. Este canal es el más factible y tradicional, el mayorista compra los productos al fabricante, posteriormente el mayorista puede venderlos ya sea al mayoreo o menudeo, en caso de que sea al mayoreo, los detallistas compran los productos en esas tiendas para finalmente venderlos al consumidor.

Transporte Marítimo²¹

Los puertos de Le Havre y Marsella, son entre otros, los principales receptores de exportaciones no tradicionales ecuatorianas. También este puerto es conocido como Dunkerque.

La moderna infraestructura portuaria francesa cuenta con más de 100 puertos entre principales y auxiliares.

Le Havre localizado en la costa occidental de Francia, es considerado el segundo puerto de Francia y puerta de entrada. Este terminal maneja el 59% del comercio exterior marítimo francés. Le Havre también es un núcleo comercial e industrial donde se construyen barcos y maquinaria y se producen textiles y alimentos preparados.

En el sureste de Francia se encuentra Burdeos se comunica con el Mediterráneo a través de canales, es la base de una importante flota

²¹ www.proexport.com.co “Guía para exportar a Francia”

pesquera. Además de ser el centro de comercialización y distribución del mundialmente famoso vino de Burdeos, su actividad industrial se sustenta en los sectores naviero, automovilístico, refinerías petroleras, químico y alimentario.

En el mediterráneo se encuentran Fos y Marsella, este último uno de los principales de la región.

Marsella, es la segunda ciudad más importante de Francia, un notable puerto marítimo y un destacado centro industrial y comercial. La ciudad está unida al río Ródano (Rhône) por un canal y posee grandes instalaciones para el transporte aéreo y por ferrocarril, en las cercanías se encuentra el gran puerto petrolero de Fos, que se desarrolló a partir de la década de 1960.

En la industria del área metropolitana de Marsella predominan el hierro y el acero, los productos químicos, los productos de plástico y metal, los barcos, el petróleo refinado, los materiales para la construcción, el alcohol, los productos de la industria alimentaria y la industria aeronaval.

3.7.2.4 Promoción

“El marketing moderno exige más que simplemente desarrollar un buen producto, ponerle un precio atractivo y ponerlo a disposición de los clientes meta. Las empresas deben comunicarse con los clientes actuales y potenciales, sin dejar al azar lo que comunican.”²²

Considerando la situación de la empresa tenemos que para poder dar a conocer nuestro producto, utilizaremos básicamente cuatro elementos:

- Página Web
- Afiches
- Publicidad escrita (trípticos)
- Degustaciones

²² KOTLER, P y ARMSTRONG, G “Fundamentos de Marketing” Ed. Pearson. 6ta Edición

Las comercializadoras en Francia exigen que se envíe publicidad del país exportador.

Tomando en cuenta que la tecnología en la actualidad es un punto importante para poder negociar internacionalmente, el desarrollo de una página web novedosa, y fácil de utilizar nos dará una ventaja frente a la competencia, por lo que es una de las mejores maneras de promocionar nuestro producto y darnos a conocer en todo el mundo.

Utilizaremos también afiches y trípticos con el logotipo y nombre del producto para que nos conozcan en Francia y finalmente realizaremos degustaciones en las principales abastecedoras de alimentos en Francia así como en las Ferias de alimentos como Euro Gusto y Feria del vino y gastronomía (Salon des Vins et de la Gastronomie La Roche-sur-Yon) ferias conocidas mundialmente y a las cuales nuestra empresa se encontrará ligada para conocer la aceptación de nuestro producto.

Posteriormente, se podrá verificar la oportunidad de proyectar nuestro producto en televisión, radio y prensa escrita con el fin de captar un mayor número de clientes.

CAPITULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Definición

El estudio técnico pretende resolver las preguntas referente a dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué lo que desea, por lo que el aspecto técnico-operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto.²³

El estudio técnico tiene por finalidad determinar y analizar la localización y tamaño óptimo del proyecto, la distribución más adecuada de la planta, su estructura organizativa y las características que optimicen la utilización de los recursos disponibles en el funcionamiento respectivo.

4.1.1 Objetivos del Estudio Técnico

- Determinar la viabilidad técnica de exportar uvillas deshidratadas a Francia.
- Establecer el tamaño óptimo del proyecto tomando en cuenta aspectos físicos y financieros.
- Establecer la localización adecuada.
- Analizar el proceso productivo óptimo.
- Determinar los requerimientos de personal, infraestructura y equipamiento.

²³ BACA, Gabriel; Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Editorial McGraw-Hill, México, 2001. Pág. 84

4.2 Tamaño del Proyecto

4.2.1 Definición

El tamaño del proyecto es la capacidad de producción de los bienes o servicios en un período de operación definido, y se expresa en unidades de producción por año en base al volumen de unidades, peso y valores de los productos.²⁴

En el caso del proyecto se espera exportar 50.000 Kg. con un incremento del 0.5% anual en base a su capacidad instalada.

4.2.2 Factores determinantes del tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto estará determinado por los siguientes factores condicionantes:

- **Demanda**

La cantidad demandada proyectada a futuro es fundamental en la determinación del tamaño del proyecto, debido a que este factor justifica si el proyecto es viable o no.

A través del estudio de mercado se determinó que en el mercado francés hay una demanda insatisfecha de uvillas deshidratadas, razón por la cual el presente estudio tiene por objeto la exportación de este producto a fin de satisfacer en parte dicha demanda.

El proyecto tiene previsto una exportación trimestral de un contenedor de 20” pies cúbicos, el que contendrá 12.500 Kg. de uvilla deshidratada, los cuales serán comprados directamente a los productores, exportando así 50.000 Kg al año, esta cantidad se incrementará en un 0,5% anual o de acuerdo a las necesidades del mercado; esta cantidad representa el 0,009% de la demanda insatisfecha del mercado francés.

²⁴ BARRENO Luis, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, 1° Edición, Quito, 2005, pp. 57

- **Recursos Financieros**

Este factor es el de mayor trascendencia para la determinación del tamaño del proyecto, ya que mediante los recursos financieros que se posee a través de la inversión de los socios; o de terceros, accediendo a un financiamiento externo; nos permite elegir la mejor alternativa; al no tener los suficientes recursos económicos se debe optar por el tamaño que se pueda financiar y permita obtener los menores costos y un rendimiento aceptable del capital.

La empresa cuenta con la financiación de sus socios y préstamo bancario del Corporación Financiera Nacional (CFN). (Ver Anexo N° 2)

Por lo cual el financiamiento no es un factor limitante para la realización del proyecto.

- **Disponibilidad de insumos y equipamiento tecnológico**

Es indispensable contar con la cantidad adecuada de insumos y con la tecnología necesaria para poder llevar a cabo un proyecto, debido a que estos factores limitan la capacidad de uso del mismo y también pueden incrementar los costos.

En base a lo expuesto, garantizaremos la disponibilidad de los insumos necesarios a través del suministro suficiente de la empresa SOLRAM; la misma que es una empresa ecuatoriana dedicada a la producción y comercialización de frutas deshidratadas.

Después analizar la situación de la empresa podemos decir que trabaja con proveedores de todo el Ecuador para ofrecer fruta certificada, Comercio Justo, Orgánico y Convencional. Los productos que ofrece están dirigidos tanto al consumidor final como a la industria de alimentos que los puede usar como materia prima intermedia.

La búsqueda constante de satisfacer las necesidades de sus clientes, el uso de alta tecnología, la implementación de patrones de calidad, el respeto al ser humano y al medio ambiente, son políticas que hacen parte del día a día de esta empresa que se encamina principalmente a producir y proveer productos de primera calidad a través de un mejoramiento continuo en sus procesos y una cultura enfocada en la salud de sus clientes.

Con todo lo expuesto vemos que la tecnología de la que dispone nuestro proveedor y el control de calidad que efectúa, garantiza que el producto a exportar cumpla con las exigencias del mercado francés.

En lo que respecta a la maquinaria necesaria para el funcionamiento del proyecto, lo obtendremos dentro del país, haciendo más fácil y rápida su implementación para el respectivo proceso de comercialización.

Con todo lo expuesto anteriormente llegamos a la conclusión de que la disponibilidad de insumos y equipamiento tecnológico no es un limitante para este proyecto

- **Disponibilidad de Mano de Obra**

Para el proyecto es necesario asegurarse que se contará no sólo con el personal suficiente, sino también con el apropiado para cada uno de los puestos que se requiera.

La contratación del personal se lo hará bajo un estricto proceso de selección y se tendrán que cumplir con algunos requisitos para ocupar los diferentes puestos, entre los más importantes están: formación universitaria, conocimiento de idiomas, experiencia laboral, relaciones interpersonales, conocimientos en los respectivos cargos a ejecutarse, etc.

Por lo tanto la disponibilidad de mano de obra no es un limitante para el proyecto en curso.

4.3 Localización

En muchos proyectos una buena o mala localización del proyecto puede ser la diferencia entre el éxito o el fracaso del mismo. Por lo expuesto bien vale señalar que para ubicar en forma adecuada la localización de un proyecto, la decisión se debe tomar luego de analizar una serie de factores, criterios económicos y estratégicos de las instituciones inclusive a preferencias emocionales que se pueda detectar en el estudio de mercado.²⁵

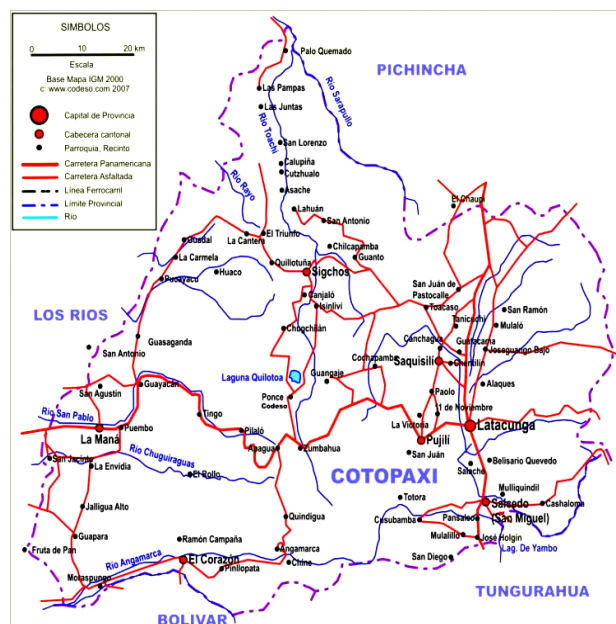
²⁵ BARRENO Luis, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, 1º Edición, Quito, 2005, pp. 65

4.3.1 Macro Localización

La macro localización es el primer nivel de aproximación de la localización, y consiste en determinar una región o zona muy grande de probable localización del proyecto.²⁶

La ubicación estratégica para el presente proyecto es la Provincia de Pichincha debido a que la empresa proveedora de nuestro producto se encuentra en esta provincia.

Gráfico 6



Fuente: Alcaldía Metropolitana de Quito

4.3.2 Micro Localización

La micro localización es el segundo nivel de aproximación de la localización que consiste en la ubicación exacta del proyecto. Para establecer la micro localización del proyecto se debe analizar la región determinada en la macro localización y determinar el lugar adecuado para el proyecto.

²⁶ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de proyectos; Primera Edición, Ecuador, 2005. Pág. 35

4.3.2.1 Matriz de Localización

Para la realización del proyecto se va utilizar el método cualitativo por puntos que consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideren relevantes para la localización. Esto deriva en una comparación cuantitativa de diferentes sitios.²⁷

La matriz de localización se la presenta con factores considerados los más importantes para la ubicación del proyecto; cada factor debe recibir un peso ponderado, el evaluador debe dar el mayor peso al factor que sea más influyente en la localización del proyecto, la sumatoria de los pesos debe sumar uno. La calificación para cada factor se lo hace en una escala de uno a diez, donde uno significa lo menos adecuado y diez lo más adecuado para la ubicación actual. La matriz de localización cualitativa es la siguiente:

Tabla 13
Matriz de Localización para la Micro Localización
(Método Cualitativo por Puntos)

Nº	FACTORES DE PONDERACIÓN	PONDERACIÓN	ARMENIA VALLE DE LOS CHILLOS	PUNTUACION	QUITO	PUNTUACIÓN
1	Cercanía a Proveedores	0,5	10	5	8	4
2	Disponibilidad y costo del terreno	0,25	9	2,25	8	2
3	Disponibilidad de servicios básicos	0,25	9	2,25	9	2,25
	TOTAL	1		9,5		8,25

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

Después de haber analizado estos 3 factores, se ha llegado a la conclusión que la alternativa más favorable para ubicar la empresa, es la Sector de la Armenia.

²⁷ BACA, Gabriel; Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Editorial McGraw-Hill, México, 2001. Pág. 99

Esta zona se encuentra a una distancia muy corta la empresa proveedora “Solram” dicha empresa está ubicada en la Urbanización “La Siria”, lo cual nos dará un ahorro significativo con respecto al transporte de los proveedores hacia la empresa.

Con respecto al costo y disposición del terreno se tiene grandes expectativas, se puede encontrar un lugar indicado y a un precio muy conveniente y satisfactorio para nuestra empresa.

4.4 Organización

4.4.1 Definición

El Organigrama es la estructura administrativa de una organización, es el conjunto de unidades y relaciones que la integran.

Para la organización de la empresa será necesario contar con personal calificado para las distintas áreas o departamentos, y así cumplir con todos los objetivos para obtener éxito.

En nuestro país existen profesionales que podrían colaborar eficaz y eficientemente con nosotros, razón por la cual este factor no es un inconveniente para la consecución del proyecto.

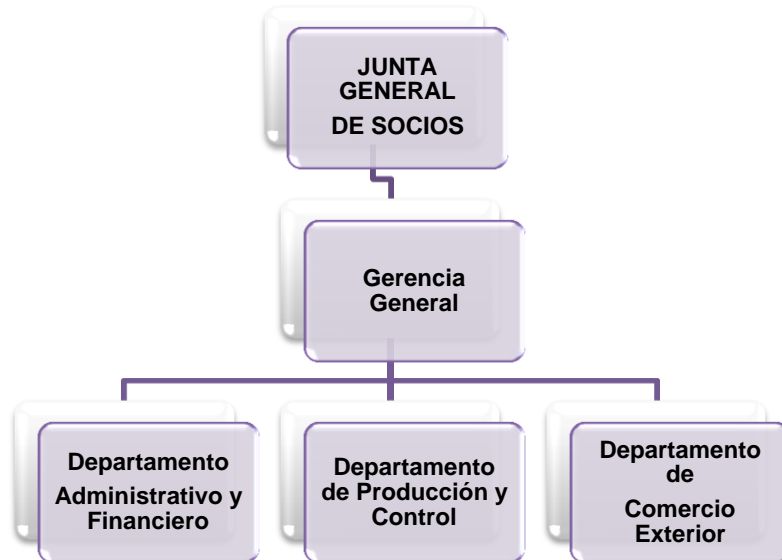
La empresa estará conformada por:

- Junta general de socios
- Gerente General
- Departamento Administrativo y Financiero
- Departamento de Producción y Control
- Departamento de Comercio Exterior

4.4.2 Organigrama Estructural

Muestra la estructura administrativa de la Empresa o Entidad.

Gráfico 7

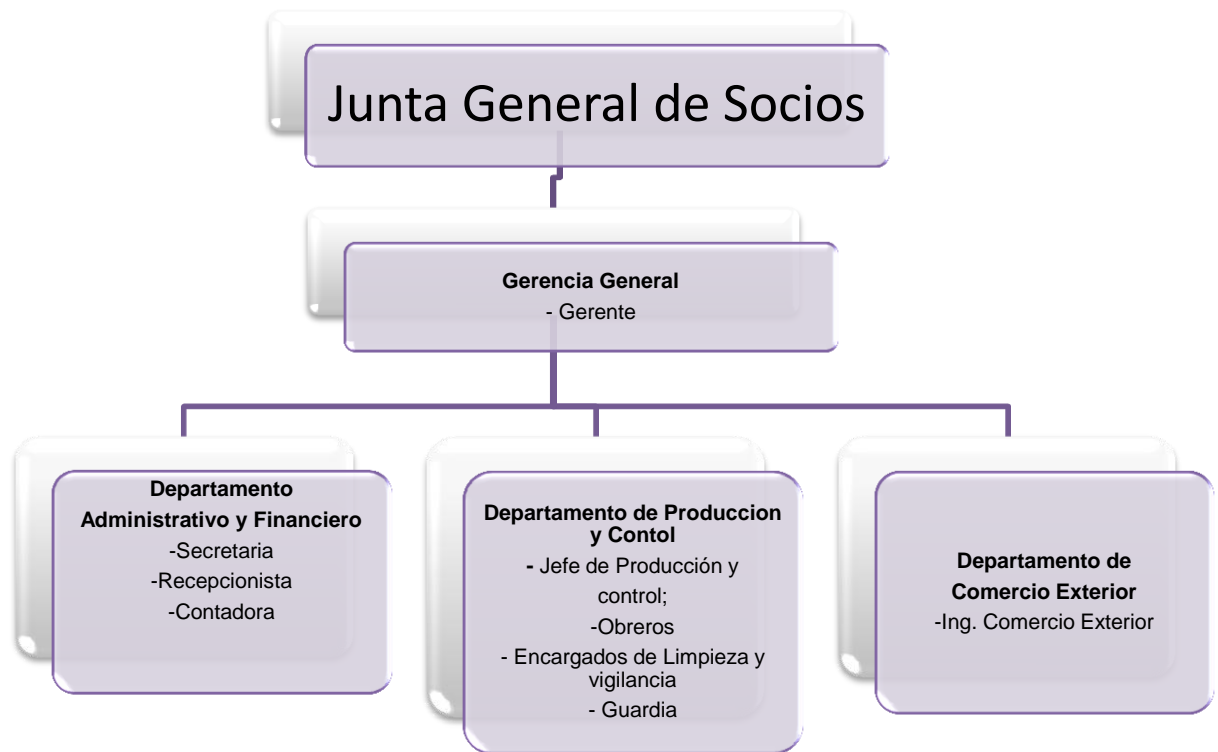


Elaborado por: Elizabeth Mayorga

4.4.3 Organigrama Posicional

Es la distribución específica de las jerarquías o categorías de puestos desempeñados por el personal directivo, ejecutivo u operacional de una Empresa o Entidad.

Gráfico 8

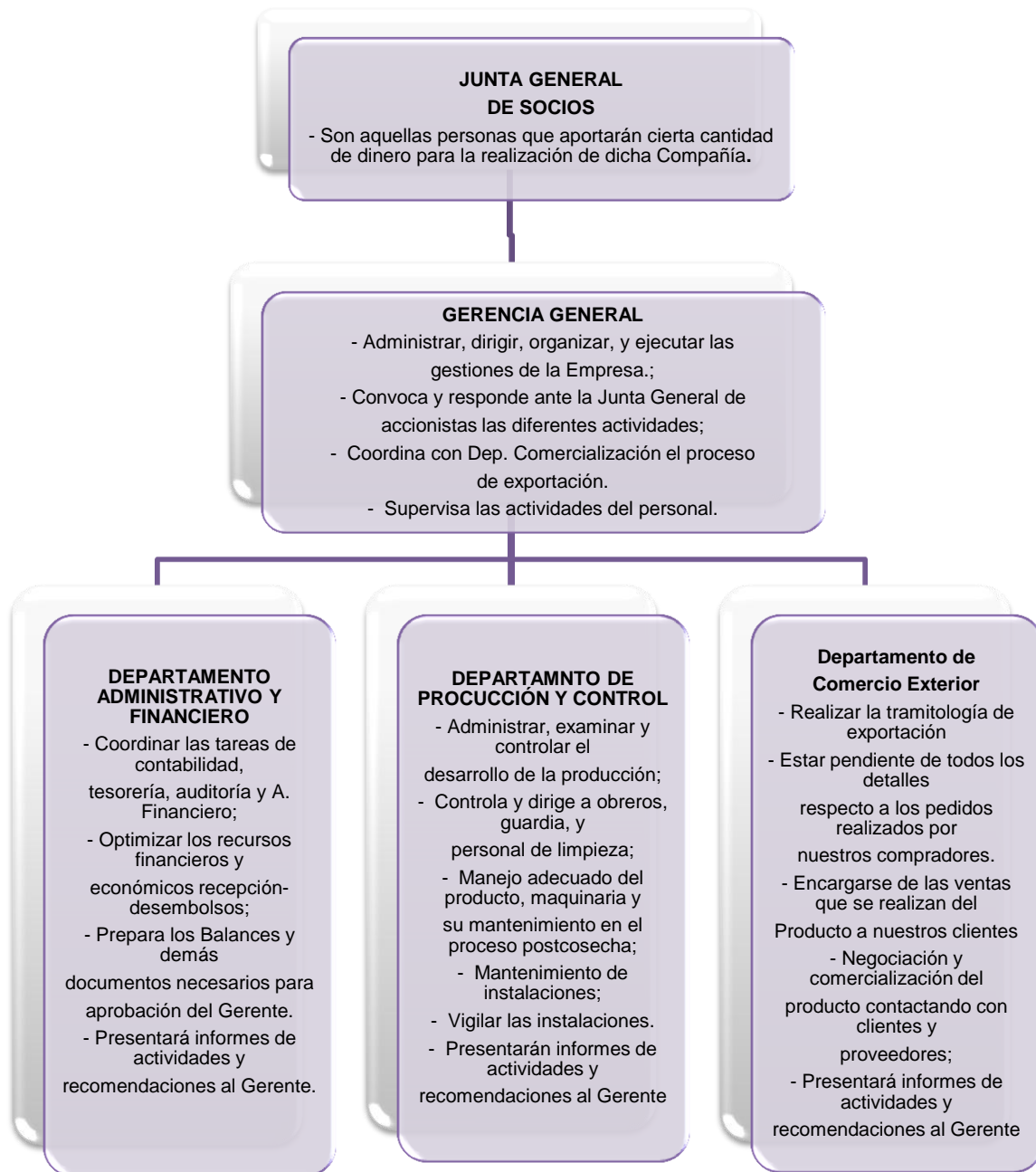


Elaborado por: **Elizabeth Mayorga**

4.4.4 Organigrama Funcional:

Detalla las funciones principales del personal de cada departamento de la Empresa o Entidad.

Gráfico 9



Elaborado por: **Elizabeth Mayorga**

4.5 Proceso Productivo

El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la

descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura de la organización y constitución jurídica que habrá de tener la planta productiva.²⁸

4.5.1 Diseño del Proyecto

Mediante la aplicación de un flujograma se puede representar gráficamente las operaciones o actividades que componen el proceso y así realizar el uso eficiente de todos los recursos disponibles para la obtención del producto final. A continuación se presenta el flujograma respectivo:

Gráfico 10



Elaborado por: **Elizabeth Mayorga**

²⁸ BACA URBINA Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Mc Graw Hill, 2001,2006, pp. 110

4.5.2 Descripción del proceso

- **Adquisición de frutas deshidratadas:**

El producto que vamos a exportar es uvillas deshidratadas envasado en una sola presentación de 250 gramos.

La negociación que se ha llevado a cabo con la empresa productora es que nos entregará las uvillas deshidratadas al granel.

Nuestro proveedor mencionado anteriormente es una empresa reconocida a nivel nacional, establecida en el mercado local y principalmente cuentan con la tecnología, calidad y capacidad suficientes para suministrar el producto que requeriremos para el buen funcionamiento de todas nuestras operaciones.

Como vimos en el Capítulo II dentro de las características de las frutas deshidratadas, cabe recalcar que éstas pueden conservarse por un lapso de doce meses a temperatura ambiente sin la necesidad de ningún tipo de preservante; de igual manera únicamente si se las utilizan como saborizantes naturales de leche, yogurth, helados y cualquier tipo de bebidas; la pulpa se rehidrata y adquiere la consistencia original de la fruta fresca, caso contrario se mantiene deshidratada.

- **Selección y clasificación de las frutas:**

Una vez que las frutas lleguen a nuestra planta, cuatro de nuestros obreros se encargarán de realizar una selección cuidadosa de cada tipo de fruta para de esta manera desechar aquellas que no cumplen las especificaciones establecidas o que se hayan dañado debido al transporte y manipuleo. Después de que hayan sido seleccionadas, se procederá a clasificarlas para posteriormente envasarlas previo el control de peso que debe tener cada producto final.

- **Empaque y Etiquetado:**

Las nuevas y estrictas reglamentaciones sobre protección al medio ambiente en Europa especialmente exigen que todos los empaques sean reutilizables y

que no se queman, lo cual es válido también para el material reciclable. Algunos supermercados diseñan los empaques de los productos junto con el proveedor, ya que estos tienen que ser los más adaptados a las necesidades de logística para no crear costos adicionales de manejo.

Las uvillas son empacadas en bolsas de polipropileno de 50 micras de grosor y laminadas con una capa de polietileno, esta combinación garantiza un sellado hermético, evitando el ingreso de humedad y gases. El producto final se empaquetará en presentaciones de 250 gramos y el sellado de las bolsas se lo hará con selladoras de sellado grueso que viene incluido en la máquina envasadores, las cuales ayudan a prevenir la entrada de humedad y así se evita el contacto con el oxígeno; para la operación de la maquinaria encargada del envase del producto se requerirán dos obreros, los mismos que serán responsables de este proceso hasta el momento en que el producto final se encuentre listo para el embalaje y el marcado.

- **Etiquetado**

Las etiquetas deben incluir información de que el producto ha sido producido y trazado en base de un comercio justo y teniendo en cuenta los principios de aceptabilidad social, respecto de las condiciones de trabajo, empleo y remuneración.²⁹

Las etiquetas de los productos que se comercializan en Francia deben estar en francés y deben contar con la siguiente información:

- Nombre comercial del producto (Nom commercial du produit):
Deliciosa fruta/ postre 100% natural (fruit délicieux /100% naturel de dessert)
- Datos del exportador (Exportation des données):
Uvifrut Cía. Ltda. Quito-Ecuador; www.uvifrut.com
- Peso Neto (Poids net): 250 gramos
- Estado del producto (État du produit): 100% natural (produit 100% naturel)

²⁹<http://www.mundoescargas.com>

- Ingredientes (ingrédients): uvilla (uvilla)
- Información nutricional (Information nutritionnelle):
 Porción (portion) 100gr.
 Proteína (Protéine) 4,9%
 Carbohidratos (glucides) 81,3%
 Grasa Insaturada (insaturés Harrow) 3,4%
 Fibra (fibre) 7,7%
 Humedad (humidité) 10,3%
- Fecha de elaboración (Date de préparation): 12-02-2013
- Fecha de vencimiento (Due Date): 12-02-20114
- Registro sanitario (enregistrement sanitaire): 06682-INHQAN-0506
- Tiempo máximo de consumo (Consommation maximale):12 meses (12 mois)
- Código de barra del producto (Bar Code du produit)
- Condiciones de Almacenamiento (Conditions d'entreposage):
- Una vez abierto mantener en un lugar fresco y seco (Une fois ouvert, conserver dans un endroit frais, sec)

En el Anexo N°3 se muestra la etiqueta del producto con todas las especificaciones anteriormente mencionadas en idioma francés.

- **Control de Calidad.**

La calidad no es otra cosa que una serie de cuestionamientos hacia una mejora continua y no se ha convertido únicamente en uno de los requisitos esenciales del producto sino que en la actualidad es un factor estratégico clave del que dependen la mayor parte de las organizaciones, no sólo para mantener su posición en el mercado sino incluso para asegurar su supervivencia.³⁰

Es por esto que una vez que el producto haya sido empacado y etiquetado, tres de nuestros obreros se encargarán de realizar el respectivo control de calidad para de esta manera lograr el desarrollo de un proceso de mejora continua en

³⁰ www.calidadtotal.org

todas las actividades y procesos y así garantizar que el producto que estamos ofreciendo cumpla con los estándares establecidos y lo más importante asegurar la satisfacción de nuestros clientes.

- **Embalaje y Marcado:**

Embalaje.- Es el consumo de elementos necesarios para preparar el producto o mercancía como “carga” que permita su fácil y adecuado manejo por medios convencionales de manipulación.³¹

Para el embalaje del producto se utilizarán cajas de cartón corrugado con un peso de 50 gr. y tendrán las siguientes medidas: largo 48cm, ancho 45cm y alto 29cm. Cada caja contendrá 96 unidades de 250 gramos cada una.

Contenedorización.- Tomando en consideración que nuestro producto no necesita de refrigeración y se lo puede mantener a temperatura ambiente sin ningún inconveniente, se decidió utilizar un contenedor estándar de 20' que tiene forma de caja metálica y se lo utiliza para transportar carga convencional, bultos, cajas, entre otros; a continuación las especificaciones correspondientes:

Dimensiones interiores:

Largo: 5898 metros

Ancho: 2350 metros

Alto: 2390 metros

Peso (Tara): 2200 kg.

Capacidad Cúbica: 33 m³

Carga útil: 24800 kg.

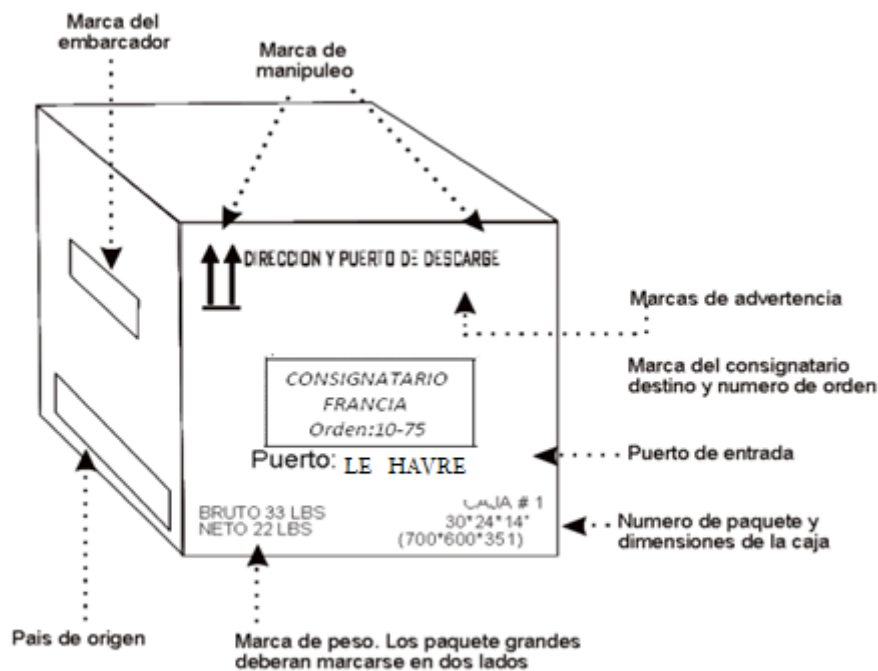
Peso máximo de carga: 20 TM

Marcado.- Cada caja tiene que dar claramente información sobre el producto, variedad, número de unidades, peso, código de barras, calidad y procedencia de su contenido; además de eso cada caja debe tener el nombre, dirección,

³¹ Manual: lo que se debe conocer para exportar. (Ecuador-2007)

teléfono y fax del exportador; además los envases necesitan tener códigos de barras en los cuatro lados para acelerar el trabajo en las cajas, el siguiente gráfico se muestra un ejemplo de las especificaciones respectivas:

Gráfico 11



Para llevar a cabo esta operación de embalaje y marcado se requerirá de tres obreros los mismos que tendrán la responsabilidad de entregar el producto listo para el despacho correspondiente.

- **Almacenamiento:**

Para almacenar el producto la empresa contará con una bodega lo suficientemente amplia y contará con las siguientes características:

- Debe ser un lugar seco, con buena ventilación, sin exposición a la luz
- Tanto el almacén como el equipo de embalaje debe tener dimensiones ajustadas al volumen de producto.
- Facilidad de acceso, como también para el transporte

- Los productos serán apilados para ahorrar espacio; el apilado se realiza de forma cruzada para conseguir de esta manera más estabilidad.

- **Despacho:**

Para el despacho de los cartones listos para la exportación se requerirá de tres obreros los mismos que se encargaran de cargar y estibar el producto. En el siguiente gráfico se muestra la distribución de la empresa:

Gráfico 12



Elaborado por: Elizabeth Mayorga

- **Infraestructura y Equipamiento**

Se entenderán por equipamiento todas las inversiones que permitan la operación normal de la planta de la empresa creada por el proyecto como: maquinaria, terrenos, vehículos, mobiliario, equipos en general, suministros, obras civiles. Al igual que la infraestructura, interesa la información de carácter económico que deberá necesariamente respaldarse técnicamente en el informe del estudio.

- Terreno (2000 m²)
 - Oficinas Administrativas 300m²
 - Bodega 100 m²
 - Parqueadero 160m²
 - Área de carga 100m²
 - Área de descarga 80m²
 - Área de selección y clasificación 120m²
 - Área de empaque y etiquetado 120m²
 - Área de embalaje y marcado 120m²
 - Guardianía 35 m²
- Camioneta LUV D-MAX Diesel 4X2 C/D (1)
- Envasadora (1)
- Teléfono(6)
- Fax(1)
- Calculadora(5)
- Computadora(5)
- Impresora(4)
- Escritorio Gerencial (1)
- Estaciones de trabajo (6)
- Sillón Gerencial(1)
- Sillas de oficina(6)
- Carpetas Archivadoras(24)
- Basureros(7)
- Papeleras metálicas (3)
- Mesa de reuniones (1)
- Sillas sensas (8)
- Archivador de 4 gavetas (2)

CAPITULO V

LOGISTICA DEL COMERCIO EXTERIOR

Este capítulo comprende el proceso de exportación y el cumplimiento de ciertas formalidades, las cuales permitirán llevar a cabo la adecuada exportación de los productos al mercado Francés.

5.1 Ficha Técnica del producto

Producto	Uvillas deshidratadas
Subpartida Arancelaria	0813.50.99.00
Incoterm	FOB (Free on Board)
País Exportador	Ecuador
País Importador	Francia
Empresa exportadora	Uvifrut Cía. Ltda
Vía de transporte	Marítimo
Puerto de embarque	Puerto de Guayaquil
Puerto de desembarque	Puerto Le Habre

5.2 Condiciones al mercado Francés.

Es importante conocer si el producto que vamos a exportar cumple con las condiciones establecidas para ingresar al mercado francés, así como también los tributos e impuestos gravados a dicho producto, para de esta manera determinar si somos competitivos en ese aspecto.

5.2.1 Clasificación arancelaria

En Francia, la clasificación que se proporciona a la mercadería puede alcanzar los 11 dígitos; de ellos, los seis primeros provienen del Sistema Armonizado de la Organización Mundial de aduanas y tiene aceptación a nivel mundial; los restantes corresponden a la nomenclatura combinada, al TARIC (Sistema de Tarifas Integrado Comunitario), el cual es válido dentro de todos los países miembros de la Unión Europea: y el ultimo, a la Tarifa Aduanera Electrónica. En nuestro caso, la clasificación arancelaria del producto es **0813.50.99.00**

5.2.2 Aranceles e Impuestos

Este producto está gravado con un arancel del 9.60%, sin embargo por la preferencias que otorgan los países de la Unión Europea bajo el Sistema General de Preferencias (SGP), nuestro producto ingresa al mercado francés con una preferencia del 100% es decir no paga aranceles.³²

Existen dos reglas básicas para aplicar la tasa preferencial: el producto debe estar producido (modificado sustancialmente) en el país de preferencia y el producto debe (generalmente) ser embarcado directamente del país de preferencia. En nuestro caso el producto cumple con estas condiciones y cabe recalcar que los tratamientos preferenciales no afectan la acción de reglas anti-dumping o medidas compensatorias.

Además de los tributos aduaneros, una vez en territorio francés, los bienes importados, al igual que aquellos producidos domésticamente, están generalmente sujetos al Impuesto al valor Agregado (IVA). Bajo el acta francesa de declaración de impuestos, existen dos tasas de este impuesto validas; la tasa general del 19,60% y la tasa reducida de 7 %.

Estos serian los impuestos por concepto de importación que deberían cancelar el importador en Francia.

³² http://www.ec.europa.eu/taxation_customs

5.2.3 Regulaciones, restricciones y requerimientos especiales

Los controles a las importaciones son realizados con las bases de la Unión Europea (UE) o basados en las Leyes de Comercio francés sobre y más allá de las de la UE. La mayoría de los productos pueden ser importados en la UE sin estar sujetos a controles específicos de importación.

En la mayoría de los casos, una vez que los productos han cumplido con las provisiones de la autoridad relevante de la UE, son considerados de libre circulación dentro de la UE y no están sujetos a restricciones a la importación, así tenemos:³³

Código de la mercancía TARIC	0813.50.99.00
País de origen	Ecuador – EC
Descripción de la mercancía	Sin restricción

5.3 Condiciones de Negociación

5.3.1. Incoterms 2010

Los incoterms, términos internacionales de comercio, son un conjunto de reglas que determinan el alcance de las cláusulas comerciales establecidas en el contrato de compra venta internacional, definiendo así:

- Cuál de las partes en el contrato de compraventa tiene la obligación de encargarse del transporte o del seguro.
- Cuándo el vendedor entrega la mercancía al comprador, y;
- De qué costos se responsabiliza cada una de las partes

Estos términos son manejados por la CCI (Cámara de Comercio Internacional), que se encarga de la elaboración y actualización de los mismos tomando en cuenta los cambios que suscitan en el comercio internacional, por

³³ www.europa.eu.int

lo que actualmente se encuentra en vigor la última actualización, vigente desde el 1 de Enero del 2011, los INCOTERMS 2010.

5.3.2 Selección del INCOTERM

5.3.2.1 Incoterms

Los INCOTERMS se refieren a un grupo de términos comerciales estandarizados de 3 letras utilizado comúnmente en contratos internacionales de venta de bienes. Se usan para dividir los costos de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y el reflejan la practica actual en el transporte internacional de mercancías.

Es esencial el conocimiento de estos términos antes de importar o exportar cualquier artículo.³⁴

Para la presente negociación, hemos seleccionado el siguiente término que es utilizado en tipo de transporte marítimo: **FOB (Free on Board)**.

- El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.
- El vendedor no tiene ninguna obligación con el comprador de formalizar el contrato de transporte, sin embargo, si así lo solicita el comprador, el vendedor deberá contratar el transporte pero a riesgos y expensas del comprador.
- Se considerará la mercancía entregada cuando el vendedor coloca la misma a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga. Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor podrá elegir el punto de carga que mejor le convenga en el puerto de embarque designado.
- El comprador deberá comunicar al vendedor el nombre del buque, el punto de carga, y cuando sea necesario el momento de entrega escogido dentro del plazo acordado.

³⁴ www.rh-shipping.com

La empresa Uvifruit Cía. Ltda. convendrá con el importador francés la entrega del producto vía marítima en términos FOB, el mismo que significa que nuestra responsabilidad termina cuando la mercancía cruce la borda del buque seleccionado. (Ver Anexo N°4)

5.3.3 Condiciones de Pago

La forma de pago que se acordará con el comprador será mediante una carta de crédito a 30 días plazo contados desde la fecha del embarque de la mercancía. La carta de crédito es un compromiso asumido por un banco, que por cuenta de su cliente se obliga a pagar al beneficiario el valor de los documentos y/o instrumentos de giro, siempre y cuando se cumplan con los términos y condiciones que se establecen en el crédito.

La carta de crédito que utilizaremos será confirmada e irrevocable, lo que significa que no puede ser cancelada o modificada sin el consentimiento de las partes; el banco que utilizaremos para el efecto será el Banco del Pichincha, el mismo que establece lo siguiente:

Banco Pichincha actúa por cuenta de un banco extranjero, comprometiéndose a pagar al exportador nacional la suma correspondiente al valor de su exportación, siempre que se cumplan las condiciones estipuladas en la carta. La carta de crédito de exportación es un mecanismo para cobrar las ventas de productos o servicios a compradores extranjeros. El banco emisor de la carta de crédito debe ser previamente calificado por el Departamento de Riesgo de Banco Pichincha para proceder con la confirmación o pago de una carta de crédito.

Beneficios:

- Garantiza el cobro de las exportaciones, siempre que se cumplan los términos y condiciones de la carta de crédito. Si esta se encuentra confirmada por un banco calificado en el exterior, la garantía es aún mayor.

- Se genera confianza al exportador para incrementar sus ventas.
- Agiliza el proceso de cobro de sus exportaciones.
- Disminuye el riesgo de cancelación del pedido
- Se puede delegar la tramitación respectiva, revisión de la documentación y cobranza de la carta de crédito a los bancos involucrados.

Requisitos:

- Enviar el mensaje Swift a nuestro Departamento de Operaciones a la dirección
Swift de Banco Pichincha: PICHECEQ.³⁵

5.4 Trámites previos a la Exportación

Para efectuar nuestra exportación debemos realizar algunos trámites indispensables para que el proceso se ejecute de forma eficaz.

5.4.1 Registro como exportador

Antes de realizar un trámite de exportación, todas las personas naturales o jurídicas deberán estar registradas en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), debe constar como contribuyente ubicado y estar en la lista blanca determinada en la base de datos por el Servicio de Rentas Internas (SRI), además de constar en estado activo con autorizaciones vigentes para emitir comprobantes de venta y guías de remisión.

Una vez gestionado el RUC, se deberá adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación, que puede ser otorgado por el Banco Central del Ecuador y Security Data.

³⁵ Banco Pichincha.<http://www.pichincha.com>

Con la obtención previa de una cita, se realizara este procedimiento en las oficinas de Security Data, con un costo de \$69.00, entregando los siguientes requisitos:

- Original de la Cédula de ciudadanía o pasaporte en casos de extranjeros.
- Original de la Papeleta de votación actualizada, (para militares la libreta militar).
- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de contribuyentes (RUC) de la empresa.
- Original o copia certificada (notariada) del Registro único de proveedores (RUP) en caso de tenerlo.
- Original o copia certificada y legible del nombramiento del representante legal adjuntando copia clara de la cédula de ciudadanía del mismo.
- Original del Certificado de Cumplimiento de Obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías u Original o copia certificada (notariada) de constitución de la Empresa solicitante.
- Formulario de solicitud lleno y firmado.
- Presentarse en la entidad que le proporcionó la cita físicamente para firmar el contrato, validar la identidad y emisión del certificado.

Una vez realizado este procedimiento se le hará entrega de un *Token* que es “un dispositivo electrónico USB, el cual no solo permiten almacenar contraseñas y certificados, sino que permiten llevar la identidad digital de la persona,”³⁶ este dispositivo tiene un tiempo de vida útil de 10 años, es seguro pues tiene un chip al interior que al momento de romper el TOKEN pierde la información contenida en el chip.

Después se procede a registrarse en el portal de ECUAPASS³⁷ donde se podrá actualizar la base de datos, crear un usuario y contraseña, registrar la firma electrónica y donde posteriormente se realizará el envío de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE).

³⁶ <http://www.eci.bce.ec/web/guest>

³⁷ <http://www.ecuapass.aduana.gob.ec>

5.4.2 Procedimientos para Exportar

El procedimiento para poder realizar una exportación tiene los siguientes pasos a seguir:

5.4.3 Elaboración de la factura comercial

Es un documento mercantil elaborado por la empresa, en el presente proyecto será emitida por Uvifrut Cia. Ltda, la factura refleja toda la información de una operación de compraventa detallando los datos de la mercadería, el exportador, el importador y la transacción; además es un requisito que contiene información en cuanto a la aduana en el país exportador del puerto de embarque y también del puerto destino en el país importador.

La aduana solicita este documento al momento de la entrada de la mercadería, además que se necesita como un documento de acompañamiento en el envío de la DAE, además debe tener la previa autorización del SRI y contener los siguientes datos:

- La denominación de “Factura Comercial” así como la numeración consecutiva autorizada por el SRI y fecha de elaboración;
- Nombre y dirección del remitente (vendedor) tal como se muestra en la etiqueta de dirección, incluida una persona de contacto y un número de teléfono;
- Nombre y dirección del destinatario, incluido el país de destino, como ayuda para garantizar una entrega puntual, debe incluirse una persona de contacto y un número de teléfono, fax, y dirección de correo electrónico;
- Fecha de la factura;
- Número de pedido u orden de compra, si procede;
- Nombre y dirección del importador si es distinto del destinatario, con un nombre de contacto y un número de teléfono, télex o fax;

- Descripción completa de cada uno de los artículos que se envían;
- País de origen;
- Número de unidades, valor unitario y valor total de cada artículo. Para las muestras o los artículos sin valor comercial, debe declararse un valor nominal o de mercado a efectos de aduana. Transporte y valor declarado a efectos de transporte o cargos de seguro;
- Valor total del envío, incluida la moneda utilizada para la transacción;
- Condiciones de venta que definan los cargos incluidos en el valor total de la factura (Incoterm);
- Valor de los Fletes Internos o Internacionales, Seguros y otros Gastos, que dependerán del Incoterm acordado;
- Número de paquetes y peso total de los paquetes.;
- Firma y fecha del remitente.

5.4.4 Elaboración de la Lista de Empaque

Este documento es realizado por el exportador en una hoja membretada de la empresa y su objetivo principal es proporcionar datos como: peso bruto, peso neto según como la mercadería ha sido embalada.

Los principales datos que deben constar en la lista de empaque o packing list son:

- Datos del exportador;
- Datos del importador;
- Marcas y Numero de bultos;
- Lugar y Fecha de emisión;
- Modo de Embarque;
- Descripción de la mercadería;
- Total de los pesos;
- Tipo de embalaje;
- Firma y sello del exportador;

5.4.5 Obtención del Conocimiento de Embarque

Documento que acredita la posesión y/o propiedad de la carga.³⁸, es decir constituye la prueba de que la mercadería fue embarcada y que el consignatario mencionado es el dueño de la carga.

Este documento es emitido por la compañía naviera, su agencia o representante y es importante que aquí conste el lugar de embarque y descripción general de la mercadería, su respectivo destino, pesos, cantidades, embarcador, consignatario, la fecha de embarque que es muy importante y no se debe confundir con la fecha de emisión y el valor por el flete de transporte internacional.

5.4.6 Obtención de otros documentos

Dependiendo del tipo de producto que se va a exportar y el país de destino, se debe obtener algunos documentos adicionales.

En nuestro proyecto es necesario que para exportar uvillas deshidratadas se cuente con un Registro Sanitario que se describe a continuación.

5.4.6.1 Registro Sanitario

Debido a que el producto a exportar en este proyecto pertenece a la categoría de alimentos procesados es necesario obtener el registro sanitario, el mismo que certifica que este alimento es tan sano como nutritivo.

El organismo que registra a la empresa y su línea de productos según el último registro oficial N° 896 publicado el 21 de febrero del 2013 es la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), institución que nace junto al Instituto Nacional de Investigación en Salud Pública (INSPI) según decreto ejecutivo N° 1290 el mismo que escinde al Instituto Nacional de

³⁸ <http://www.proecuador.gob.ec/glossary/conocimiento-de-embarque/>

Higiene y Medicina Tropical “Dr. Leopoldo Izquieta Pérez” con el objetivo de mejorar los tiempos de adquisición e incentivar a los pequeños comerciantes de nuestro país.

Es importante resaltar que el Registro Sanitario tiene una duración de 5 años y debe ser tramitado por el productor dependiendo del caso o de la situación del mismo, ya que si fuera el caso necesitara soporte de su distribuidor o su comercializador.

5.4.7 Declaración Aduanera de Exportación

Para que nuestra mercadería pueda ser dirigida al extranjero debemos manejar el régimen aduanero 40 que hace referencia a una Exportación Definitiva, este trámite puede ser realizado por el exportador o vendedor con la debida asistencia de un agente afianzado.

Este proceso se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los datos que se consignaran en la DAE son:

Del exportador o declarante;

Descripción de mercadería por ítem de factura;

Datos del consignate;

Destino de la carga;

Cantidades;

Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

Factura comercial original;

Autorizaciones previas (Registro Sanitario);

Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite).

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del Distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

Canal de Aforo Documental

Canal de Aforo Físico Intrusivo

Canal de Aforo Automático

Para el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entendiéndose con ello la autorización para que se embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso del Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su corroboración con la documentación electrónica y digitalizada.³⁹

³⁹ http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action

Es importante que el exportador tenga en cuenta que previo al embarque de la mercadería deberá presentar los siguientes documentos:

Factura comercial original.

DAE (Declaración Aduanera de Exportación).

Lista de empaque.

Autorizaciones previas (cuando el caso amerite).

Documento de transporte multimodal (Bill of Lading)

Después de presentar los documentos antes mencionado, la mercadería será sometida a una Inspección Antinarcóticos la misma que es de carácter obligatorio y es realizada por la Policía Nacional del Ecuador a través de la Dirección Nacional Antinarcóticos, con el fin de evitar amenazas relacionadas con el narcotráfico que puedan poner en riesgo la exportación.

Finalmente para concluir la exportación ante la SENAE se debe obtener la DAE definitiva para lo cual se establece un plazo de 30 días después de que el embarque ha sido realizado. Para este proceso es necesario contar con la siguiente documentación:

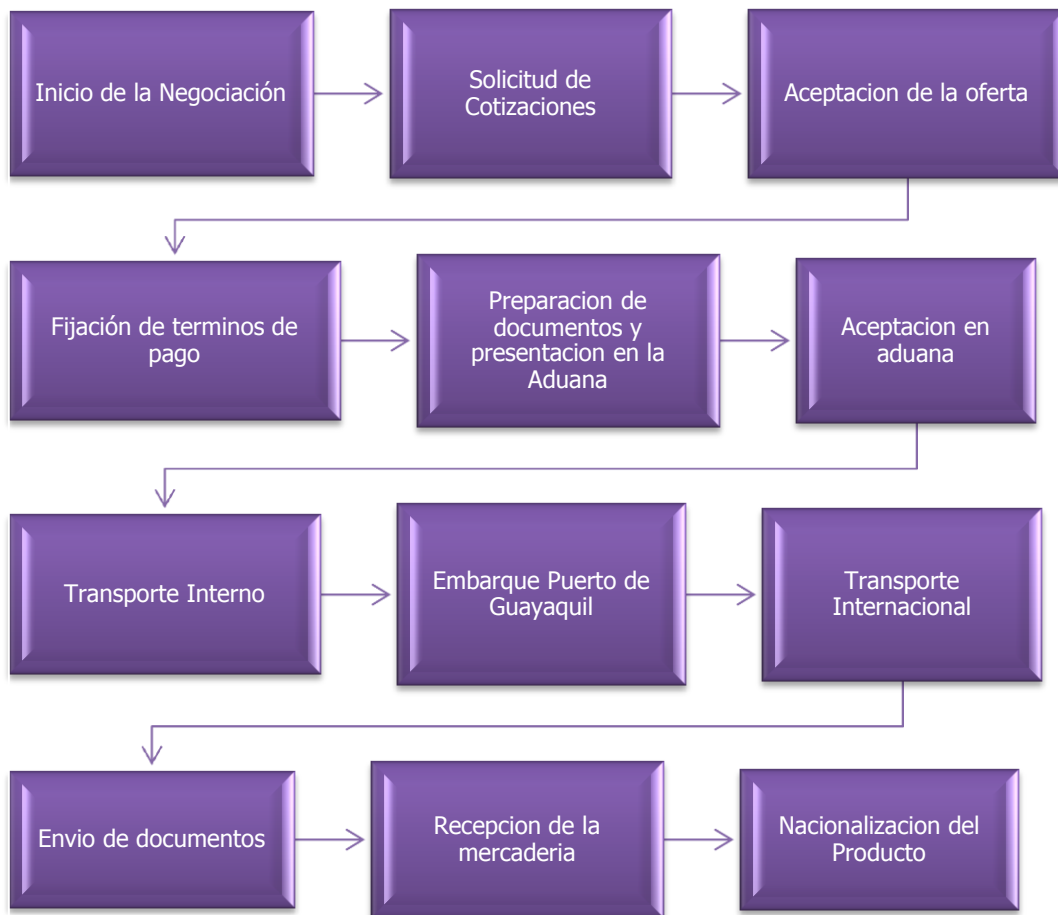
Copia de la Factura Comercial;

Copia de la Lista de Empaque;

Copias no negociables del Conocimiento de Embarque;

5.4.8 Flujoograma del Proceso de Exportación

Gráfico 13



Elaborado por: Elizabeth Mayorga

5.5 Gastos de Exportación

Para poder calcular el valor FOB se debe tomar en cuenta cada uno de los gastos en los que se incurre para el proceso de exportación.

A continuación se detallan los gastos:

- Documentos para la exportación;
- Transporte interno (hacia el puerto de embarque);

- Seguro Interno (hasta el puerto de embarque);
- Costos naviera, puerto y tasa de almacenaje;
- Trámites aduaneros;
- Manipuleo (en el puerto de embarque);
- Gastos bancarios;
- Agente Fedatario de Aduanas.

5.5.1 Documentos para la exportación.

Para el proceso de exportación se necesita la documentación mencionada anteriormente la misma que se encuentra desglosada con sus respectivos valores en el siguiente cuadro.

El registro como exportador tiene un valor de 69 + IVA, en cuanto al registro sanitario, este es un documento que tiene una validez de 5 años y la obtención del mismo corre por cuenta de ambas partes (productor – exportador).

Tabla 14

DOCUMENTOS PARA LA EXPORTACION		
Documentos	Costos por cada envío (USD)	Costo Anual 4 envíos (USD)
Registro como exportador/productor	77,28	309,12
Factura comercial	0,30	1,20
Lista de Empaque	0,25	1,00
Registro Sanitario	300,00	1200,00
TOTAL	377,83	1511,32

Fuente: Varias

Elaborado Por: Elizabeth Mayorga

5.5.2 Transporte Interno y Seguro (hacia el puerto de embarque)

El transporte interno hace referencia al traslado de las mercancías desde nuestra empresa UVIFRUT CIA LTDA hacia el puerto de Guayaquil. Los valores que serán cancelados corresponden al transporte de la mercadería y al seguro de la misma.

Tabla 15

TRANSPORTE INTERNO		
DESCRIPCION	Costos por cada envío (USD)	Costo Anual 4 envíos (USD)
Transporte interno y seguro (Bodega del exportador - puerto de Guayaquil)	500,00	2000,00
TOTAL	500,00	2000,00

Fuente: Alvame

Elaborado Por: Elizabeth Mayorga

5.5.3 Costos locales en puerto.

Se deberá cancelar los siguientes costos locales por los servicios que nos brindara la naviera desde el momento en que la mercadería entra al puerto hasta que es embarcada en el buque designado.

Tabla 16

COSTOS LOCALES – PUERTO		
Descripción	Costo por envío (USD)	Costo Anual 4 envíos (USD)
Recepción Contendor	50,00	200,00
Manipuleo	25,00	100,00
Inspección Antinarcóticos	89,00	356,00
Almacenaje de (1 - 9 días)	2,99	11,96
Sello TITADSU	10,00	40,00
TOTAL	176,99	707,96

Fuente: Investigacion Propia

Elaborado Por: Elizabeth Mayorga

5.5.4. Trámites Aduaneros

Los trámites necesarios para realizar la exportación son los siguientes:

Tabla 17

TRÁMITES ADUANEROS		
Descripción	Costo por envío (USD)	Costo Anual 4 envíos (USD)
Declaración Aduanera	0,00	0,00
Aforo	0,00	0,00
Documento de Transporte	40,00	160,00
TOTAL	40,00	160,00

Fuente: Varias

Elaborado Por: Elizabeth Mayorga

Como se mencionó anteriormente la exportación se realizará bajo el régimen 40, el mismo que se realizara electrónicamente en el nuevo portal de la Aduana ECUAPASS, que nos designara el tipo de aforo después de que el trámite haya sido recibido; así también necesitaremos el documento de transporte o conocimiento de embarque que constituye el título de propiedad de la mercadería.

5.5.5. Gastos Bancarios

Entendemos como gastos bancarios todos aquellos desembolsos efectuados por la prestación de servicios por parte de los bancos que prestan su corresponsalía bajo la autorización del Banco Central del Ecuador.

Para este proyecto utilizaremos los servicios del Banco de Pichincha.

Tabla 18

GASTOS BANCARIOS		
Descripción	Costo por envío (USD)	Costo Anual 4 envíos (USD)
Carta de Crédito Exportación	490,00	1960,00
Cobranzas enviadas al exterior	167,00	668,00
TOTAL	657,00	2628,00

Fuente:

Elaborado Por: Elizabeth Mayorga

5.5.5.1. Carta de Crédito para la Exportación

Como se indicó anteriormente la forma de pago para este proyecto será mediante una carta de crédito ya que nos permite asegurar tanto las condiciones del contrato así como el envío a tiempo de los documentos de exportación.

Tabla 19

CARTA DE CREDITO		
Descripción	Costo por envío (USD)	Costo Anual 4 envíos (USD)
Comisión Negociación 0.50% Flat (mínima \$100)	100,00	400,00
Comisión de Enmienda (por termino)	25,00	100,00
Swift Apertura	30,00	120,00
Comisión Aviso	100,00	400,00
Comisión Confirmación 0.50% Flat (mínima \$100)	100,00	400,00
Courier resto del mundo	80,00	320,00
Costo de Transferencia	55,00	220,00
TOTAL	490,00	1960,00

Fuente: Banco del Pichincha

Elaborado Por: Elizabeth Mayorga

5.5.5.2. Cobranzas enviadas al exterior

Después de que la mercadería ha sido enviada y el importador ha recibido los documentos de embarque se procederá con el pago de la carta de crédito, actividad que también genera costos que deben cubrirse.

Tabla 20

COBRANZAS ENVIADAS AL EXTERIOR		
Descripción	Costo por envío (USD)	Costo Anual 4 envíos (USD)
Comisión por Gestión de Cobranza 0.50% Flat (mínimo \$50)	82,16	328,64
Costo de Transferencia	55,00	220,00
Swift	30,00	120,00
TOTAL	167,16	668,64

Fuente: Banco del Pichincha

Elaborado Por: Elizabeth Mayorga

5.5.6. Agentes

Es necesario requerir los servicios de un agente afianzado para que realice los trámites necesarios y correspondientes para la exportación.

Tabla 21

AGENTE AFIANZADO		
Descripción	Costo por envío (USD)	Costo Anual 4 envíos (USD)
Servicios Prestados	224,00	896,00
TOTAL	224,00	896,00

Fuente: Varias

Elaborado Por: Elizabeth Mayorga

5.6 Plan de Estiba

Las uvillas deshidratadas en este proyecto de exportación serán transportados en un contenedor estándar de 20' pies, y como se mencionó anteriormente en las serán cajas de cartón corrugado y tendrán las siguientes medidas: 45 cm de ancho, 48 cm de largo y 29 cm de alto.

Por lo que para este proyecto usaremos el programa Load!, que nos ayudara a cubicar y obtener de mejor manera el número de cajas que se enviaran en este proyecto.

Gráfico 14

Packing List Item

Quantity: 504 items fit into 20' Standard Container
[other container types](#)

Description:

Shape


Width: [cm](#)

Depth: [cm](#)

Height: [cm](#)

Weight: [kg](#)

Color:

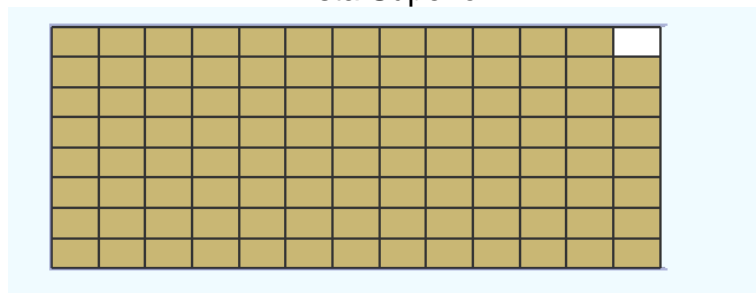


Fuente: Programa Load!

Una vez que hemos ingresados los datos necesarios en el programa obtendremos como resultado que podrían ingresar 504 cajas aproximadamente con un peso total de 12121.14 kg.

Gráfico 15

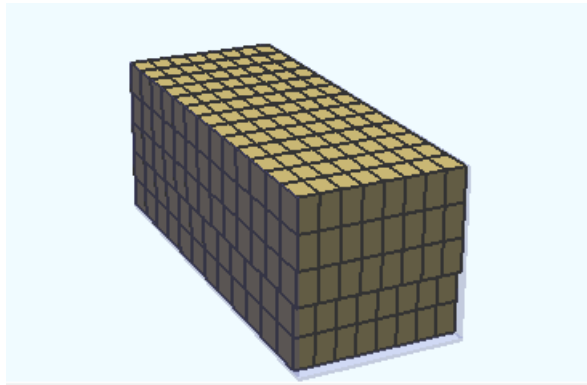
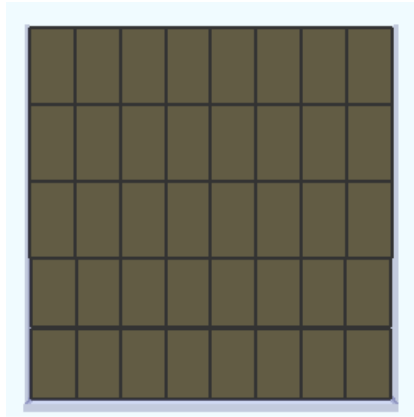
Vista Superior



Fuente: Programa Load!

Gráfico 16

Vista Frontal



Fuente: Programa Load!

5.7. Fijación del precio de exportación

La siguiente matriz nos permitirá tomar los gastos incurridos necesarios para establecer el precio FOB.

Tabla 22

PRECIO FOB		
Exportador:	Uvifrut CIA LTDA	
Destino:	Francia	
Unidad:	KG	
Cantidad por Contenedor:	12121,14	
Puerto de embarque:	Guayaquil	
Puerto de desembarque:	Le Havre	
CONCEPTO	COSTO POR ENVIO	COSTO UNITARIO
Costo Total	27508,68	0,57
Margen de ganancia (20%)	5501,74	
Precio de Venta	33010,42	
EXW	33010,42	0,68
Transporte interno (Bodega - Aduana)	500,00	
FAS	33510,42	0,69
Manipuleo	176,99	
Trámites aduaneros	40,00	
Documentos de exportación	377,83	
FOB	34105,24	0,70
Agente Afianzado	224,00	
FOB (Guayaquil)	34329,24	0,71

Elaborado Por: Elizabeth Mayorga

CAPITULO VI

INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

6.1 Definición

Una vez que se ha desarrollado el estudio de mercado, estudio técnico y establecido la logística del Comercio Exterior, se analizará con toda esta información, la inversión necesaria para que el presente proyecto funcione correctamente.

El análisis financiero, pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de operación de la planta, determinar si es viable financieramente el proyecto y si requiere el financiamiento a través de socios o de entidades financieras.⁴⁰

6.2 Objetivos del estudio de Inversiones y Financiamiento

- Analizar la información monetaria recopilada en los estudios anteriores.
- Establecer la inversión necesaria para la evaluación del proyecto.
- Determinar el tipo de financiamiento de las inversiones del proyecto.

6.3 Inversiones

Es el requerimiento de capital que va a ser necesario para la ejecución del proyecto.

Una vez que se ha definido el mercado para el proyecto, dentro de este se encuentra la posible demanda de los bienes o servicios ofertados por parte de la organización productiva, así como el tamaño del proyecto, el tipo de proceso

⁴⁰ BACA, Gabriel; Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Editorial McGraw-Hill, México, 2001. Pág. 160

productivo a implementarse, la infraestructura, maquinaria y equipos requeridos.⁴¹

En el siguiente cuadro se muestran las inversiones necesarias para llevar a cabo el proyecto y así obtener un buen rendimiento:

Tabla 23
INVERSIONES

CONCEPTO	VALOR TOTAL
Activos Fijos	158509,53
Activos Intangibles	4080,00
Capital de Trabajo	160453,60
Total Inversión	323043,13

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

6.3.1 Activos Fijos

La Inversión de Activos Fijos es fundamental ya que constituyen aquellos bienes permanentes y/o derechos exclusivos que la empresa utilizará sin restricciones en el desarrollo de sus actividades productivas⁴², los mismos que son: Terrenos, Infraestructura, Equipos de Oficina, Maquinaria y Equipos, Muebles y Enseres, Vehículos.

Todos los Activos Fijos serán de suma importancia ya que serán el proceso de transformación de las materias primas e insumos siendo el soporte para el funcionamiento normal del proyecto. Para efectos contables los activos fijos son susceptibles de depreciación, con excepción del terreno.

La inversión necesaria en activos fijos se muestra en el siguiente cuadro:

⁴¹ BARRENO Luis, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, 2005, Quito, pp.88

⁴² ZAPATA SÁNCHEZ Pedro, Contabilidad General, Segunda Edición, Mac Graw Hill, Colombia, Septiembre, 1996, pp.122

Tabla 24
ACTIVOS FIJOS

CONCEPTO	VALOR TOTAL
Terreno	28560,00
Construcciones	86853,00
Vehículo	23460,00
Maquinaria y Equipo	15300,00
Equipo de Oficina	143,31
Equipo de Computo	2284,80
Muebles y Enseres	1908,42
TOTAL	158509,53

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

En los Anexos N° 5 - 11 se muestra las respectivas cotizaciones

6.3.1.1 Terreno

En el estudio técnico, se determinó la micro localización del proyecto, razón por la cual el terreno está ubicado en el sector de la Armenia, tiene una extensión de 2000m² y cabe recalcar que cuenta con cerramiento de bloque. El terreno será adquirido a través de un contrato de compraventa que legalice la adquisición del mismo. A continuación el cuadro correspondiente:

Tabla 25
TERRENO

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Terreno Rural	m ²	2000	14,00	28000,00
			Subtotal	28000,00
			Imprevistos2%	560,00
			TOTAL	28560,00

Fuente: <http://quito.olx.com.ec> (Anexo N°5)

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

6.3.1.2 Construcciones

Es importante el análisis de la infraestructura e instalaciones necesarias para llevar a cabo el proyecto y brindar un producto de calidad, a continuación se detallan las construcciones que se realizarán:

Tabla 26
CONSTRUCCIONES

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Oficinas Administrativas	m ²	300	90,00	27000,00
Bodega	m ²	100	90,00	9000,00
Parqueadero	m ²	160	30,00	4800,00
Área de carga	m ²	100	30,00	3000,00
Área de descarga	m ²	80	90,00	7200,00
Área de selección y clasificación	m ²	120	90,00	10800,00
Área de empaque y etiquetado	m ²	120	90,00	10800,00
Área de embalaje y Mercado	m ²	120	90,00	10800,00
Guardianía		35	50,00	1750,00
			Subtotal	85150,00
			Imprevistos 2%	1703,00
			TOTAL	86853,00

Fuente: Fractal (AnexoN°6)

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

6.3.1.3 Vehículo

Para movilizar al personal de la empresa y transportar insumos o material cuando sea necesario para cualquier proceso, se adquirirá una camioneta doble cabina a diesel; la persona encargada de conducirla será el Jefe de Exportación. A continuación se especifica el costo requerido:

Tabla 27
VEHICULO

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Camioneta LUV D-MAX Diesel 4X2	Unidad	1	23000,00	23000,00
			Subtotal	23000,00
			Imprevistos 2%	460,00
			TOTAL	23460,00

Fuente: <http://www.chevrolet.com.ec> (Anexos N°7)

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

6.3.1.4 Maquinaria y Equipo

La maquinaria que se utilizará en el proceso de elaboración del producto es una máquina envasadora de productos sólidos completa (Ver Anexo N°8), razón por la cual es la única máquina que se necesitará para el desarrollo del proceso respectivo. El costo se detalla a continuación:

Tabla 28
MAQUINARIA Y EQUIPO

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Envasadora	Unidad	1	15000,00	15000,00
			Subtotal	15000,00
			Imprevistos 2%	300,00
			TOTAL	15300,00

Fuente: Maquindus S.A (Anexo N°8)

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

6.3.1.5.- Equipo de Oficina

El equipo de oficina estará constituido por todos los implementos necesarios para las operaciones que realicen los empleados de la organización. El siguiente cuadro muestra el detalle de esta inversión:

Tabla 29

EQUIPO DE OFICINA

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono	Unidad	6	8,00	48,00
Fax	Unidad	1	80,00	80,00
Calculadora	Unidad	5	2,50	12,50
			Subtotal	140,50
			Imprevistos 2%	2,81
			TOTAL	143,31

Fuente: <http://articulo.mercadolibre.com.ec> (Anexo N°9)

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

6.3.1.6 Equipo de Cómputo

Son todos aquellos equipos que nos van a permitir realizar operaciones administrativas en la empresa. A continuación el cuadro con el detalle respectivo.

Tabla 30

EQUIPO DE CÓMPUTO

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora	Unidad	5	400,00	2000,00
Impresora	Unidad	4	60,00	240,00
			Subtotal	2240,00
			Imprevistos 2%	44,80
			TOTAL	2284,80

Fuente: <http://quito.olx.com.ec> <http://articulo.mercadolibre.com.ec> (Anexo N°10) Elaborado por: Elizabeth Mayorga

6.3.1.7 Muebles y Enseres

Es necesario realizar inversión en muebles y enseres para equipar las oficinas de la empresa y de esta manera brindar todas las comodidades al personal. A continuación se muestra el detalle respectivo.

Tabla 31
MUEBLES Y ENSERES

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio Gerencial	Unidad	1	180,00	180,00
Estaciones de trabajo	Unidad	6	150,00	900,00
Sillón Gerencial	Unidad	1	75,00	75,00
Sillas de oficina	Unidad	6	39,00	234,00
Mesa de reuniones	Unidad	1	70,00	70,00
Sillas sensas	Unidad	8	25,00	200,00
Archivador de 4 gavetas	Unidad	2	75,00	150,00
Papeleras metálicas	Unidad	3	5,00	15,00
Carpetas Archivadoras	Unidad	24	0,50	12,00
Basureros	Unidad	7	5,00	35,00
			Subtotal	1871,00
			Imprevistos 2%	37,42
			TOTAL	1908,42

Fuente: <http://articulo.mercadolibre.com.ec> (Anexo N°11)

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

6.3.2 Activos Intangibles

Los activos Diferidos o intangibles son necesarios para iniciar las operaciones de la empresa ya que se entiende que es el conjunto de bienes, propiedad de la empresa necesarios para su funcionamiento y que incluyen patentes de invención, marcas, diseños comerciales o industriales, nombres comerciales, asistencia técnica, gastos pre operativos, contratos deservicio como: luz, teléfono, agua, y servicios notariales, estudios que tienden a mejorar en el presente o en el futuro el funcionamiento de la empresa, como estudios administrativos o de ingeniería, estudios de evaluación, capacitación del personal dentro y fuera de la empresa, etc.

Este tipo de activos diferidos están sujetos a amortizaciones, ya que con el uso del tiempo no baja de precio o se deprecia, por lo que el término amortización significa el cargo anual que se hace para recuperar la inversión.⁴³

⁴³ BACA URBINA Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Mc Graw Hill, México, 2001-2006, pp.203

Tabla 32

ACTIVOS INTANGIBLES

CONCEPTO	VALOR TOTAL
Constitución Legal	1500,00
Estudio y diseños definitivos	2000,00
Gastos de investigación	500,00
Subtotal	4000,00
Imprevistos 2%	80,00
TOTAL	4080,00

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

6.3.3 Capital de Trabajo

El capital de trabajo es un ciclo financiero a corto plazo de la empresa, es el tiempo promedio que pasa entre la compra de materiales y servicios y el ingreso de dinero por concepto de la venta. Este rubro constituye el conjunto de recursos necesarios en forma de activos corrientes para la operación normal del proyecto y se conforma con todos aquellos recursos que sirven para el funcionamiento del proyecto durante un ciclo productivo. Desde el punto de vista contable, este capital se define como la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante.⁴⁴

Para determinar este rubro es importante tomar en cuenta que al año se efectuarán cuatro envíos que se realizarán cada tres meses; y que el tiempo de la carta de crédito es de 30 días desde la fecha de embarque de la mercancía cuyo tránsito internacional tendrá una duración de 21 días; entonces se establece que el capital de trabajo será para tres meses, es decir el tiempo en el que recibiremos el pago por concepto de la venta; razón por la cual se ha considerado el Valor Trimestral para los cálculos respectivos.

A continuación se detallan todos los rubros que se incluyen dentro del capital de trabajo:

⁴⁴ BACA, Gabriel; Evaluación de Proyectos; Quinta Edición, Editorial McGraw-Hill, México, 2001. Pág. 168

Tabla 33**CAPITAL DE TRABAJO**

CONCEPTO	VALOR ANUAL	VALOR TRIMESTRAL
Materiales Directos	74181,38	18545,34
Mano de Obra Directa	5067,15	1266,79
Materiales Indirectos	2796,60	699,15
Mano de Obra Indirecta	12103,01	3025,75
Seguros	3524,91	881,23
Gastos de Administración	52140,65	13035,16
Gastos Generales	2374,56	593,64
Gastos de Ventas	8265,35	2066,34
TOTAL	160453,60	40113,40

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

6.4 Financiamiento del Proyecto

El financiamiento tiene como objetivo proporcionar los fondos necesarios para llevar a cabo un proyecto específico. En nuestro caso, el monto total de la inversión asciende a la cantidad de \$ 323043,13; para financiar una parte de la inversión total se lo conseguirá del aporte económico de cinco accionistas y el resto de un préstamo a una institución financiera.

Para conseguir los recursos ajenos, se escogió realizar un crédito 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; la tasa de interés de la CFN es del 9.75%,⁴⁵ la misma que la utilizaremos para los cálculos correspondientes. Todas las condiciones de este tipo de préstamo se muestran en el Anexo N°12.

⁴⁵ http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=839&Itemid=541

6.4.1 Estructura de la deuda

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

El criterio para escoger la fuente de financiamiento de cada grupo de activo debe estar de acuerdo a las exigencias de las entidades financieras y se propone financiar con recursos ajenos los activos que pueden estar sujetos a prenda o hipoteca y los restantes financiar con recursos propios.⁴⁶

A continuación se muestra el cuadro de fuentes y usos en el que se estableció los porcentajes de cobertura tanto de recursos propios como ajenos:

Tabla 34
FUENTES Y USOS

RUBROS DE INVERSION	USO DE FONDOS	FUENTES DE FINANCIAMIENTO			
		RECURSOS PROPIOS		PRESTAMO	
		%	VALOR	%	VALOR
Activos Fijos					
Terreno	28560,00	30	8568,00	70	19992,00
Construcción	86853,00	30	26055,90	70	60797,10
Vehículo	23460,00	30	7038,00	70	16422,00
Maquinaria y Equipo	15300,00	30	4590,00	70	10710,00
Equipo de Oficina	143,31	30	42,99	70	100,32
Equipo de Computo	2284,80	30	685,44	70	1599,36
Muebles y Enseres	1908,42	30	572,53	70	1335,89
Activos Intangibles					
Constitución Legal	1500,00	100	1500,00		
Estudios y diseños definitivos	2000,00	100	2000,00		
Gastos de investigación	580,00	100	580,00		
Capital de Trabajo	160.453,60	100	160453,60		
TOTAL	323043,13		212086,45		110956,67

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

El valor del préstamo es \$110956,67 debido a que en este caso la Corporación Financiera Nacional solo concede el crédito del 70% del valor de los Activos Fijos porque pide una garantía del 125%, por lo tanto la diferencia de

⁴⁶ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de proyectos; Primera Edición; Ecuador, 2005. Pág. 40

\$47552.86 será sumada al valor del Aporte Económico de los Socios que dará un resultado de \$212.086,45.

Una vez que se ha determinado el porcentaje que será cubierto por los socios que son cinco, se determina que cada uno de ellos dará un aporte de \$42.417,29; lo cual se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 35
APORTE ECONOMICO DE ACCIONISTAS

ACCIONISTA	CAPITAL	%PATICIPACION
N° 1	42.417,29	20%
N° 2	42.417,29	20%
N° 3	42.417,29	20%
N° 4	42.417,29	20%
N° 5	42.417,29	20%
TOTAL	212.086,45	100%

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

6.4.2 Amortización de la Deuda

El monto total del préstamo asciende \$110956,67 y se lo hará a 5 años plazo con una tasa de interés del 9.75% anual. El porcentaje de la inversión proveniente de préstamos se convierte en un pasivo o deuda a largo plazo que incluyen intereses por la utilización de dichos recursos financieros, la amortización de la deuda del proyecto se la determina mediante una tabla de amortización.

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

$$Dividendos = K \left[\frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right]$$

Donde: K 110956,67

i = 0,04875 % semestral

n = 10 semestres

El cálculo de los dividendos es el siguiente:

$$\text{Dividendos} = K \left[\frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right]$$

$$\text{Dividendos} = 14282,30$$

Tabla 36

TABLA DE AMORTIZACION

SEMESTRES	SALDO DEL CAPITAL	AMORTIZACIÓN DEL CAPITAL	INTERES SEMESTRAL	DIVIDENDO FIJO	PAGO ANUAL INTERES	AMORTIZACION ANUAL
	110.956,67	-	-	-	-	-
1	102083,51	8873,16	5409,14	14282,30		
2	92777,78	9305,73	4976,57	14282,30	10385,71	18178,89
3	83018,40	9759,38	4522,92	14282,30		
4	72783,25	10235,15	4047,15	14282,30	8570,06	19994,53
5	62049,13	10734,12	3548,18	14282,30		
6	50791,73	11257,40	3024,90	14282,30	6573,08	21991,52
7	38985,52	11806,20	2476,10	14282,30		
8	26603,77	12381,76	1900,54	14282,30	4376,64	24187,96
9	13618,40	12985,37	1296,93	14282,30		
10	0,00	13618,40	663,90	14282,30	1960,83	26603,77
TOTAL	-	232838,97	31866,32		31866,32	110956,67

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

CAPITULO VII

COSTOS, GASTOS E INGRESOS

En este capítulo analizaremos de todos y cada uno de los gastos y costos que se tiene que incurrir para la puesta en marcha del proyecto, asimismo los ingresos que se obtendrán luego de las actividades propias del proyecto.

7.1 Objetivos del estudio de Costos, Gastos E Ingresos

- Establecer los costos y gastos que se incurrirán en el proyecto.
- Determinar los ingresos que se obtendrán con la comercialización del producto.
- Obtener la información necesaria para realizar la correcta evaluación financiera.

7.2 Costos

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.⁴⁷ Costos son aquellos egresos o desembolsos que nos permiten producir algo, cuya característica principal es convertirse en un elemento inventariable.

⁴⁷ BACA, Gabriel; Evaluación de Proyectos; Quinta Edición, Editorial McGraw-Hill, México, 2001. Pág. 161

7.2.1 Costos de Producción

Los costos de producción comprenden los costos resultantes del proceso transformador del proyecto y se dividen en:

7.2.1.1 Costos Directos

Son aquellos que en la elaboración de un producto son medibles y cargables a una unidad identificada. Los costos directos comprenden los materiales directos y la mano de obra directa.

Tabla 37
COSTOS DIRECTOS

CONCEPTO	VALOR ANUAL	VALOR TRIMESTRAL
Materiales Directos	74181,38	18545,34
Mano de Obra Directa	5067,15	1266,79
TOTAL	79248,53	19812,13

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

7.2.1.1.1 Materiales Directos

Constituyen la parte principal del proceso, en nuestro caso el único material directo que se utilizará en el proyecto, son las uvillas deshidratadas que serán entregadas directamente por nuestro proveedor ; para posteriormente ser envasadas, embaladas, contenedorizadas y exportadas. Hemos tomado la cantidad de las uvillas deshidratadas de la cantidad por kilo que nos genero el programa load (ver pagina 75), adicional a esto el precio fue entregado por la empresa que será nuestro proveedor directo.

En el Anexo N° 13 se muestra la cotización del proveedor "SOLRAM".

A continuación la tabla correspondiente muestra lo mencionado anteriormente:

Tabla 38

MATERIALES DIRECTOS

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR POR ENVIO	VALOR ANUAL	VALOR TRIMESTRAL
Uvilla deshidratada	Kg.	12121,14	1,50	18181,71	72726,84	18181,71
				Subtotal	72726,84	18181,71
				Imprevistos 2%	1454,54	363,63
				TOTAL	74181,38	18545,34

Fuente: Solram (Anexo N°13)

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

7.2.1.1.2 Mano de Obra Directa

Es el esfuerzo humano necesario para transformar los materiales directos en producto terminado; en nuestro caso la mano de obra directa estará conformada por doce obreros quienes se encargarán de realizar todos los procesos necesarios para preparar el producto hasta el momento en que se encuentre listo para la exportación.

En el Anexo N° 14 corresponde al Rol de Pagos de todo el Personal que trabajará en la empresa; el costo salarial que percibe cada trabajador incluye las prestaciones sociales y los beneficios de ley correspondientes. La siguiente tabla presenta el resumen respectivo para la Mano de Obra Directa:

Tabla 39
MANO DE OBRA DIRECTA

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT.	VALOR MENSUAL	VALOR AÑO 1	VALOR TRIMESTRE
Obreros	Personas	12	413,98	4967,80	1241,95
			Subtotal	4967,80	1241,95
			Imprevisto 2%	99,36	24,84
			TOTAL	5067,15	1266,79

Fuente: Rol de Pagos (Anexo N°14)

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

7.2.1.2 Costos Indirectos de Fabricación

Son todos los egresos adicionales en que se incurren para la obtención del producto, pero que por su naturaleza no se pueden cargar a una unidad de producción definida. En nuestro caso estos costos están conformados por: materiales indirectos, mano de obra indirecta, mantenimiento y reparación y seguros.

Tabla 40
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION

CONCEPTO	VALOR ANUAL	VALOR TRIMESTRAL
Materiales Indirectos	2796,60	699,15
Mano de Obra Indirecta	12103,01	3025,75
Seguros	3524,91	881,23
TOTAL	18424,51	4606,13

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

7.2.1.2.1 Materiales Indirectos

Comprenden aquellos materiales que intervendrán en el proceso hasta que el producto se encuentre listo para la exportación; es decir el empaque del producto y las cajas de cartón; estos materiales los obtendremos directamente de las empresas Multiempaques y Cartonera Pichincha respectivamente, cuyas

cotizaciones se pueden observar en el Anexo N°15 y con las cuales se detalla los costos por este concepto en la siguiente tabla:

Tabla 41
MATERIALES INDIRECTOS

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR POR ENVIO	VALOR ANUAL	VALOR TRIMESTRAL
Envases (fundas de plástico)	Unidad	48384,00	0,01	483,84	1935,36	483,84
Cajas de Cartón	Unidad	504,00	0,40	201,60	806,40	201,60
				Subtotal	2741,76	685,44
				Imprevistos 2%	54,84	13,71
				TOTAL	2796,60	699,15

Fuente: Multiempaques- Cartonera de Pichincha (Anexo N°15)

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

7.2.1.2.2 Mano de Obra Indirecta

En nuestro caso, la mano de obra indirecta la conforma el jefe de exportación, ya que será el responsable de la supervisión durante todo el proceso; y, la persona encargada del almacenamiento del producto listo para ser despachado, es decir el bodeguero. A continuación la tabla correspondiente:

Tabla 42
MANO DE OBRA INDIRECTA

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL	VALOR TRIMESTRAL
Jefe de Exportación	personas	1,00	574,83	6897,90	1724,48
Bodeguero	personas	1,00	413,98	4967,80	1241,95
			Subtotal	11865,70	2966,42
			Imprevistos 2%	237,31	59,33
			TOTAL	12103,01	3025,75

Fuente: Rol de Pagos (Anexo N°14)

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

7.2.1.2.3 Seguros

Los seguros comprenden los pagos de las pólizas anuales de protección de las instalaciones y equipos de la empresa. Los porcentajes utilizados para el cálculo de los seguros son un promedio de los porcentajes sugeridos por las empresas aseguradoras.

A continuación se muestra la tabla correspondiente:

Tabla 43
SEGUROS

CONCEPTO	VALOR	%	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL	VALOR TRIMESTRAL
Construcciones	86853,00	2	1737,06	144,76	1737,06	434,27
Maquinaria y Equipo	15300,00	3	459,00	38,25	459,00	114,75
Vehículos	23460,00	5	1173,00	97,75	1173,00	293,25
Equipo de Oficina	143,31	2	2,87	0,24	2,87	0,72
Equipo de Computo	2284,80	2	45,70	3,81	45,70	11,42
Muebles y Enseres	1908,42	2	38,17	3,18	38,17	9,54
				Subtotal	3455,79	863,95
				Imprevistos 2%	69,12	17,28
				TOTAL	3524,91	881,23

Fuente: Investigación Propia (Anexo N°16)

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

En el Anexo N°16 podemos apreciar el cálculo de los seguros para cada uno de los activos fijos y la proyección de los mismos para los siguientes diez años

7.2.2 Depreciaciones y Amortizaciones

Las depreciaciones y amortizaciones son rubros que corresponden a un gasto 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.⁴⁸

⁴⁸ BARRENO, Luis; Manual de formulación y Evaluación de proyectos, Primera Edición, Ecuador, 2005. Pág. 99

Depreciación es el valor que pierde un bien o los activos fijos con el pasar de los años, como la maquinaria, las construcciones, equipo de oficina, etc., por consiguiente tiene una incidencia indirecta en el flujo de caja mediante una disminución de la base imponible, lo que permite una reducción en el pago de impuestos.

De igual forma que la depreciación, la amortización es un costo generado por la inversión en activos intangibles o diferidos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Para el cálculo de las depreciaciones y amortizaciones se utilizó el método de la línea recta, con los porcentajes de depreciación establecidos contablemente:

$$DA = \frac{Valor}{Vida Util}$$

A continuación se muestran las depreciaciones y amortizaciones correspondientes:

Tabla 44
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

CONCEPTO	INVERSION	VIDA UTIL	%	VALOR TOTAL
Depreciación Línea Recta				
Construcciones	86853,00	20	5%	4342,65
Maquinaria y Equipo	15300,00	10	10%	1530,00
Vehículos	23460,00	5	20%	4692,00
Equipo de Oficina	143,31	5	20%	28,66
Equipo de Computo	2284,80	3	33,33%	761,52
Muebles y Enseres	1908,42	10	10%	190,84
Total Depreciación				11545,68
Amortización				
Activos diferidos	4080,00	5		816,00
Total Amortización				
TOTAL				816,00

Fuente: Investigación Propia (Anexo N°17)

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

En el Anexo N°17 podemos apreciar la proyección de las depreciaciones y amortizaciones de cada uno de los activos fijos de nuestra compañía para los siguientes diez años. La depreciación del equipo de cómputo y el equipo de oficina consta para los diez años debido a su respectiva renovación cuando se acabe su vida útil.

7.2.3 Gastos Administrativos y Generales

Los gastos son egresos que realiza la empresa en administración y ventas para efectuar la planificación, organización, promoción y venta del producto. Los gastos administrativos constituyen los valores con relación a sueldos incluidos los beneficios de ley que cada uno de los trabajadores del área administrativa perciben.

Dentro de los gastos generales tenemos el pago de servicios básicos, la compra suministros de oficina y suministros de aseo. En la siguiente tabla se muestra las remuneraciones del personal administrativo y los gastos generales:

Tabla 45

GASTOS ADMISNITRATIVOS Y GENERALES

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL	VALOR TRIMESTRE
Gastos Administrativos					
Gerente General	Personas	1	879,45	10553,40	2638,35
Secretaria	Personas	1	413,98	4967,80	1241,95
Contador	Personas	1	413,98	4967,80	1241,95
Jefe de Comercialización	Personas	1	574,83	6897,90	1724,48
Jefe de Compras	Personas	1	574,83	6897,90	1724,48
Jefe financiero	Personas	1	574,83	6897,90	1724,48
Guardia	Personas	1	413,98	4967,80	1241,95
Persona de limpieza	Personas	1	413,98	4967,80	1241,95
			Subtotal	51118,28	12779,57
			Imprevistos 2%	1022,37	255,59
			TOTAL	52140,65	13035,16
Gastos Generales					
Consumo Energía Eléctrica	Mensual	1	75,00	900,00	225,00
Consumo de Agua Potable	Mensual	1	40,00	480,00	120,00
Consumo de Teléfono	Mensual	1	39,00	468,00	117,00
Suministros de Oficina	Mensual	1	25,00	300,00	75,00
Material de Limpieza	Mensual	1	15,00	180,00	45,00
			Subtotal	2328,00	582,00
			Imprevisto 2%	46,56	11,64
			TOTAL	2374,56	593,64

Fuente: Rol de Pagos (Anexo N°14)

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

7.2.4 Gastos de Ventas

En cuanto a los gastos de ventas son todos los desembolsos necesarios que se incurren para que nuestro producto llegue a tiempo a nuestro mercado objetivo que es Francia.

Estos costos se los obtuvo tomando en cuenta que los términos de negociación son FOB (Free on Board).

Tabla 46

GASTOS DE VENTAS

CONCEPTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANT	VALOR POR ENVIO	VALOR ANUAL	VALOR TRIMESTRAL
Publicidad y Propaganda	Mensual	4	50,00	200,00	50,00
Documentos de exportación	Contenedores	4	377,83	1511,32	377,83
Transporte Interno	Contenedores	4	500,00	2000,00	500,00
Trámites Aduaneros	Contenedores	4	40,00	160,00	40,00
Manipuleo en el puerto de embarque	Contenedores	4	176,99	707,96	176,99
Gastos Bancarios (Carta de Crédito)	Contenedores	4	657,00	2628,00	657,00
Agente Afianzado de la Aduana	Contenedores	4	224,00	896,00	224,00
			Subtotal	8103,28	2025,82
			Imprevistos 2%	162,07	40,52
			TOTAL	8265,35	2066,34

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

7.2.5 Gastos Financieros

Son aquellos que se originan por la actividad encaminada a financiar las inversiones con recursos externos, especialmente los requerimientos crediticios indispensables para la financiación del costo total del proyecto.

Para el presente proyecto, los gastos financieros están constituidos por los pagos de los intereses que se efectuarán en forma semestral durante los cinco años de plazo del préstamo correspondiente.

En la Tabla N°37 que corresponde a la tabla de amortización de la deuda adquirida con la Corporación Financiera Nacional podemos observar los respectivos pagos por dichos intereses.

7.3 Clasificación de los Costos

Los costos y gastos constituyen los egresos que la empresa tendrá en la operación de sus actividades, éstos se han dividido en costos fijos y costos variables, los cuales se visibilizan anualmente en el **Anexo N°18**

Los costos fijos son aquellos que se encuentran siempre presentes independientemente de que exista o no producción. Se denominan así a aquellos costos que permanecen constantes en diferentes niveles de producción y ventas, dentro de ciertos límites de capacidad y tiempo. A este tipo de costos hay que aprovecharlos para lograr la eficiencia, es decir lograr la maximización de los recursos para cumplir con la función operativa.

Los costos variables son aquellos que tienden a fluctuar en proporción al volumen total de la producción, de venta de artículos o la prestación de un servicio, se incurren debido a la actividad de la empresa. Son aquellos cuya magnitud fluctúa en razón directa o casi directamente proporcional a los cambios registrados en los volúmenes de producción o venta.

Cabe mencionar que también existen costos semifijos o semivARIABLES que son aquellos que tienen una parte de fijos y una parte de variables al considerar la naturaleza en sí de los mismos.

7.4 Costos Totales del Proyecto y Proyección de los mismos

Los costos totales del proyecto fueron calculados tomando en cuenta la tasa de inflación actual del Ecuador, la misma que según datos oficiales del Instituto

Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) se ubica en 5,09 % a enero de 2013,⁴⁹ en el Anexo N°18 podemos observar los costos con dicho incremento. Los costos fijos aumentan cada año según el incremento de la inflación de nuestro país, para el desarrollo del presente proyecto, la tasa de inflación la hemos considerado constante ya que es muy difícil determinar los índices inflacionarios para la próxima década debido a las variaciones que ha tenido la inflación en los últimos años.

A continuación se muestra la tabla en la cual se encuentran los costos y gastos con inflación de cada año; la proyección de estos costos nos permitirá conocer el comportamiento de nuestros egresos durante el período correspondiente y de esta manera hacer más real la percepción del proyecto:

⁴⁹ <http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/238227-la-inflacion-anual-suba-al-5-09-por-ciento/>

Tabla 47
COSTOS TOTALES DEL PROYECTO

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Materiales Directos	74181,38	77957,21	81925,23	86095,23	90477,47	95082,78	99922,49	105008,54	110353,48	115970,47
Mano de Obra Directa	5067,15	5325,07	5596,12	5880,96	6180,30	6494,88	6825,47	7172,88	7537,98	7921,66
Materiales Indirectos	2796,60	2938,94	3088,53	3245,74	3410,95	3584,57	3767,02	3958,76	4160,26	4372,02
Mano de Obra Indirecta	12103,01	12719,05	13366,45	14046,81	14761,79	15513,16	16302,78	17132,59	18004,64	18921,08
Seguros	3524,91	3704,32	3892,87	4091,02	4299,25	4518,09	4748,06	4989,73	5243,71	5510,62
Depreciaciones	11545,68	19342,63	19342,63	19342,63	19342,63	19342,63	19342,63	19342,63	19342,63	19342,63
Amortizaciones	816,00	1264,80	1264,80	1264,80	1264,80					
Total Costos de Producción	110034,72	123252,03	128476,64	133967,18	139737,19	144536,10	150908,44	157605,14	164642,71	172038,48
Gastos Administrativos	52140,65	54794,61	57583,65	60514,66	63594,86	66831,84	70233,58	73808,47	77565,32	81513,39
Gastos Generales	2374,56	2495,43	2622,44	2755,92	2896,20	3043,62	3198,54	3361,34	3532,44	3712,24
Gastos de Ventas	8265,35	8686,05	9128,17	9592,80	10081,07	10594,20	11133,44	11700,13	12295,67	12921,52
Gastos Financiero	10385,71	8570,06	6573,08	4376,64	1960,83					
TOTAL COSTOS	183200,98	197798,18	204383,98	211207,20	218270,15	225005,75	235474,00	246475,09	258036,13	270185,63

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

7.5 Ingresos del Proyecto

Los ingresos monetarios son provenientes de la actividad comercial del proyecto, sean estos por la venta de un producto y/o servicio, en un período determinado; el volumen de venta está fijado por la cantidad vendida y el precio de comercialización.

En un proyecto los ingresos están representados por el dinero recibido por concepto de las ventas del producto o la prestación del servicio.⁵⁰

Los ingresos del proyecto están directamente relacionados con la demanda y oferta total que se determinó en el estudio de mercado. La tabla de ingresos del proyecto se elaboró basándose en los Costos Totales (Tabla N° 49) y el volumen de exportaciones en unidades, proyectadas para el período de evaluación del proyecto (Tabla N°11). El costo unitario se lo obtuvo dividiendo los costos totales para el número de unidades a ser exportadas; obteniendo de esta manera el precio venta, mismo que se le multiplicó nuevamente por el número de productos para conocer así los ingresos reales del proyecto.

Para el cálculo de los ingresos de venta se ha tomado una utilidad del 15% del costo del producto, el siguiente cuadro contiene el Presupuesto de Ingresos con inflación para el presente proyecto proyectado para los 10 años de duración programados.

A continuación podemos observar la tabla que muestra los ingresos del proyecto y la proyección de los mismos para los 10 años de evaluación del proyecto:

⁵⁰ MIRANDA, Juan; Gestión de Proyectos; Quinta Edición, MM Editores, Colombia, 2005, Pág. 191

Tabla 48
Ingresos del Proyecto

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Costos Totales	183200,98	197798,18	204383,98	211207,20	218270,15	225005,75	235474,00	246475,09	258036,13	270185,63
Unidades a Exportar	200652,00	201651,00	202649,00	203687,00	204685,00	205723,00	206761,00	207799,00	208837,00	209995,00
Costo Unitario	0,91	0,98	1,01	1,04	1,07	1,09	1,14	1,19	1,24	1,29
Precio de venta	1,60	1,66	1,73	1,80	1,87	1,94	2,02	2,10	2,19	2,27
Total Ingresos	320601,72	335085,84	350213,99	366088,16	382597,15	399918,87	418014,18	436917,24	456663,72	477563,76

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

CAPITULO VIII

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

En este capítulo se desarrollará la evaluación financiera como su nombre lo indica se realizará a través de los diferentes instrumentos de medición como es el estado de Situación Inicial, estado de resultados, flujo de caja, y los indicadores financieros como son el valor actual Neto, Tasa interna de Retorno, Periodo de recuperación de la Inversión, y el Punto de Equilibrio.

La evaluación financiera es aquella que toma en consideración la manera como se obtengan y se paguen los recursos financieros necesarios para el proyecto, sin considerar el modo como se distribuyen las utilidades que genera.

8.1 Objetivos de la evaluación Económica y Financiera

- Elaborar los instrumentos de evaluación contables y financieros
- Determinar los indicadores de evaluación que nos permitan valorar los beneficios del proyecto
- Establecer las bondades de la decisión que tomará el inversionista al asignar sus recursos en el proyecto.

8.2 Instrumentos de Evaluación

Los instrumentos contables y financieros para realizar la evaluación del presente proyecto se detallan a continuación:

- Estado de Situación Inicial
- Estado de Resultados Proyectados
- Flujo de Caja

8.2.1 Estado de situación inicial

El Estado de Situación Inicial no es otra cosa que un cuadro organizado de valores que muestran la situación financiera de la empresa u organización al inicio de las actividades operacionales.⁵¹

El estado de situación inicial presenta de manera ordenada y sistemática las cuentas de activo, pasivo y patrimonio.⁵²

En el presente proyecto los activos se componen de: Activo Corriente que está conformado por el capital de trabajo que es la cuenta Caja/Bancos con \$160.453,60 este valor refleja la liquidez de la compañía; también tenemos la sumatoria de los Activos Fijos y Activos Intangibles que asciende a \$162.589,53; finalmente obtenemos el total de activos con un valor de \$323.043,13.

En los pasivos se encuentra el Pasivo a largo plazo en el cual se ubica el préstamo realizado para financiar parte de la inversión inicial, valor que equivale a \$110.956,67 Finalmente, se incluyeron los recursos propios que están representados por las aportaciones de los socios de la compañía y que se registran en la cuenta del patrimonio y este valor corresponde a \$212086,45 el mismo que sumado con el pasivo total da un valor de \$323.043,13.

Analizando lo anterior, la situación inicial de nuestra compañía refleja un equilibrio entre el activo, pasivo y patrimonio cuando entra en operación con un valor de \$323.043,13. A continuación la tabla correspondiente:

⁵¹ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Ecuador, 2005. Pág. 105

⁵² ZAPATA, Pedro; Contabilidad General, Editorial McGraw-Hill, Colombia, 2003. Pág. 72

Tabla 49

ESTADO DE SITUACION INICIAL

Estado de Situación Inicial						
Uvifruit Cia Ltda.						
ACTIVOS				PASIVOS		
Activo Corriente			160.453,60	Pasivos a Largo Plazo		110.956,67
Caja- Bancos		160.453,60		Préstamo Bancario	110.956,67	
Activo Fijo			158.509,53	TOTAL PASIVOS		110.956,67
Terreno		28.560,00				
Construcciones		86.853,00				
Vehículo		23.460,00		PATRIMONIO		212086,45
Maquinaria y Equipo		15.300,00		Capital Social	212086,45	
Equipo de Oficina		143,31		TOTAL PATRIMONIO		212086,45
Equipo de Computo		2.284,80				
Muebles y Enseres		1.908,42				
Activos Intangibles			4.080,00			
TOTAL ACTIVO			323.043,13	TOTAL PASIVO +PATRIMONIO		323.043,13
		Gerente		Contador		

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

8.2.2 Estado de resultados

El estado de resultados muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, ya sea ganancia o pérdida.⁵³

Otro de los instrumentos de evaluación es el Estado de Resultados, el cual refleja el beneficio o la pérdida real de la operación del proyecto al final de un período determinado.⁵⁴

Este instrumento tiene como fin proporcionar un resumen financiero restando de los ingresos todos los costos, gastos e impuestos que incidirán directamente en la evaluación financiera del proyecto, además este estado muestra las operaciones y los ingresos generados, de esta manera se determina la efectividad económica del proyecto.

⁵³ Ibídem. Pág. 71

⁵⁴ BARRENO, Luis; Manual de Formulación de proyectos; Primera Edición; Ecuador, 2005. Pág. 105

Para elaborar el Estado de Resultados hay que analizar los costos totales y los ingresos proyectados para los diez años de duración del período de evaluación del proyecto, con lo cual se obtendrá la utilidad bruta, a la que se le descuenta los gastos del proyecto hasta obtener la utilidad antes del reparto. Se debe tomar en cuenta que entre los beneficiarios de la utilidad están los trabajadores de la compañía con el 15% sobre la utilidad antes del reparto, después de lo cual nos da la utilidad antes del pago de impuestos que corresponde al 22% de impuesto a la renta; obteniendo finalmente la utilidad neta del ejercicio, misma que se repartirá entre los socios de la compañía.

El Estado de Resultados de nuestra compañía como se muestra en la siguiente tabla, muestra un crecimiento durante todos los años del período de evaluación obteniendo en el primer año una utilidad neta de **\$82.900,90** la misma que no es una cantidad grande pero va ascendiendo hasta llegar al año diez con una utilidad neta del proyecto representativa que corresponde a **\$168667,84** demostrando así la rentabilidad económica que tiene el presente proyecto.

Se presenta a continuación el cuadro del Estado de Resultados proyectado para diez años:

Tabla 50
UVIFRUIT CÍA. LTDA.
ESTADO DE RESULTADOS

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos por ventas	320601,72	335085,84	350213,99	366088,16	382597,15	399918,87	418014,18	436917,24	456663,72	477563,76
(-) Costos de Producción	-110034,72	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		123252,03	128476,64	133967,18	139737,19	144536,10	150908,44	157605,14	164642,71	172038,48
Utilidad Bruta Ventas	210567,00	211833,81	221737,36	232120,98	242859,96	255382,78	267105,73	279312,10	292021,02	305525,28
(-) Gastos Administrativos	-52140,65	-54794,61	-57583,65	-60514,66	-63594,86	-66831,84	-70233,58	-73808,47	-77565,32	-81513,39
(-) Gastos Generales	-2374,56	-2495,43	-2622,44	-2755,92	-2896,20	-3043,62	-3198,54	-3361,34	-3532,44	-3712,24
(-) Gastos de Ventas	-8265,35	-8686,05	-9128,17	-9592,80	-10081,07	-10594,20	-11133,44	-11700,13	-12295,67	-12921,52
(-) Depreciación	-11545,68	-19342,63	-19342,63	-19342,63	-19342,63	-19342,63	-19342,63	-19342,63	-19342,63	-19342,63
(-) Amortización	-816,00	-1264,80	-1264,80	-1264,80	-1264,80					
Utilidad Operacional	135424,77	125250,29	131795,66	138650,17	145680,40	155570,49	163197,55	171099,52	179284,97	188035,50
(-) Gastos Financieros	-10385,71	-8570,06	-6573,08	-4376,64	-1960,83	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad antes de reparto	125039,06	116680,23	125222,58	134273,53	143719,57	155570,49	163197,55	171099,52	179284,97	188035,50
(-) 15% Reparto utilidades	-18755,86	-17502,03	-18783,39	-20141,03	-21557,93	-23335,57	-24479,63	-25664,93	-26892,74	-28205,33
Utilidad antes impuesto	106283,20	134182,26	144005,97	154414,55	165277,50	178906,07	187677,18	196764,45	206177,71	216240,83
(-) 22% Impuesto Renta	-23382,30	-29520,10	-31681,31	-33971,20	-36361,05	-39359,34	-41288,98	-43288,18	-45359,10	-47572,98
Utilidad NETA	82900,90	104662,17	112324,65	120443,35	128916,45	139546,73	146388,20	153476,27	160818,61	168667,84

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

8.2.3 Flujo Neto de Caja

El flujo de caja representa la previsión, el control o el registro del movimiento del recurso financiero, (entradas y salidas de efectivo).⁵⁵

El flujo de caja es un esquema que representa en forma orgánica y sistemática cada una de las erogaciones e ingresos líquidos registrados período por período durante el horizonte previsto del proyecto.⁵⁶

El flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto puesto que de los resultados de éste se realiza la evaluación del proyecto y consiste en la estimación de los fondos de efectivo que genera el proyecto a lo largo del tiempo. También podemos analizar la capacidad de pago de la empresa, los requerimientos del crédito, así como las amortizaciones, las aportaciones de capital, de esta manera se comprende que este flujo de caja se formula con las estimaciones de fondos disponibles.

Este informe representa un resumen de los ingresos y egresos realizados durante varios períodos de un proyecto en términos monetarios, con el fin de determinar las medidas de rentabilidad, tales como el valor actual neto (VAN), el periodo de recuperación del capital de inversión, la tasa interna de retorno (TIR).

⁵⁵ GARCÍA, Gari; Guía para crear su propia empresa. Pág.111

⁵⁶ MIRANDA, Juan; Gestión de Proyectos, Quinta Edición, MM Editores, Colombia, 2005. Pág. 218

Tabla 51
Flujo de Caja

pñ	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
	-323,043.13										
Ingresos por ventas		320,601.72	335,085.84	350,213.99	366,088.16	382,597.15	399,918.87	418,014.18	436,917.24	456,663.72	477,563.76
(-) Costos de Producción		-110,034.72	-123,252.03	-128,476.64	-133,967.18	-139,737.19	-144,536.10	-150,908.44	-157,605.14	-164,642.71	-172,038.48
Utilidad Bruta Ventas		210,567.00	211,833.81	221,737.36	232,120.98	242,859.96	255,382.78	267,105.73	279,312.10	292,021.02	305,525.28
(-) Gastos Administrativos		-52,140.65	-54,794.61	-57,583.65	-60,514.66	-63,594.86	-66,831.84	-70,233.58	-73,808.47	-77,565.32	-81,513.39
(-) Gastos Generales		-2,374.56	-2,495.43	-2,622.44	-2,755.92	-2,896.20	-3,043.62	-3,198.54	-3,361.34	-3,532.44	-3,712.24
(-) Gastos de Ventas		-8,265.35	-8,686.05	-9,128.17	-9,592.80	-10,081.07	-10,594.20	-11,133.44	-11,700.13	-12,295.67	-12,921.52
Utilidad Operacional		147,786.45	145,857.72	152,403.09	159,257.60	166,287.83	174,913.12	182,540.18	190,442.15	198,627.60	207,378.13
(-) Gastos Financieros		-10,385.71	-8,570.06	-6,573.08	-4,376.64	-1,960.83	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Utilidad antes de reparto		137,400.74	137,287.66	145,830.01	154,880.96	164,327.00	174,913.12	182,540.18	190,442.15	198,627.60	207,378.13
(-) 15% Reparto utilidades		-20,610.11	-20,593.15	-21,874.50	-23,232.14	-24,649.05	-26,236.97	-27,381.03	-28,566.32	-29,794.14	-31,106.72
Utilidad antes impuesto		116,790.63	157,880.81	167,704.51	178,113.10	188,976.05	201,150.09	209,921.21	219,008.48	228,421.73	238,484.85
(-) 22% Impuesto Renta		-25,693.94	-34,733.78	-36,894.99	-39,184.88	-41,574.73	-44,253.02	-46,182.67	-48,181.86	-50,252.78	-52,466.67
Utilidad NETA		91,096.69	123,147.03	130,809.52	138,928.22	147,401.32	156,897.07	163,738.54	170,826.61	178,168.95	186,018.18
Flujo de caja	-323,043.13	91,096.69	123,147.03	130,809.52	138,928.22	147,401.32	156,897.07	163,738.54	170,826.61	178,168.95	186,018.18

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

8.3 Indicadores de Rentabilidad

8.3.1 Costo del capital: Tasa de Descuento

El costo del capital es la tasa de descuento que debe utilizarse para actualizar los flujos de caja del proyecto, tasa que corresponderá a la rentabilidad que el inversionista exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de esos recursos, en proyectos con niveles de riesgo similares.⁵⁷

Se debe incluir el costo del capital o tasa de descuento como un factor para cubrir el riesgo de los recursos invertidos.

La fórmula que se usará para el cálculo de la Tasa de Descuento es la siguiente:

$$Co = (TA) * (1 - t) * (\% \text{ Recursos Ajenos}) + (TP) * (\% \text{ Recursos Propios}) + TLR + \% \text{ Inflación}$$

TAR	=	Tasa Activa Referencial	8.17%
TPR	=	Tasa Pasiva Referencial	4.53%
RA	=	Porcentaje Recursos Ajenos	70%
RP	=	Porcentaje Recursos Propios	30%
TLR	=	Tasa Libre de Riesgo	8.58%
T	=	Tasa marginal de impuestos	37%
I	=	Inflación	5%

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Elizabeth Mayorga

Entonces la formula quedaría de la siguiente manera:

$$CO = (0.0817)(1 - 0.37)(0.70) + (0.0453)(0.30) + 0.085 + 0.05$$

$$CO = 0.0360297 + 0.01359 + 0.135$$

$$CO = 0.1846197$$

⁵⁷ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Ecuador, 2005. Pág. 113

Con este resultado en la tasa de descuento se puede decir que es la mínima rentabilidad o ganancia que debe aceptar el proyecto, razón por la cual para invertir en el presente proyecto debe existir una rentabilidad mayor al 18,46 %. Esta tasa se utilizará para el cálculo de los indicadores de la evaluación financiera posteriormente.

8.3.2 Valor Actual Neto (VAN) del Inversionista

Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los valores actualizados a la inversión inicial (a una tasa mínima de rendimiento) del flujo neto de fondo.⁵⁸

El valor actual neto significa traer a valores de hoy los flujos futuros y se calculan sacando la diferencia entre los ingresos y los egresos o en su defecto el flujo neto de caja expresado en moneda actual a través de una tasa de descuento específica.⁵⁹

El valor actual neto en un proyecto se considera el valor del dinero en el tiempo, con este método todos los flujos se descuentan para encontrar su valor actual. La diferencia entre los beneficios y costos traídos a su valor equivalentes en el año cero es el Valor Neto (VAN). Por consiguiente se puede deducir que el VAN es un instrumento de toma de decisiones sobre invertir o no.

El criterio para la toma de decisiones es el siguiente:

- Si el $VAN > 0$ El proyecto es atractivo y debe ser aceptado.
- Si el $VAN = 0$ Es indiferente entre realizar el proyecto o escoger otras alternativas ya que se puede obtener el mismo beneficio.
- Si el $VAN < 0$ El proyecto no es atractivo y no vale invertir; se rechaza el proyecto porque hay otras alternativas que pueden dar mayores beneficios, todo ello, con base al costo de oportunidad del dinero.

⁵⁸ BACA, Gabriel; Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Editorial Mc Graw Hill, México, 200. Pág 213

⁵⁹ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Ecuador, 2005. Pág. 122

La fórmula empleada para calcular el VAN es la siguiente:

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

Donde:

FNC = Flujo Neto de Caja

Io = Inversión Inicial (año cero)

i = Tasa de Descuento

n = Número de períodos

Tomando en cuenta todos estos aspectos se procedió a calcular el Valor Actual Neto del presente Proyecto, el mismo que podemos observar a continuación:

Tabla 52

Valor Actual Neto (VAN) del Inversionista

AÑO	FLUJO	FLUJO DESCONTADO
0	(323,043.13)	-323043.13
1	91,096.69	76900.80
2	123,147.03	87756.74
3	130,809.52	78690.84
4	138,928.22	70551.06
5	147,401.32	63189.18
6	156,897.07	56778.57
7	163,738.54	50020.59
8	170,826.61	44053.63
9	178,168.95	38787.03
10	186,018.18	34185.20
VAN		277870.51

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

Como se aprecia en la tabla anterior el VAN del inversionista para el presente proyecto es de **\$277870.51** valor que es > 0 lo que significa que el proyecto es atractivo y debe ser aceptado.

8.3.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interno de retorno nos indica el porcentaje de rentabilidad que obtendría el inversionista como premio a la decisión de invertir en una alternativa de inversión seleccionada.⁶⁰

Es una técnica que convierte los beneficios futuros a valores presentes, sólo que en lugar de utilizar un porcentaje fijo, determina el rendimiento de la inversión expresándose este como una tasa de interés.

La TIR mide la rentabilidad del dinero que se mantendría dentro de un proyecto porque supone que el dinero que se gana año con año se interviene en su totalidad, es decir, se trata de la tasa de rendimiento generada en su totalidad en el interior de la empresa por medio de la inversión.

Para que un proyecto sea considerado rentable, el resultado de la TIR debe ser mayor que la Tasa de Descuento.

En el presente estudio se ha calculado la TIR a través de la función de Excel.

TIR: 37%

8.3.4 Período de recuperación de la inversión (PRI)

Este método es muy importante como indicador cuando el inversionista desea conocer en qué tiempo podrá recuperar su dinero invertido en una alternativa de inversión determinada.⁶¹

El PRI constituye un método tradicional de evaluación de inversiones y es el tiempo que toma desde que se pone en marcha un proyecto hasta recuperar o cubrir la inversión total durante la vida útil del proyecto.

El plazo de recuperación real de una inversión es el tiempo que tarda exactamente en ser recuperada la inversión inicial, basándose en los flujos que genera en cada período de su vida útil. Para el cálculo del PRI a valores

⁶⁰ *Ibidem*. Pág. 123

⁶¹ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Ecuador, 2005. Pág. 123

actuales se debe tomar los valores de la tabla del VAN ya que allí se han actualizado los flujos con la tasa de descuento.

Así pues, en el cálculo del PRI para el presente proyecto se determinó que la inversión se recuperará en el cuarto año del período de evaluación, es decir donde el flujo acumulado se hace positivo. A continuación se puede observar la tabla de la recuperación de la inversión:

Tabla 53
Período de recuperación de la inversión (PRI)

AÑO	FLUJO	FLUJO ACUMULADO
0	(323,043.13)	(323,043.13)
1	91,096.69	(231,946.44)
2	123,147.03	(108,799.41)
3	130,809.52	22,010.11
4	138,928.22	160,938.33
5	147,401.32	308,339.65
6	156,897.07	465,236.72
7	163,738.54	628,975.26
8	170,826.61	799,801.87
9	178,168.95	977,970.82
10	186,018.18	1,163,989.01

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

8.4 Punto de Equilibrio

Llámesese punto de equilibrio de una empresa el volumen productivo correspondiente a una situación en la que no se obtienen ganancias ni se incurre en pérdidas. Cuando los ingresos permiten cubrir los costos.⁶²

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.⁶³

⁶² CALDAS, Marcos; Preparación y Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición. Pág. 116

⁶³ BARRENO, Luis; Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, Primera Edición, Ecuador, 2005. Pág. 154

Elaborar el punto de equilibrio es muy útil como técnica para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios. Para calcular el punto de equilibrio es indispensable basarnos en la clasificación de los costos en fijos y variables. (Ver Anexo N° 18)

Aplicando las siguientes fórmulas podremos obtener el Punto de Equilibrio Monetario del proyecto:

Donde:

$$CF = \$92890.51$$

$$CV = \$90310.47$$

$$CT = \$183200.98$$

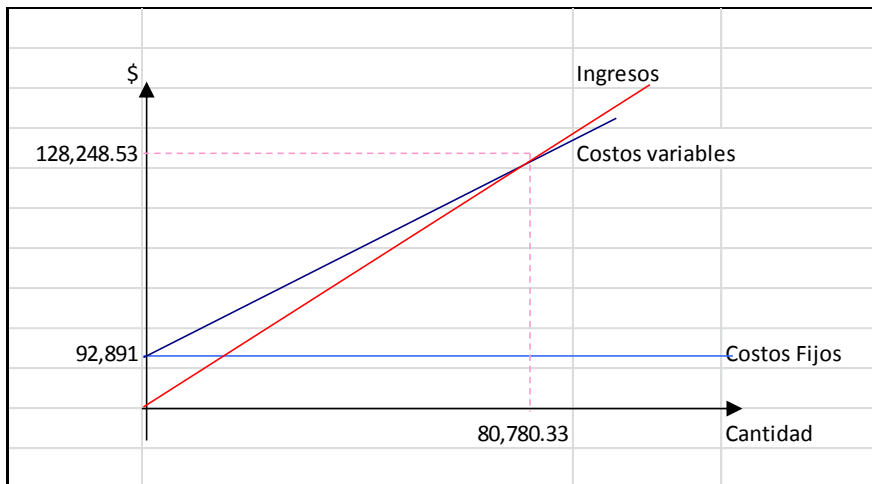
$$\text{Cantidad} = 200.652 \text{ unidades}$$

$$\text{CV unitario} = CV / Q \rightarrow 90310.47 / 200.652 = \$ 0.45009$$

$$\text{Precio} = \$1.60$$

$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO (cantidad)} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Precio} - \text{Costo variable (u)}} = \frac{92,890.51}{1.15} = 80,780.68$
$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO (cantidad)} = 6,732 \text{ Mensual}$

$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO (dólares)} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - CV / \text{Ingresos}}$
$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO (dólares)} = \frac{92,890.51}{1 - \frac{90,310.47}{320,601.72}} = 129318.23$
$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO (dólares)} = 10776.52 \text{ Mensual}$



$$PE(\text{Ingresos}) = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \left(\frac{\text{Costo Variable Unitario}}{\text{Precio}}\right)}$$

$$PE(\text{Ingresos}) = \frac{92890.51}{1 - \left(\frac{0.45009}{1.60}\right)}$$

$$PE(\text{Ingresos}) = \frac{92890.51}{0.72}$$

$$PE(\text{Ingresos}) = \$ 129248.53$$

$$PE(\text{Cantidad}) = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$PE(\text{Cantidad}) = \frac{92890.51}{1.60 - 0.45009}$$

$$PE(\text{Cantidad}) = 80780.33 \text{ unidades}$$

$$PE(\text{Volumen de Ventas}) = \left[\frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \left(\frac{\text{Costo Variable}}{\text{Precio} * \text{Cantidad}} \right)} \right]$$

$$PE(\text{Volumen de Ventas}) = \left[\frac{92890.51}{1 - \left(\frac{90310.47}{1.60 * 200.652} \right)} \right]$$

$$PE(\text{Volumen de Ventas}) = \left[\frac{92890.51}{0,71869683} \right]$$

$$PE(\text{Volumen de Ventas}) = \$129248.532$$

El equilibrio monetario esta determinado en \$129248.532 dólares, donde los ingresos serían iguales que los costos, por lo tanto representan utilidad para la empresa.

8.5 Indicadores Financieros

Utilizando los estados financieros proyectados se puede evaluar las condiciones operacionales de la empresa a través de las razones financieras que tienen como finalidad señalar los puntos fuertes y sensibles de la compañía.

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

8.5.1 Rentabilidad Total (R.O.I.)

Aplicando la fórmula de la rentabilidad total en el año 1 se obtiene un 27,14 % que representa el porcentaje de utilidad obtenida sobre la inversión total en ese año.

A continuación tenemos el cálculo de esta razón financiera:

$$\text{Rentabilidad Total} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Inversion Total}}$$

$$\text{Rentabilidad Total} = \frac{142.917,54}{526.660,74}$$

$$\text{Rentabilidad Total} = \mathbf{27,14\%}$$

8.5.2 Rentabilidad Sobre los Recursos Propios (R.S.P.)

La rentabilidad sobre los recursos propios en el primer año es de 48,64% lo que significa que por cada dólar invertido en recursos propios el inversionista obtendrá \$0.4864 de los mismos. Así se puede apreciar a continuación:

$$\text{Rentabilidad Sobre Recursos Propios} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Rentabilidad Sobre Recursos Propios}}$$

$$\text{Rentabilidad Sobre Recursos Propios} = \frac{142.917,54}{293.821,77}$$

$$\text{Rentabilidad Sobre Recursos Propios} = \mathbf{48,64\%}$$

8.5.3 Rentabilidad Sobre Ventas

Este indicador financiero demuestra que el primer año se obtendrá un 13,57% de rentabilidad sobre las ventas totales del producto. A continuación el cálculo respectivo:

$$\text{Rentabilidad Sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos por ventas}}$$

$$\text{Rentabilidad Sobre Ventas} = \frac{142.917,54}{1.053.423,00}$$

$$\text{Rentabilidad Sobre Ventas} = 13,57\%$$

8.5.4 Índice de Apalancamiento

El índice de apalancamiento nos indica que la compañía tiene un 44,21% de endeudamiento con respecto a la inversión total, así como se observa a continuación:

$$\text{Indice de Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo Largo Plazo}}{\text{Inversion Total}}$$

$$\text{Indice de Apalancamiento} = \frac{232.838,97}{526.660,74}$$

$$\text{Indice de Apalancamiento} = 44,21\%$$

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Una vez culminado con el presente proyecto se ha llegado a determinar las siguientes conclusiones:

- Con la presente investigación hemos podido identificar las oportunidades reales que nos brinda el mercado francés para incrementar las exportaciones de uvillas deshidratadas; con el fin de beneficiar a nuestro país inyectando divisas y al mismo tiempo generando fuentes de trabajo.
- En el estudio de mercado se pudo determinar que existe una demanda insatisfecha para nuestro producto en Francia, lo cual representa para los ecuatorianos grandes oportunidades de comercialización a través de nuestra oferta exportable.
- Lo importante del proyecto es tratar de negociar de una forma adecuada la cual beneficie a las partes, sin perjudicarnos de una u otra forma, esto refiriéndonos a los términos de negociación internacional, al llegar a un acuerdo comercial lo ideal como lo plantea el proyecto es negociar en términos CIF es verdad que puede ser un poco más riesgoso en cuanto el vendedor dejar la mercadería en el lugar de destino, pero ganaría mucho al hacer esto realidad por cuando estaría demostrando por un lado capacidad de manejo de la logística internacional y por otro la calidad al presentar en Francia un producto de calidad puesto al servicio del comprador.
- La realización de este proyecto es un gran reto para poder ponerlo en marcha pero, con la ayuda de diferentes sectores hemos logrado recabar información valiosa que nos permitió proyectar amparados en precios totalmente reales, los mismos que nos indican resultados posibles e interesantes de cumplirlos.

- De acuerdo a los instrumentos de evaluación, indicadores de rentabilidad e indicadores financieros utilizados para valorar el proyecto, obtuvimos datos satisfactorios los mismos que demuestran que la exportación de uvillas deshidratadas a Francia es rentable, por lo que al momento de su implementación se obtendrán grandes beneficios y la inversión realizada se recuperará en un corto período.
- El Ecuador puede obtener provecho de las preferencias arancelarias otorgadas por la Unión Europea con el Sistema General de Preferencias (SGP), mediante el cual nuestro producto al cumplir con las exigencias de este acuerdo puede exportarse con una preferencia arancelaria del 100%.

Recomendaciones

- ❖ El proyecto debe ser implementado y puesto en marcha, para dar a conocer la uvilla deshidratada ecuatoriana al mundo, y por ende contribuir al desarrollo del país con divisas generadas por las exportaciones, a la vez que el proyecto dejará una gran utilidad durante su tiempo de operación en el mercado.
- ❖ Todo lo que tiene que ver con documentaciones para la exportación se contará con los servicios del señor Ing. Rodolfo Avalos quien está al frente de la empresa de T.C.S (Trade Customs and Services), dicha persona se encargará de la documentación necesaria y estará en contacto con el departamento de ventas para intercambiar información la cual agilite los procesos de despacho en las aduanas del País.
- ❖ Para aprovechar el mercado potencial existente en Francia es necesario que se pueda ofrecer cantidades que resulten significativas para los importadores, con una excelente calidad, a precios razonables y en forma permanente, ya que son éstas las condiciones que los operadores europeos buscan en sus socios comerciales.

- ❖ Debemos hacer conciencia de la necesidad de abandonar la exportación de productos tradicionales para pasar a otra más dinámica, donde a través de la utilización de instrumentos analíticos se logre evaluar el potencial de los mercados, buscando organismos nacionales e internacionales de apoyo al comercio internacional y trabajando estrechamente con ellos para lograr resultados positivos.

- ❖ Una vez realizada la evaluación financiera del presente proyecto, es posible recomendar la ejecución del mismo, en vista de que la rentabilidad a obtenerse es aceptable.

BIBLIOGRAFÍA

- BACA, Gabriel; **Evaluación de proyectos**; Quinta Edición, Editorial Mc Graw Hill, México, 2001.
- BARRENO, Luis; **Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos**, Primera Edición, Ecuador, 2005.
- CALDAS, Marcos; **Preparación y Evaluación de Proyectos**, Cuarta Edición.
- GARCÍA, Gari; **Guía para crear su propia empresa**.
- KLOTER, P y ARMSTRONG, G “**Fundamentos de Marketing**” Ed.Pearson. 6ta Edición
- KEEGAN, Warnen; **Fundamentos de Mercadotecnia Internacional**, Editorial Prentice Hall, España, 1998.
- MIRANDA, Juan; **Gestión de Proyectos**; Quinta Edición, MM Editores, Colombia, 2005.
- SAPAG CHAIN, Nassir; **Preparación y Evaluación de Proyectos**; Cuarta Edición; Editorial Mc Hill.
- ZAPATA, Pedro; **Contabilidad General**, Editorial McGraw-Hill, Colombia, 2003.
- LEY ORGÁNICA DE ADUANAS
- Manual: lo que se debe conocer para exportar. (Ecuador-2007)
- CONFERENCIA SOBRE FRUTAS Y VEGETALES FRESH 2008; Amberes del 21 al 23 de mayo de 2008
- tesis “Factibilidad para la producción y exportación de uvilla al mercado Alemán, periodo 2008-2018” Carlos Briseño Garrido. Universidad Tecnológica Equinoccial
- <http://uvilla.espacioblog.com/>
- <http://www.solfrut.blogspot.com>
- <http://www.dietasan.com>
- <http://www.ec.europa.eu>
- <http://www.frutas-ecologicas.com>

- http://www.franciaenred.com/content/guia_paises/francia/datos-generales/16
- [http://www.indexmundi.com/es/francia/producto_interno_bruto_\(pib\).html](http://www.indexmundi.com/es/francia/producto_interno_bruto_(pib).html)
- <http://www.indexmundi.com/es/francia/poblacion.html>
- <http://www.mundoescargas.com>
- www.calidadtotal.org
- http://www.ec.europa.eu/taxation_customs
- www.europa.eu.int
- www.rh-shipping.com
- <http://www.pichincha.com>
- www.aduana.gob.ec
- http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=839&Itemid=541
- <http://www.eldiario.com.ec/noticias-manabi-ecuador/238227-la-inflacion-anual-suba-al-5-09-por-ciento/>
- <http://www.flickr.com>
- <http://www.fruitnet.com>
- <http://www.eurofruitmagazine.com/>

INDEX

ANEXO N°1

Imágenes de Competidores en Francia:



ANEXO N° 2

▶ Corporación Financiera Nacional



Corporación Financiera Nacional banca de desarrollo del Ecuador, es una institución financiera pública, cuya misión consiste en canalizar productos financieros y no financieros alineados al Plan Nacional del Buen Vivir para servir a los sectores productivos del país.

La acción institucional está enmarcada dentro de los lineamientos de los programas del Gobierno Nacional dirigidos a la estabilización y dinamización económica convirtiéndose en un agente decisivo para la consecución de las reformas emprendidas.

Lleva un ritmo de acción coherente con los objetivos nacionales, brindando el empuje necesario para que los sectores productivos enfrenten en mejores condiciones la competencia externa. El sector privado se siente estimulado para emprender proyectos de envergadura con la incorporación de modernos y sofisticados procesos tecnológicos acorde con las exigencias de la sociedad y la globalización del siglo XXI.

Cuenta con una amplia red de oficinas Sucursales independientes y autónomas a nivel nacional, permitiéndoles servir a los sectores más alejados de las principales capitales de provincia reflejando óptimos niveles de operatividad y colocación de créditos.

La CFN durante su trayectoria institucional, ha consolidado su actividad crediticia, reiterando el compromiso de continuar sirviendo al sector productivo con especial atención a la micro y pequeña empresa apoyándoles adicionalmente en programas de capacitación, asistencia técnica y firma de convenios interinstitucionales para el fomento productivo buscando mejorar y resaltar la gestión empresarial como fuente de competitividad a mediano y largo plazo.

La Corporación Financiera Nacional reafirma el propósito de caminar de la mano con las políticas macroeconómicas del Estado, anteponiendo el contingente técnico y altamente profesional de sus funcionarios que con mística y lealtad mantienen a la Institución como el pilar fundamental de desarrollo del país, conscientes de que el esfuerzo común se revierte en la generación de fuentes de trabajo y empleo en beneficio del pueblo ecuatoriano.

ANEXO N° 3

*FRUIT DÉLICIEUX
100% NATURAL DESSERT*

ÉTAT DU PRODUIT: PRODUIT
100% NATUREL

INGREDIENTS: UVILLA

ENREGISTREMENT ANITAIRE:
06682-INHQAN-0506

CONSOMMATION MAXIMALE: 12 MOIS

CONDITIONS D'ENTREPOSAGE:
(UNE FOIS OUVERT, CONSERVER DANS
UN ENDROIT FRAIS, SEC)



UVIFRUIT CIA. LTDA. QUITO - ECUADOR
WWW.UVIFRUIT.COM

POIDS NET: 250 GR.

INFORMATION NUTRITIONNELLE:

PORTION 100 GR.
PROTÉINE 4,9%
GLUCIDES 81,3%
INSATURÉS HARROW 3,4%
FIBRE 7,7%
HUMIDITÉ 10,3%

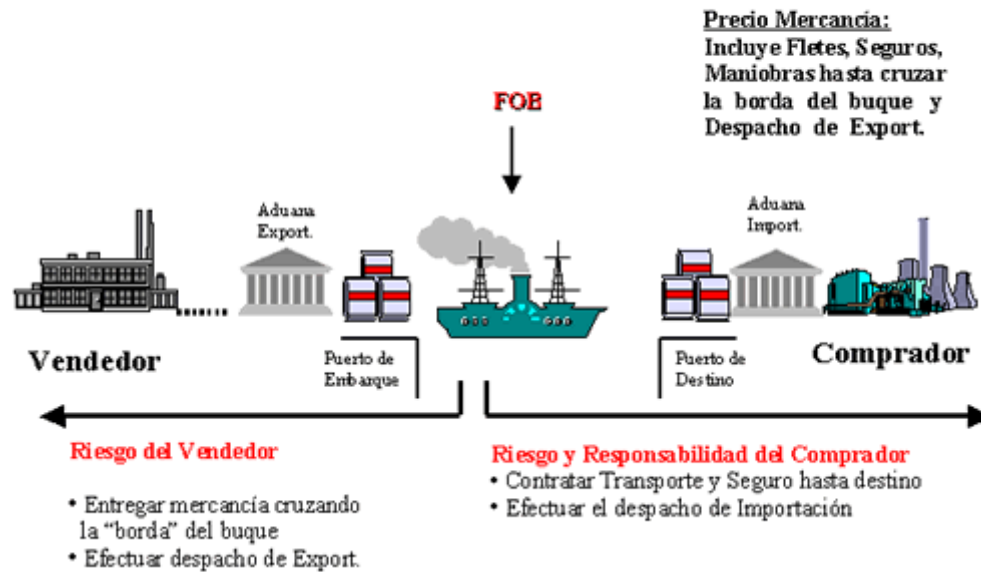
DATE DE PRÉPARATION: 12-02-2013
DUE DATE: 12-02-2014



ANEXO N°4

FOB

TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD



ANEXO N° 5

Terreno Plano 2.000 mts. Cerramiento. Cerca al Parque Metropolitano de la Armenia — Quito



\$ 28560,00
Precio

18 Oct 2012
Fecha de publicación



Detalles de anuncio

Anónimo
Quito, Pichincha, Ecuador
La Armenia
La Armenia
0987251658
Contactar al anunciante



Ver mapa más grande

ANEXO N°6



Charles Darwin y Antonio Guzmán esquina (sector valle de los chillos)
Teléfonos: 2688-134 2610-653 ext.512 0998349580

Proforma de Construcción: Planta Exportadora de Frutas Deshidratadas

Señores:

Uvifruit Cia. Ltda.

A continuación la cotización respectiva:

Descripción	m ²	Valor Unitario	Valor Total
Oficinas Administrativas	300	300,00	90.000,00
Bodega	100	180,00	18.000,00
Parqueadero	160	30,00	4.800,00
Área de carga	100	30,00	3.000,00
Área de descarga	80	180,00	14.400,00
Área de selección y clasificación	120	180,00	21.600,00
Área de empaque y etiquetado	120	180,00	21.600,00
Área de embalaje y Marcado	120	180,00	21.600,00
Guardianía	35	80,00	2.800,00
		TOTAL	197.800,00

Espero que la cotización sea de su completo agrado, cualquier inquietud no duden en hacérmela llegar

Atentamente,



Arq. Julio Rondal

ANEXO N°7

Luv D-Max, más opciones que ninguna

Existen cuatro versiones de la Chevrolet Luv D-Max Diesel pero una amplia posibilidad de combinaciones: 2.5 litros, 4x2 y Cabina Simple; 3.0 litros, 4x2 y Cabina Doble; 3.0 litros, 4x4 con opción de Cabina simple y Cabina Doble. ¿Cuál se ajusta más a ti?

Versiones Disponibles

2.5 L Chasis 4x2	\$ 19.900
2.5 TD Cabina Simple 4x2	\$ 21.000
3.0 TD Cabina Doble 4x2	\$ 23.000
3.0 TD Cabina Simple 4x4	\$ 24.980
3.0 4x4 Cabina Extreme	\$ 29.300



Diseño

Una camioneta con tecnología japonesa y la solidez que demuestra un vehículo concebido para el trabajo, eso es Chevrolet Luv D-Max Diesel. Ahora totalmente rediseñada, con un aspecto más agresivo y que deja bien en claro su solidez. Con opción de Cabina Simple y Cabina Doble y una buena capacidad de carga, desde 1050 hasta 1120 kg., según versión.



Motor

Chevrolet Luv D-Max Diesel cuenta con dos opciones de motores: un 2.5 litros de 4 cilindros, 8v que alcanza una potencia de 79 hp @ 3900 rpm y 176 Nm @ 2000 rpm de torque; y un 4 cilindros de 3 litros, 8v de 130 hp @ 3000 rpm y un torque de 200 Nm @ 2000 rpm. Los dos acoplados a una transmisión manual de 5 velocidades, con caja de transferencia en el caso de las versiones 4x4.



Confort

Comodidad de verdad es lo que encuentras en el

Me gusta

A 76 personas les gusta esto. Sé el primero de tus amigos.



ANEXO N° 8

Re: Cotización

De: **Maquindus S.A.** (ventas@maquindus.com)

Enviado: Lunes, 17 de Diciembre de 2012 16:15 p.m.
Para: 'Elizabeth Mayorga' (ely_mu_23@hotmail.com)

Estimada Doña Elizabeth,
Muchas gracias por contactarnos, dando contestación a su requerimiento y tomando en cuenta la información enviada por usted:

Producción:

48384 unidades cada mes
2419 unidades cada día
302 unidades cada hora

Además de esto, tomamos en cuenta las especificaciones del empaque y el producto y determinamos que la máquina que usted está necesitando es una **envasadora de productos sólidos semi-automática** cuyo valor está en 15.300 USD incluido el IVA.

Para poder servirle de mejor manera explicándole todas las ventajas que ofrece dicha maquinaria, e inclusive otorgándole el catálogo de la misma, agradecería que se comuniquen con nosotros para coordinar una reunión y así conocer de mejor manera sus necesidades.

Saludos cordiales,
Ing. Luis Rodríguez
ASESOR COMERCIAL
Telf: (593-2) 2258735 – 2258533
Quito - Ecuador

Re: CATALOGO

De: **Maquindus S.A.** (ventas@maquindus.com)

Enviado: Lunes, 07 de Enero de 2013 16:45 p.m.

Para: 'Elizabeth Mayorga ' (ely_mu_23@hotmail.com)

Estimada Doña Elizabeth,

Mucho gusto en saber de usted, en la anterior cotización que le envíe el precio corresponde a dos opciones de máquina envasadora: horizontal MOD MH-110 y horizontal MOD MH-170 las dos marca ROURE, sin embargo adjunto envío un catálogo de todas las envasadoras incluidas las mencionadas anteriormente que podemos ofertarle, considerando que tal vez le interese otro tipo de maquinaria o si las ofrecidas por nosotros de acuerdo a sus requerimientos si satisface sus necesidades. Cabe recalcar que todas las envasadoras son completas por lo cual usted no necesitaría comprar accesorios adicionales. Además es importante que conozca que nosotros somos importadores directos de las mejores marcas de maquinaria de alimentos a nivel mundial como es el caso de ROURE TECTOSA empresa española de gran reconocimiento con la que trabajamos desde hace varios años.

Cualquier duda o inquietud háganosla llegar oportunamente.

Saludos cordiales,

Ing. Luis Rodríguez

ASESOR COMERCIAL

Tel: (593-2) 2258735 – 2258533

Quito – Ecuador

----- Original Message -----

From: Elizabeth Mayorga

To: ventas@maquindus.com

Sent: Monday, January 07, 2013 09:15 AM

Subject: CONSULTA

BUENAS TARDES

Ingeniero Rodríguez:

Con fecha 17 de diciembre del presente año (ver adjunto), le solicité muy comedidamente la cotización de una máquina envasadora de frutas deshidratadas, y usted amablemente me la otorgó, el motivo de la presente es para solicitarle me envíe un catálogo de dicha envasadora para conocer sus características, especificaciones y así saber que tan completa es.

En espera de su respuesta quedo muy agradecida

Atentamente,

Elizabeth Mayorga

Fono: 09987833386



TECTOSA, S.L.

Español - Inglés

EMPRESA |
INSTALACIONES |
ENVASADORAS |
PESADORAS |
TOSTADORAS |
ACCESORIOS |
NOTICIAS |
CONTACTO



Roure Tectosa controla todos los procesos de fabricación de máquinas envasadoras y máquinas para la torrefacción de café verde y frutos secos mediante un sistema de calidad certificado por la norma:




Bienvenidos a la página web de Roure Tectosa

Esta empresa fue fundada en el año 1948 por D. Jaime Roure Bou.

En principio se dedicó a la fabricación de maquinaria para el tostado de café, cacao y de frutos secos.

Posteriormente en los años 60 se incorporó la división de maquinaria para envase y embalaje.

Hoy en día y por medio de la segunda generación se han desarrollado e investigado nuevos modelos con nuevas prestaciones y alta tecnología.

La filosofía de la empresa es la atención al cliente y por ello seguimos prestando ayuda tecnológica, en forma de repuestos a maquinaria con más de 40 años de existencia. La prestigiosa posición en el mercado nos estimula a trabajar más y mejor el día a día.

Optimizado para 1024x768
Pólítica de Privacidad
Web diseñada por Web & Pymes



TECTOSA, S.L.

Español - Inglés

EMPRESA |
INSTALACIONES |
ENVASADORAS |
PESADORAS |
TOSTADORAS |
ACCESORIOS |
NOTICIAS |
CONTACTO

Verticales: EVR-25 EVR-50 EV-320 TD-80
Horizontales: MH-110 MH-140 MH-170



Envasadora Vertical MOD EVR-25

Nueva envasadora vertical, que forma, llena y sella las bolsas automáticamente partiendo de bobina.

Este nuevo modelo se presenta con dos opciones:

- Servo motor
- Neumática

Ambos opciones se presentan con nuevas características como:

- Pantalla táctil en color
- Diseño más moderno y actual
- Facilidad de uso y programación
- Portabilidad por uso de ruedas
- Dimensiones más pequeñas

Datos Técnicos	
Ancho de bolsa	60/220 mm
Largo de bolsa	60/300 mm.
Producción	100 ciclos/min.
Potencia	2,3Kva.

Roure
TECTOSA, S.L. Español - Inglés

EMPRESA | INSTALACIONES | **ENVASADORAS** | PESADORAS | TOSTADORAS | ACCESORIOS | NOTICIAS | CONTACTO

Verticales: [EVR-25](#) [EVR-50](#) [VM-3](#) [TD-80](#) Horizontales: [MH-110](#) [MH-140](#) [MH-170](#)



Envasadora Vertical MOD EVR-50

Nueva envasadora vertical, que forma, llena y sella las bolsas automáticamente partiendo de bobina. Este nuevo modelo se presenta con dos opciones:

- Servo motor
- Neumática

Ambas opciones se presentan con nuevas características como:

- Pantalla táctil en color
- Diseño más moderno y actual
- Facilidad de uso y programación

Facilidad para acoplar cualquier tipo de dosificador.

Galería de fotos



Roure
TECTOSA, S.L. Español - Inglés

EMPRESA | INSTALACIONES | **ENVASADORAS** | PESADORAS | TOSTADORAS | ACCESORIOS | NOTICIAS | CONTACTO

Verticales: [EVR-25](#) [EVR-50](#) [EV-320](#) [TD-80](#) Horizontales: [MH-110](#) [MH-140](#) [MH-170](#)



Envasadora Vertical MOD EV-320

Envasadora vertical equipado con microprocesador de 100 memorias.

Automatización completa. Regulando el programa obtenemos las siguientes funciones:

- Largo de bolsa
- Variador automático de velocidad
- Controlador electrónico de temperatura
- Detector de averías
- Desbobinador motorizado regulando el film automáticamente.

Facilidad para acoplar cualquier tipo de dosificador

Datos Técnicos	
Ancho de bolsa	80/280 mm
Largo de bolsa	80/500 mm.
Producción	80 ciclos/min.
Potencia	6,5 Kva.



Roure

TECTOSA, S.L.

[Español](#) - [Inglés](#)

EMPRESA | [INSTALACIONES](#) | [ENVASADORAS](#) | [PESADORAS](#) | [TOSTADORAS](#) | [ACCESORIOS](#) | [NOTICIAS](#) | [CONTACTO](#)

Verticales: [EVR-25](#) [EVR-50](#) [VM-3](#) [TD-80](#)
Horizontales: [MH-110](#) [MH-140](#) [MH-170](#)



Envasadora Vertical MOD TD-80

Máquina de doble tubo.

Datos Técnicos	
Ancho (De 5 en 5 mm)	40 a 80 mm
Largo (Sin escalonamiento)	50 a 225 mm.
Capacidad útil bolsa (en su máximo formato)	250 cc.
Producción (Según producto y material de envoltura)	80-130
Consumo	4 Kw
Dimensiones (Máquina base)	Alto: 1.430 mm. Ancho: 1.080 mm. Fondo: 1.630 mm.

Galería de fotos





Roure

TECTOSA, S.L.

[Español](#) - [Inglés](#)

EMPRESA | [INSTALACIONES](#) | [ENVASADORAS](#) | [PESADORAS](#) | [TOSTADORAS](#) | [ACCESORIOS](#) | [NOTICIAS](#) | [CONTACTO](#)

Verticales: [EVR-25](#) [EVR-50](#) [VM-3](#) [TD-80](#)
Horizontales: [MH-110](#) [MH-140](#) [MH-170](#)



Envasadora Horizontal MOD MH-110

Datos Técnicos	
Producción	100 spm
Dimensiones (min/max)	30x30 mm/110x130 mm
Volumen	1 a 60 cc
Consumo	1,8 Kw
Dimensión bobina	Max Ø 450 mm. Core Ø 70-75 cm. Ancho film 260 mm

Datos Técnicos (versión duplex)	
Producción	220 spm
Dimensiones (min/max)	35+35x35 mm/ 65+65x130 mm
Volumen	1 a 20 cc
Consumo	3 Kw
Dimensión bobina	Max Ø 450 mm. Core Ø 70-75 cm. Ancho film 260 mm

Facilidad para acoplar cualquier tipo de dosificador.

Roure
TECTOSA, S.L. Español - Inglés

EMPRESA | INSTALACIONES | **ENVASADORAS** | PESADORAS | TOSTADORAS | ACCESORIOS | NOTICIAS | CONTACTO

Verticales: EVR-25 EVR-50 VM-3 TD-80 Horizontales: MH-110 **MH-140** MH-170

Envasadora Horizontal MOD MH-140



Datos Técnicos	
Producción	100 spm
Dimensiones (min/max)	70x100 mm/140x200 mm
Volumen	5 a 250 cc
Consumo	2 Kw
Dimensión bobina	Max Ø 450 mm. Core Ø 70-75 cm.

Datos Técnicos (versión duplex)	
Producción	200 spm
Dimensiones (min/max)	50+50x90 mm/ 70+70x200 mm
Volumen	90 cc
Consumo	3,2 Kw
Dimensión bobina	Max Ø 450 mm. Core Ø 70-75 cm. Ancho film 400 mm


Facilidad para acoplar cualquier tipo de dosificador.

Roure
TECTOSA, S.L. Español - Inglés

EMPRESA | INSTALACIONES | **ENVASADORAS** | PESADORAS | TOSTADORAS | ACCESORIOS | NOTICIAS | CONTACTO

Verticales: EVR-25 EVR-50 VM-3 TD-80 Horizontales: MH-110 MH-140 **MH-170**

Envasadora Horizontal MOD MH-170



Datos Técnicos	
Producción	90 spm
Dimensiones (min/max)	85x100 mm/170x270 mm
Volumen	500 cc
Consumo	2,5 Kw
Dimensión bobina	Max Ø 450 mm. Core Ø 70-75 cm.

Datos Técnicos (versión duplex)	
Producción	180 spm
Dimensiones (min/max)	65+65x100 mm/ 85+85x270 mm
Volumen	150 cc
Consumo	3,5 Kw
Dimensión bobina	Max Ø 450 mm. Core Ø 70-75 cm. Ancho film 540 mm

Datos Técnicos (Formato Doypack)	
Producción	45 spm
Dimensiones (min/max)	80x130 mm/ 170x270 mm
Volumen	1000 cc
Consumo	6 Kw
Dimensión bobina	Max Ø 450 mm. Core Ø 70-75 cm. Ancho film 620 mm

Facilidad para acoplar cualquier tipo de dosificador.
Posibilidad de Zipper

ANEXO N° 9

mercado Libre

Regístrate | Ingresar | Mi Cuenta | Vender | Ayuda

Buscador

Volver al listado | Celulares y Telefonía > Teléfonos Fijos y Accesorios

Publicación #401517833 Denunciar | Vender uno igual

Telefono Alambrico Convencional Panasonic Kx-ts500 Negro Nue

U\$S 8,00

Artículo nuevo
Pichincha (Quito) (Quito)

[Comprar](#) [Facebook](#) [Twitter](#) [Email](#) | [Hacer una pregunta](#)

Reputación del vendedor

MercadoLider

Medios de pago

- Cheque
- Efectivo
- Depósito Bancario



mercado Libre

Regístrate | Ingresar | Mi Cuenta | Vender | Ayuda

Buscador

Volver al listado | Celulares y Telefonía > Teléfonos Fijos y Accesorios

Publicación #401550177 Denunciar | Vender uno igual

Fax Papel Termico Kx-ft501 Panasonic

U\$S 80,00

Artículo nuevo
Pichincha (Quito) (Quito)

[Comprar](#) [Facebook](#) [Twitter](#) [Email](#) | [Hacer una pregunta](#)

Reputación del vendedor

Medios de pago

- Efectivo
- Depósito Bancario

Medios de envío

- A convenir con el vendedor



mercado Libre

Regístrate | Ingresar | Mi Cuenta | Vender | Ayuda

Buscador

Volver al listado | Electrónica, Audio y Video > Calculadoras

Publicación #401560455 Denunciar | Vender uno igual

Calculadora Cientifica Casio Fx-570ms

U\$S 2,50

Artículo nuevo
Pichincha (Quito) (Quito)
4 vendedores Ver calificaciones

[Comprar](#) [Facebook](#) [Twitter](#) [Email](#) | [Hacer una pregunta](#)

Reputación del vendedor

Medios de pago

- Tarjeta de Crédito
- Efectivo
- Depósito Bancario



ANEXO N°10

Computadoras todo en uno marca dell ,20 pulgadas..para oficina, casa, colegios .etc - Quito - memoria disco duro

Entrar o Registrarse | Mi OLX | Español

OLX ¿Qué estás buscando?

Volver a Resultados | Inicio | Compra - Venta | Ordenadores

DIRECTV **VIVE LA MEJOR PROGRAMACIÓN** 1800-888-777 **¡CONTRÁTALO YA!**

Computadoras todo en uno marca dell ,20 pulgadas..para oficina, casa, colegios .etc - Quito



Precio **\$ 400**

17 Ene 2013
Fecha de publicación

Detalles de anuncio

ARK | Intel Pentium Processor Q620 (3M Cache, 2.60 GHz)

Disco duro de 800 GB

Memoria de 4gb

Dvdwriter

Web Cam

Wi-Fi

Pantalla de 20 Pulgadas

Windows 7 Home

Precio **\$ 400**

Precio ya incluye Iva

mercado Libre

Registrate | Ingresar | | |

Volver a la categoría | Computación > Impresoras > Equipos Multifunción

Publicación #401498266 Denunciar | |

Impresora Multifuncion Canon Mp280 Nueva + Sistema Continuo



U\$S 60,00

Artículo nuevo

Pichincha (Quito) (Quito)

98 vendidos Ver calificaciones

Reputación del vendedor



Medios de pago

- Cheque
- A convenir
- Cheque de Gerencia

ANEXO N° 11

mercado Libre Regístrate | Ingresar | Mi Cuenta | Vender | Ayuda

Volver a la categoría | Hogar y Muebles > Otros Publicación #401458874 Denunciar | Vender uno igual



Escritorio Gerencial Grande Comodo Y En Perfecto Estad

Me gusta

US\$ 180

Artículo usado
Guayas (Guayaquil)

[Comprar](#) [Hacer una pregunta](#)

Reputación del vendedor

Medios de pago

- Efectivo

Medios de envío

- A convenir con el vendedor

mercado Libre Regístrate | Ingresar | Mi Cuenta | Vender | Ayuda

Volver al listado | Hogar y Muebles > Muebles Publicación #401598840 Denunciar | Vender uno igual



Escritorio En L Estacion De Trabajo En Melaminico Nuevos

Me gusta

US\$ 150

Artículo nuevo
Pichincha (Quito) (Quito)
1 vendido Ver calificaciones

[Comprar](#) [Hacer una pregunta](#)

Reputación del vendedor

Medios de pago

- Tarjeta de Crédito
- A contar
- Efectivo
- Depósito Bancario

Medios de envío

mercado Libre Regístrate | Ingresar | Mi Cuenta | Vender | Ayuda

Volver a la categoría | Hogar y Muebles > Muebles Publicación #401529584 Denunciar | Vender uno igual




Sillón Gerencial Con Brazos

Me gusta

US\$ 75

Artículo nuevo
Pichincha (Quito) (Quito)

[Comprar](#) [Hacer una pregunta](#)

Reputación del vendedor

Vendedor ocasional

Medios de pago

- A contar
- Efectivo

Medios de envío

- A convenir con el vendedor

mercado Libre Regístrate | Ingresar | Mi Cuenta | Vender | Ayuda

Volver al listado | Hogar y Muebles > Muebles Publicación #401529584 Denunciar | Vender uno igual




Silla Sillones Giratoria Regulable Oficina Elegante

Me gusta

US\$ 39

Artículo nuevo
Pichincha (Quito) (Quito)
9 vendidos Ver calificaciones

[Publicación finalizada](#)

Reputación del vendedor

mercado Libre

Regístrate | Ingresar | Mi Cuenta | Vender | Ayuda

Volver a la categoría | Hogar y Muebles > Muebles Publicación #401369174 Denunciar | Vender uno igual



Mesas De Reunión

Me gusta

US\$ 70

Artículo nuevo
Pichincha (Quito) (Tabacundo)

Reputación del vendedor

Las ventas aún no alcanzan el mínimo para evaluar su reputación.

Medios de pago

- Efectivo

Medios de envío

- A convenir con el vendedor

mercado Libre

Regístrate | Ingresar | Mi Cuenta | Vender | Ayuda

Volver a la categoría | Hogar y Muebles > Muebles Publicación #401506396 Denunciar | Vender uno igual



Silla Sensa Somos Fabricantes

Me gusta

US\$ 25

Artículo nuevo
Pichincha (Quito) (Quito)
1 vendido Ver calificaciones

Reputación del vendedor

Medios de pago

- Cheque
- Tarjeta de Crédito
- A convenir
- Cheque de Gerencia
- Efectivo
- Depósito Bancario

mercado Libre

Regístrate | Ingresar | Mi Cuenta | Vender | Ayuda

Volver a la categoría | Hogar y Muebles > Muebles Publicación #401506368 Denunciar | Vender uno igual



Archivador Metálico 4 Gavetas

Me gusta

US\$ 75

Artículo nuevo
Pichincha (Quito) (Quito)
3 vendidos Ver calificaciones

Reputación del vendedor

Medios de pago

- A convenir
- Efectivo
- Depósito Bancario

Medios de envío

- A convenir con el vendedor
- Puede retirarse personalmente. Pichincha (Quito) (Quito)

mercado Libre

Regístrate | Ingresar | Mi Cuenta | Vender | Ayuda

Volver a la categoría | Otras categorías > Otros Publicación #401480713 Denunciar | Vender uno igual



Carpetas Archivador Con Ceja Metalico Promocion 0.50

Me gusta

~~US\$ 1.00~~ **US\$ 0.50**

Artículo nuevo
Pichincha (Quito) (Quito)

Reputación del vendedor

Medios de pago

- Efectivo

Medios de envío

- A convenir con el vendedor

Buscar

Volver a la categoría | Hogar y Muebles > Muebles

Publicación #4014272/2 | Denunciar | Vender uno igual



Basureros Y Papeleras Metálicas

Me gusta

US\$ 5,00

Artículo nuevo
Pichincha (Quito) (Quito)
1 vendido Ver calificaciones

Comprar



Hacer una pregunta

Reputación del vendedor



Medios de pago

- Cheque
- Cheque de Gerencia
- Produbanco
- Efectivo
- Depósito Bancario

Medios de envío

ANEXO N° 12



The screenshot shows the CFN website header with the logo and navigation menu. The main content area features a banner for 'Financiamiento Estratégico' with a photo of a man and a woman. Below the banner is a section titled 'Requisitos' with a list of requirements for credit applications.

CFN CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL

GOBIERNO NACIONAL DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

Inicio Información Corporativa Información Financiera Ley de Transparencia Productos y Servicios

Financiamiento Estratégico

Requisitos

- Para créditos de hasta US\$ 300,000 se requiere Plan de Negocios.
- Para créditos superiores a US\$ 300,000 se requiere completar el modelo de evaluación que la CFN proporciona en medio magnético y un Proyecto de Evaluación.
- Declaración de impuesto a la renta del último ejercicio fiscal.
- Títulos de propiedad de las garantías reales que se ofrecen.
- Carta de pago de los impuestos.
- Permisos de funcionamiento y de construcción cuando proceda.
- Planos aprobados de construcción, en el caso de obras civiles.
- Proformas de la maquinaria a adquirir.
- Proformas de materia prima e insumos a adquirir.



The screenshot shows the CFN website header with the logo and navigation menu. The main content area features a banner for 'Financiamiento Estratégico' with a photo of a man and a woman. Below the banner is a section titled 'Garantía y Desembolsos' with sub-sections for 'GARANTÍA' and 'DESEMBOLSOS'.

CFN CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL

GOBIERNO NACIONAL DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

Inicio Información Corporativa Información Financiera Ley de Transparencia Productos y Servicios

Financiamiento Estratégico

Garantía y Desembolsos

GARANTÍA

- Negociada entre la CFN y el cliente; de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero a satisfacción de la Corporación Financiera Nacional. En caso de ser garantías reales no podrán ser inferiores al 125% de la obligación garantizada.
- La CFN se reserva el derecho de aceptar las garantías de conformidad con los informes técnicos pertinentes.

DESEMBOLSOS

- De acuerdo a cronograma aprobado por la CFN. Para cada desembolso deberán estar constituidas garantías que representen por lo menos el 125% del valor adeudado a la CFN.

CFN
COMPAÑÍA FINANCIERA NACIONAL

GOBIERNO NACIONAL DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

Inicio Información Corporativa Información Financiera Ley de Transparencia Productos y Servicios



Financiamiento Estratégico

Beneficiario y Destino

BENEFICIARIO

- Personas naturales.
- Personas Jurídicas, privada, mixta o pública; bajo el control de la Superintendencia de Compañías.
- Cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones; con fines de lucro y personería jurídica.

DESTINO

- Activo fijo: Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente.
- Capital de Trabajo: Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra etc.

Inicio Información Corporativa Información Financiera Ley de Transparencia Productos y Servicios



Financiamiento Estratégico

Condiciones del Crédito

MONTO

- Desde US. 50.000 a nivel nacional.
- Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total)
- Hasta el 70%; para proyectos nuevos.
- Hasta el 100%; para proyectos de ampliación.
- Hasta el 60%; para proyectos de construcción para la venta.

PLAZO

- Activo Fijo: hasta 10 años.
- Capital de Trabajo: hasta 3 años.

PERÍODO DE GRACIA

- Se fijará de acuerdo a las características del proyecto y su flujo de caja proyectado.

TASAS DE INTERÉS

- PYME (monto hasta USD 200.000) Desde 9,75% - hasta 11,5%
- SECTOR EMPRESARIAL (monto hasta USD 1 millón) Desde 9,0% - hasta 10%
- SECTOR CORPORATIVO (monto mayor a USD 1 millón) Desde 8,25% - hasta 9,08%

ANEXO N° 13

COTIZACION DE UVILLAS DESHIDRATADAS SOLRAM

De: solram@uio.satnet.net

Enviado: viernes, 21 de diciembre de 2012 12:35:41

Para: Elizabeth Mayorga(ely_mu_23@hotmail.com)

CC: SOLRAM@uio.satnet.net

Srta. Elizabeth Mayorga

Presente:

En lo referente a su consulta le enviamos la cotización de las uvillas deshidratadas que disponemos; el precio que se les indica a continuación es el precio a granel.

PRODUCTO	PRECIO POR KILO
UVILLAS	1.50

Los precios indicados ya están incluidos el IVA que se debe considerar.

Si requieren de mayor información comuníquese por favor con:

Ing. Ma. Alejandra Zambrano Gerente de Producción

Teléfonos: 022071994/ 098722049

Estaremos en espera de su respuesta

ATENTAMENTE

Ing. Ma. Alejandra Zambrano

ANEXO N° 14
ROL DE PAGOS

Descripción	Nominal	IESS	13 sueldo	14 sueldo	Vacaciones	MENSUAL	ANUAL
Área Administrativa							
Gerente General	\$ 700.00	\$ 65.45	\$ 26.50	\$ 58.33	\$ 29.17	\$ 879.45	\$ 10,553.40
Secretaria	\$ 318.00	\$ 29.73	\$ 26.50	\$ 26.50	\$ 13.25	\$ 413.98	\$ 4,967.80
Contador	\$ 318.00	\$ 29.73	\$ 26.50	\$ 26.50	\$ 13.25	\$ 413.98	\$ 4,967.80
Jefe de Comercialización	\$ 450.00	\$ 42.08	\$ 26.50	\$ 37.50	\$ 18.75	\$ 574.83	\$ 6,897.90
Jefe de compras	\$ 450.00	\$ 42.08	\$ 26.50	\$ 37.50	\$ 18.75	\$ 574.83	\$ 6,897.90
Jefe Financiero	\$ 450.00	\$ 42.08	\$ 26.50	\$ 37.50	\$ 18.75	\$ 574.83	\$ 6,897.90
Guardia	\$ 318.00	\$ 29.73	\$ 26.50	\$ 26.50	\$ 13.25	\$ 413.98	\$ 4,967.80
Personal de Limpieza	\$ 318.00	\$ 29.73	\$ 26.50	\$ 26.50	\$ 13.25	\$ 413.98	\$ 4,967.80
Área Operacional							
Jefe de Exportación	\$ 450.00	\$ 42.08	\$ 26.50	\$ 37.50	\$ 18.75	\$ 574.83	\$ 6,897.90
Obreros	\$ 318.00	\$ 29.73	\$ 26.50	\$ 26.50	\$ 13.25	\$ 413.98	\$ 4,967.80
Bodegueros	\$ 318.00	\$ 29.73	\$ 26.50	\$ 26.50	\$ 13.25	\$ 413.98	\$ 4,967.80
TOTAL						\$ 5,662.65	\$ 67,951.78

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

ANEXO N°15

MULTIEMPAQUES

De: multipack@satnet.net

Enviado: lunes, 07 de Enero de 2012 15:20:30

Para: Elizabeth Mayorga(ely_mu_23@hotmail.com)

Srta. Elizabeth Mayorga

Le envío la cotización de los empaques para exportar frutas deshidratadas de acuerdo a lo solicitado por usted.

PROFORMA

Descripción	Cant.	Valor Unitario	Valor Total
Funda propileno de 50 micras de grosor laminada. Para empaque. Medidas: 13x13 capacidad 250gramos.	46080	0,01	46080,00
Son: cuarenta y seis mil ochenta		TOTAL	46080,00

El pedido debe realizarse con por lo menos 8 días de anticipación.

Forma de pago: efectivo o cheque certificado.

Gustosos en atenderle

Att.

David Jara R.

Asesor de Ventas

ventas_multipack@satnet.net



COTIZACIÓN

Señores: Uvífruit
Atención: Elizabeth Mayorga
Telefax:
Fecha: 15 de enero de 2013
Ciudad: Quito

Por la presente nos complace cotizar a Usted.

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	Medidas interiores en m.m.			Test	Color	Precio Unit	Precio Total
		Largo	Ancho	Alto				
3000	Caja Regular	480	450	290	200	Kraft	1,25	3.750,00
480	Caja Regular	480	450	290	200	kraft	1,90	912,00

Valides de la cotización: 5 días
Fecha de Entrega: 15 días
Forma de Pago: a convenir con el cliente
Transporte: Cartonera Pichincha
Costo del Cyrel: se valorará de acuerdo al área de impresión si así lo amerita
 Todos los pedidos tendrán una tolerancia en el despacho de un +/- 10% sobre la cantidad del pedido.

Sin otro particular, quedamos en espera de su respuesta favorable a la presente cotización.

Atentamente,
Verónica Sánchez
ASESORA COMERCIAL
vsanchez@cartonerapichincha.com.ec

ANEXO N°16

SEGUROS

CONSTRUCCIONES				
CONCEPTO	VALOR	CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 2%
Construcciones	86853.00			
Vida Útil	20			
Porcentaje	5%	4342.65	86853.00	1737.06
		4342.65	82510.35	1650.21
		4342.65	78167.70	1563.35
		4342.65	73825.05	1476.50
		4342.65	69482.40	1389.65
		4342.65	65139.75	1302.80
		4342.65	60797.10	1215.94
		4342.65	56454.45	1129.09
		4342.65	52111.80	1042.24
		4342.65	47769.15	955.38

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

VEHICULOS				
CONCEPTO	VALOR	CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 5%
Vehículos	23460.00			
Vida Útil	5			
Porcentaje	20%	4692.00	23460.00	1173.00
		4692.00	18768.00	938.40
		4692.00	14076.00	703.80
		4692.00	9384.00	469.20
		4692.00	4692.00	234.60

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

MAQUINARIA Y EQUIPO				
CONCEPTO	VALOR	CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 3%
Maquinaria y Equipo	15300.00			
Vida Útil	10			
Porcentaje	10%			
		1530.00	15300.00	459.00
		1530.00	13770.00	413.10
		1530.00	12240.00	367.20
		1530.00	10710.00	321.30
		1530.00	9180.00	275.40
		1530.00	7650.00	229.50
		1530.00	6120.00	183.60
		1530.00	4590.00	137.70
		1530.00	3060.00	91.80
		1530.00	1530.00	45.90

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

EQUIPO DE OFICINA				
CONCEPTO	VALOR	CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 5%
Equipo de Oficina	143.31			
Vida Útil	5			
Porcentaje	20%	28.66	143.31	7.17
		28.66	114.65	5.73
		28.66	85.99	4.30
		28.66	57.32	2.87
		28.66	28.66	1.43

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

EQUIPO DE COMPUTO				
CONCEPTO	VALOR	CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 2%
Equipo de Computo	2284.80			
Vida Útil	3			
Porcentaje	33.33%	761.52	2284.80	45.70
		761.52	1523.28	30.47
		761.52	761.75	15.24

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

MUEBLES Y ENSERES				
CONCEPTO	VALOR	CUOTA	VALOR RESIDUAL	SEGURO 2%
Muebles y Enseres	1908.42			
Vida Útil	10.00			
Porcentaje	10%	190.84	1908.42	38.17
		190.84	1717.58	34.35
		190.84	1526.74	30.53
		190.84	1335.89	26.72
		190.84	1145.05	22.90
		190.84	954.21	19.08
		190.84	763.37	15.27
		190.84	572.53	11.45
		190.84	381.68	7.63
		190.84	190.84	3.82

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

PROYECCION DE SEGUROS

AÑOS	CONSTRUCCIONES	VEHICULOS	MAQUINARIA Y EQUIPO	EQUIPO DE OFICINA	EQUIPO DE COMPUTO	MUEBLES Y ENSERES	TOTAL
1	1737.06	1173.00	459.00	7.17	45.70	38.17	3460.09
2	1650.21	938.40	413.10	5.73	30.47	34.35	3072.26
3	1563.35	703.80	367.20	4.30	15.24	30.53	2684.42
4	1476.50	469.20	321.30	2.87		26.72	2296.59
5	1389.65	234.60	275.40	1.43		22.90	1923.98
6	1302.80		229.50			19.08	1551.38
7	1215.94		183.60			15.27	1414.81
8	1129.09		137.70			11.45	1278.24
9	1042.24		91.80			7.63	1141.67
10	955.38		45.90			3.82	1005.10

Elaborado por: Elizabeth Mayorga

ANEXO N°17

PROYECCION DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACION

Concepto	Valor	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Depreciaciones												
Construcciones	201.756,00	20	10.087,80	10.087,80	10.087,80	10.087,80	10.087,80	10.087,80	10.087,80	10.087,80	10.087,80	10.087,80
Maquinaria y Equipo	29.325,00	10	2.932,50	2.932,50	2.932,50	2.932,50	2.932,50	2.932,50	2.932,50	2.932,50	2.932,50	2.932,50
Vehículos	22.848,00	5	4.569,60	4.569,60	4.569,60	4.569,60	4.569,60	4.569,60	4.569,60	4.569,60	4.569,60	4.569,60
Equipo de Oficina	271,32	5	54,26	54,26	54,26	54,26	54,26	54,26	54,26	54,26	54,26	54,26
Equipo de Computo	4.267,68	3	1.422,56	1.422,56	1.422,56	1.422,56	1.422,56	1.422,56	1.422,56	1.422,56	1.422,56	1.422,56
Muebles y Enseres	2.759,10	10	275,91	275,91	275,91	275,91	275,91	275,91	275,91	275,91	275,91	275,91
Total Depreciación			19.342,63	19.342,63	19.342,63	19.342,63	19.342,63	19.342,63	19.342,63	19.342,63	19.342,63	19.342,63
Amortización												
Activos diferidos	6.324,00	5	1.264,80	1.264,80	1.264,80	1.264,80	1.264,80					
Total Amortización			1.264,80	1.264,80	1.264,80	1.264,80	1.264,80					
Elaborado por: Elizabeth Mayorga												

ANEXO N°18
CLASIFICACIÓN DE COSTOS

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Costo Fijos										
Mano de Obra Indirecta	12103.01	12719.05	13366.45	14046.81	14761.79	15513.16	16302.78	17132.59	18004.64	18921.08
Depreciaciones	11545.68	11545.68	11545.68	11545.68	11545.68	11545.68	11545.68	11545.68	11545.68	11545.68
Amortizaciones	816.00	816.00	816.00	816.00	816.00					
Seguros	3524.91	3704.32	3892.87	4091.02	4299.25	4518.09	4748.06	4989.73	5243.71	5510.62
Gastos Administrativos	52140.65	54794.61	57583.65	60514.66	63594.86	66831.84	70233.58	73808.47	77565.32	81513.39
Gasto Generales	2374.56	2495.43	2622.44	2755.92	2896.20	3043.62	3198.54	3361.34	3532.44	3712.24
Gastos financieros	10385.71	8570.06	6573.08	4376.64	1960.83					
Total Costos Fijos	92890.51	94645.15	96400.18	98146.73	99874.61	101452.38	106028.63	110837.82	115891.79	121203.00
Costos Variable										
Materiales Directos	74181.38	77957.21	81925.23	86095.23	90477.47	95082.78	99922.49	105008.54	110353.48	115970.47
Mano de Obra Directa	5067.15	5325.07	5596.12	5880.96	6180.30	6494.88	6825.47	7172.88	7537.98	7921.66
Materiales Indirectos	2796.60	2938.94	3088.53	3245.74	3410.95	3584.57	3767.02	3958.76	4160.26	4372.02
Gastos de Ventas	8265.35	8686.05	9128.17	9592.80	10081.07	10594.20	11133.44	11700.13	12295.67	12921.52
Total Costos Variables	90310.47	94907.27	99738.05	104814.72	110149.79	115756.41	121648.41	127840.32	134347.39	141185.67
TOTAL	183200.98	189552.43	196138.23	202961.45	210024.40	217208.79	227677.05	238678.13	250239.18	262388.68

Elaborado por: Elizabeth Mayorga