

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**Tesis previa a la obtención del Título de: INGENIERO
COMERCIAL**

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION
DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA Y
EXPORTADORA DE SOYA EN SNACK AL MERCADO
EUROPEO”**

AUTORA:

IBETH ELIANA MARTINEZ GUERRERO

DIRECTOR:

MAG. GALO ROJAS

Quito, mayo de 2010

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

Los conceptos, opiniones, conclusiones y demás contenido desarrollado, y analizado en el presente trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor.

Quito, Mayo 4 2010

DEDICATORIA

Durante el tiempo que invertí en mi preparación profesional me encontré con obstáculos y adversidades pero hubo personas que siempre estuvieron motivándome a seguir adelante, a vencer esos obstáculos y convertir esas adversidades en oportunidades por ello este trabajo es dedicado con todo mi amor a Dios por ser mi protector y mi guía; y a mis padres que con sus consejos y ejemplo me apoyaron para cumplir una de mis metas.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Politécnica Salesiana y sus docentes quienes me formaron académicamente impartíendome sus conocimientos y experiencias, y a todas aquellas personas que aportaron con la realización de este proyecto.

INDICE GENERAL

Declaratoria de Responsabilidad.....	I
Dedicatoria	II
Agradecimiento	III
Índice General	IV
Índice de Cuadros	IX
Índice de Gráficos	XI
Índice de Anexos	XII
RESUMEN EJECUTIVO.....	XIV

CAPITULO I

1. Estudio de Mercado.....	0
1.1 Objetivos del Estudio de Mercado.....	0
1.1.1 Objetivo General.....	0
1.1.2 Objetivos Específicos	1
1.2 Análisis de la Demanda.....	1
1.2.1 Descripción e identificación del Producto	6
1.2.1.1 Origen de la Soya	6
1.2.1.2 Morfología	7
1.2.1.3 Descripción Botánica.....	9
1.2.1.4 Diversidad Genética	12
1.2.1.5 Beneficios de la Soya	14
1.2.2 Descripción del Producto a Exportarse.....	17
1.2.2.1 Composición Nutricional	18
1.2.3 Determinación del Mercado Objetivo.....	19
1.2.3.1 Entorno Físico y Demográfico.....	20
1.2.3.2 Entorno Político y Sociocultural	21
1.2.3.3 Entorno Económico.....	21
1.2.3.4 Entorno de Acceso al Mercado.....	23
1.2.3.4.1 Regulaciones Aduaneras Generales.....	24
1.2.3.4.2 Requisitos Sanitarios Generales.....	25

1.2.3.4.3 Requisitos Técnicos Generales.....	27
1.2.4 Determinación de la Demanda del Mercado Objetivo.....	35
1.2.4.1 Clasificación de la Demanda.....	35
1.2.4.2 Factores que Afectan a la Demanda.....	37
1.2.4.3 Proyección de la Demanda.....	39
1.2.4.4 Demanda Insatisfecha	44
1.3 Análisis de la Oferta y Condiciones de la Competencia.....	48
1.3.1 Oferta de Snack en el Ecuador.....	51
1.3.2 Oferta de Snack hacia España	54
1.3.3 Oferta y Producción de Snack en España.....	56
1.3.4 Principales Competidores.....	58
1.3.5 Participación en el Mercado.....	60
1.3.6 Oferta actual del Producto.....	61
1.3.7 Proyección de la Oferta.....	62
1.4 Segmentación del Mercado	65
1.5 Estrategias de Mercado.....	69
1.5.1 Estrategia de Producto.....	69
1.5.2 Estrategia de Precio	71
1.5.3 Estrategia de Distribución	72
1.5.4 Estrategia de Promoción y Publicidad.....	75
1.6 Transporte.....	77
1.7 Procedimiento para la Exportación.....	78
1.7.1 Fase de Preembarque.....	79
1.7.2 Fase de Embarque.....	79
1.7.3 Fase Postembarque.....	80
1.7.4 Documentación Requerida para la Exportación del Snack.....	81
1.8 Partida Arancelaria.....	85
1.8.1 Exigencias Arancelarias.....	86
1.8.2 Exigencias Sanitarias.....	86
1.8.3 Exigencias de Presentación.....	87
1.8.3.1 Empaque.....	87
1.8.3.2 Etiquetado.....	87
1.8.3.3 Envase.....	89

CAPITULO II

2.	Estudio Técnico.....	91
2.1	Objetivo General del Estudio Técnico.....	91
2.2	Objetivos específicos del Estudio Técnico.....	91
2.3	Determinación del Tamaño de Proyecto.....	92
2.3.1	Crecimiento del Mercado.....	92
2.3.2	Tecnología.....	94
2.3.2.1	Especificaciones Técnicas de la Maquinaria y Equipo.....	95
2.3.3	Insumos y Materia Prima.....	98
2.3.4	Financiamiento	98
2.4	Localización del Proyecto	98
2.4.1	Macrolocalización.....	99
2.4.2	Microlocalización.....	100
2.4.3	Determinación de la Localización.....	103
2.5	Ingeniería del Proyecto	105
2.5.1	Definición e Identificación de Procesos	106
2.5.1.1	Proceso de Acopio del Producto.....	106
2.5.1.2	Proceso de Exportación.....	111
2.5.2	Distribución Espacial de la Planta.....	115
2.6	Requerimientos de Recursos.....	118
2.6.1	Requerimiento de Recursos Humanos.....	118
2.6.2	Requerimiento de Obras Civiles.....	119
2.6.3	Requerimiento de Equipo y Maquinaria.....	119
2.6.4	Requerimiento de Materia Prima e Insumos.....	120

CAPITULO III

3.	Análisis Organizacional de la Empresa	121
3.1	Régimen Constitucional.....	121
3.2	Análisis FODA	123
3.3	Cultura Organizacional	126
3.3.1	Misión	126

3.3.2	Visión	126
3.3.3	Valores	127
3.3.4	Objetivos	127
3.3.5	Estrategias Generales	128
3.3.6	Políticas.....	129
3.3.7	Reglamento Interno	130
3.4	Organigrama Estructural	134
3.4.1	Estructura Funcional y Operaciones	135

CAPITULO IV

4.	Estudio Financiero	143
4.1	Objetivos Específicos del Estudio Financiero.....	143
4.2	Inversiones.....	143
4.2.1	Inversión en Obra Civil	144
4.2.2	Inversión en Maquinaria y Equipos	145
4.2.3	Inversión Equipos de Computación	145
4.2.4	Inversión en Equipos de Oficina	146
4.2.5	Inversión en Muebles y Enceres de Oficina	146
4.2.6	Inversión en Vehículos	147
4.2.7	Inversión en Activos intangibles	147
4.2.8	Cronograma de Inversiones	148
4.3	Determinación de los Costos	149
4.3.1	Costos de Administración	149
4.3.2	Costos de Venta	151
4.3.3	Costos Financieros	152
4.4	Capital de Trabajo	153
4.5	Resumen de las Inversiones.....	154
4.6	Fuentes De Financiamiento.....	154
4.6.1	Estructura de Financiamiento.....	155
4.6.2	Tabla de Amortización del Crédito	156
4.7	Depreciaciones y Amortizaciones	157
4.8	Análisis de Costos y Determinación del Precio	159

4.9	Balance de Producción	160
4.10	Punto de Equilibrio Operativo	160
4.10.1	Costos Variables y Fijos.....	161
4.10.2	Margen de Contribución y Análisis del Punto de Equilibrio.....	161
4.11	Proyecciones.....	163
4.11.1	Proyección de Ventas	163
4.11.2	Proyección Costos directos del Producto.....	165
4.12	Estado de Resultados Proyectados.....	168
4.13	Flujo de Caja Proyectado a 10 años.....	170
4.14	Balance General Proyectado a 10 años.....	173
4.15	Evaluación del Proyecto.....	175
4.15.1	Tasa de Intereses para la Evaluación Financiera del Proyecto.....	175
4.15.2	Cálculo del VAN	175
4.15.3	Cálculo del TIR	176
4.15.4	Cálculo de la Relación Beneficio Costo	179
4.15.5	Cálculo del Período de Recuperación del Capital.....	180

CAPITULO V

5.	Análisis Legal.....	182
5.1	Marco Legal Interno al Proyecto	182
5.2	Marco Legal Externo al Proyecto.....	183
5.3	Trámites de Legalización	184
5.3.1	Cronograma de Trámites de Legalización.....	190

CAPITULO VI

6.	Conclusiones y Recomendaciones	192
6.1	Conclusiones	192
6.2	Recomendaciones	195

BIBLIOGRAFÍA	198
ANEXOS.....	204

INDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1 Producción e Importación de Soya	3
Cuadro N° 2 Países Importadores de la Partida 2008999	4
Cuadro N° 3 Importaciones Españolas de la Partida 20089999.....	5
Cuadro N° 4 Nutrientes de la Soya.....	10
Cuadro N° 5 Cuadro Comparativo del Valor Nutricional de la Soya.....	12
Cuadro N° 6 Valor Nutricional de la Soya en Snack.....	19
Cuadro N° 7 Preferencia Arancelaria	34
Cuadro N° 8 Cálculo de la Demanda Aparente.....	41
Cuadro N° 9 Cálculo para la extrapolación de la demanda	41
Cuadro N° 10 Proyección de la Demanda Aparente de la partida 2008999 al mercado español	43
Cuadro N° 11 Cálculo para la Extrapolación de la Demanda Insatisfecha	44
Cuadro N° 12 Proyección de la Demanda Mercado Español	45
Cuadro N° 13 Cálculo de la Demanda Insatisfecha	45
Cuadro N° 14 Consumo de Frutos Secos en la UE (2004)	47
Cuadro N° 15 Exportaciones Ecuatorianas de la partida 2008999 a Europa.....	48
Cuadro N° 16 Exportaciones Ecuatorianas de la partida 2008999 a España.....	49
Cuadro N° 17 Tabla de oferta 2007.....	52
Cuadro N° 18 Producción de Soya en España.....	54
Cuadro N° 19 Países proveedores de España (partida arancelaria 2008999).....	55
Cuadro N° 20 Producción y Venta de Snacks en España.....	57
Cuadro N° 21 Cálculo para la Extrapolación de la Oferta.....	63
Cuadro N° 22 Proyección de la Oferta Ecuatoriana hacia España.....	64
Cuadro N° 23 Lugares de Compra Preferencial de España.....	75
Cuadro N° 24 Importaciones Españolas de la Partida 20089999.....	93

Cuadro N° 25 Proyección de la Demanda Insatisfecha de la Partida 2008999 al Mercado Español	93
Cuadro N° 26 Localización de la Planta.....	104
Cuadro N° 27 Distribución de la Planta por m^2	116
Cuadro N° 28 Listado de Recurso Humano Requerido.....	118
Cuadro N° 29 Equipos Requeridos para el Proyecto.....	119
Cuadro N° 30 Maquinaria Requerida para el Proyecto.....	120
Cuadro N° 31 Inversión en Obra Civil.....	144
Cuadro N° 32 Inversión en Maquinaria y Equipos	145
Cuadro N° 33 Inversión Equipo de Computación	145
Cuadro N° 34 Inversión Equipos de Oficina.....	146
Cuadro N° 35 Inversión Muebles y Enceres de Oficina.....	146
Cuadro N° 36 Inversión en Vehículos	147
Cuadro N° 37 Inversión en Activos Intangibles	147
Cuadro N° 38 Cronograma de Inversiones	148
Cuadro N° 39 Costos de Administración	149
Cuadro N° 40 Salarios (primer año).....	150
Cuadro N° 41 Salarios (segundo año)	151
Cuadro N° 42 Costo de Ventas	152
Cuadro N° 43 Costos Financieros	152
Cuadro N° 44 Capital de Trabajo	153
Cuadro N° 45 Total de Inversiones	154
Cuadro N° 46 Estructura de Financiamiento	155
Cuadro N° 47 Tabla de Amortización de Crédito.....	156
Cuadro N° 48 Depreciaciones y Amortizaciones	158
Cuadro N° 49 Costo Directo e Indirecto del Producto.....	159
Cuadro N° 50 Balance de Producción	160
Cuadro N° 51 Costos Fijos y Variables (anuales)	161
Cuadro N° 52 Proyección de Ventas en Cantidad y Dólares	164
Cuadro N° 53 Proyección Costos del Producto	165
Cuadro N° 54 Proyección Gastos	166
Cuadro N° 55 Resumen de Ingresos y Gastos	167
Cuadro N° 56 Estado de Resultado proyectado	169
Cuadro N° 57 Flujo de Caja Proyectado (con financiamiento).....	168

Cuadro N° 58 Flujo de Caja Proyectado (sin financiamiento).....	172
Cuadro N° 59 Balance General Proyectado	173
Cuadro N° 60 Cálculo del VAN.....	176
Cuadro N° 61 Cálculo de la TIR.....	177
Cuadro N° 62Cálculo Relación Beneficio Costo	180
Cuadro N° 63 Cálculo del Periodo de Recuperación del Capital.....	181
Cuadro N° 64 Cronograma de Ejecución de Trámites	191

INDICE DE GRAFICOS

Grafico N° 1 Importaciones Españolas Partida 20089999.....	6
Grafico N° 2 Planta de Soya.....	7
Grafico N° 3 Descripción Botánica.....	11
Grafico N° 4 Productos a Base de Soya.....	17
Grafico N° 5 Estructura del Gasto por Grupo de Gasto (masculino).....	37
Grafico N° 6 Estructura del Gasto por Grupo de Gasto (femenino).....	38
Grafico N° 7 Consumo de Frutos Secos en Europa.....	47
Grafico N° 8 Crecimiento de las Exportaciones Ecuatorianas a España.....	50
Grafico N° 9 Participación en el Mercado de Países Proveedores de la Partida Arancelaria 2008999 a España	60
Grafico N° 10 Canal de Distribución del Producto.....	73
Grafico N° 11 Diagrama de Flujo de Transporte.....	108
Grafico N° 12Diagrama de Flujo de Recepción del Producto.....	109
Grafico N° 13 Diagrama de Flujo de Almacenamiento.....	110
Grafico N° 14 Diagrama de Flujo de Exportación.....	112
Grafico N° 15 Distribución Espacial de la Planta.....	117
Grafico N° 16 Organigrama Estructural de la Empresa.....	134
Grafico N° 17 Punto de Equilibrio.....	162

INDICE DE ANEXOS

Anexo N° 1 Certificado de Origen EUR 1	205
Anexo N° 2 Certificado de Origen SPG	206
Anexo N° 3 Orden 15	207
Anexo N° 4 Orden 40	208
Anexo N° 5 Factura Comercial	209
Anexo N° 6 Póliza de Seguro.....	210
Anexo N° 7 Guía Aérea	211
Anexo N° 8 Carta de Crédito	212
Anexo N° 9 Cupón de pago CORPEI	219
Anexo N° 10 Cotización de Obra Civil	220
Anexo N° 11 Inversión de Maquinaria y Equipo	222
Anexo N° 12 Inversión Equipos de computación	229
Anexo N° 13 Inversión Equipo de Oficina	231
Anexo N° 14 Inversión en Muebles y Enceres	235
Anexo N° 15 Cotización de Vehículo	237
Anexo N° 16 Minuta de Constitución	238
Anexo N° 17 Correo Electrónico	245
Anexo N° 18 Cotización de Seguro de Vehículo	247

RESUMEN EJECUTIVO

Las nuevas tendencias alimenticias nos orientan a consumir alimentos bajos en grasa, elaborados con materia prima que aporten un valor nutritivo para el ser humano. Existen varias opciones una de ellas es la soya, considerada como un alimento con larga historia en China, país donde se emplea como producto alimenticio esencial desde hace más de cuatro mil años.

Las calorías provenientes de la soya, van de un 35% a un 38%, mientras que en otras leguminosas el porcentaje de proteína es solo de un 20% a un 30%, considerada así como una semilla de excelente calidad. Un estudio realizado por la Food and Drug Administration (conocida como FDA por sus siglas en inglés) y la Organización Mundial de la Salud, determinó que la calidad de las proteínas de la soya supera a la que proveen la carne y los lácteos, convirtiéndose en la única leguminosa que contiene todos los aminoácidos esenciales para el organismo humano, previniendo enfermedades como el cáncer, osteoporosis entre otras.

Según datos recolectados en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca del Ecuador, la producción de Soya se concentra en la Provincia de Los Ríos, con el 96%, y el 4% de la producción restante se distribuye en las provincias de Guayas, Manabí, El Oro, por la Región Costa; Bolívar, Cotopaxi, Chimborazo y Pichincha por la Sierra, las dos últimas con producciones secundarias; y en la misma baja magnitud Morona Santiago y Napo por la Amazonía.

El mercado europeo es uno de los consumidores más importantes de soya y España se ha convertido en uno de los principales países europeos que consume la leguminosa llamada por ellos soja; sin embargo, el país no cuenta con el suelo propicio ni las estaciones climatológicas favorables para la cosecha de la semilla, por

tales motivos se ve en el obligación de realizar importaciones, que año a año se incrementan en un 23%.

La CORPEI (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones) informó que en el 2007 se exportó 416 partidas arancelarias hacia España entre los que se encuentran productos de la partida 2008999 denominados como “snacks”. Hasta septiembre del 2009 Ecuador exportó a España 474.86 TM (toneladas métricas), que representaron 991.4 miles de dólares.

Basado en los datos expresados en el párrafo anterior se desea crear una empresa de acopio y exportación de Soya en snack, (entiéndase por snack la semilla de soya tostada y mezclada con productos naturales para que no pierda su valor nutritivo). Con este proyecto se desea satisfacer la creciente demanda de productos sanos en el mercado europeo específicamente en España, permitiendo a los productores ecuatorianos de snack mejorar sus condiciones económicas y aportar al desarrollo del sector agrícola.

La empresa destinada para el acopio del producto a exportar (soya en snack) estará ubicada en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha, considerando que la transformación de la semilla y distribución (FOB) hacia España se realizará desde esta ciudad. Los clientes potenciales de la empresa serán importadores, supermercados, comisariatos entre otros, quienes se encargarán de la distribución del producto al por menor dentro del mercado español. De igual manera el proyecto buscará expandir en un futuro su producto hacia otros mercados europeos como Holanda e Inglaterra.

Se debe recalcar que se cuenta con los conocimientos y la tecnología necesaria para realizar los trámites de negociación y exportación del producto. Se pronostica una rentabilidad del 40% con una inversión recuperable de 2 a 3 años por tanto se prevé que en los próximos años SOYA EXPORT S.A. pasará, de ser un ambicioso proyecto, a ser una empresa en marcha, exitosa, eficiente y rentable.

CAPITULO I

1. ESTUDIO DE MERCADO

Este capítulo permite determinar las características y exigencias del mercado al cual se quiere introducir un producto o servicio, conocer las principales variables que influyen en el consumidor al momento de adquirir el bien, como también permitirá saber qué necesidad del mercado no está satisfecha por los productos existentes en el país objetivo. Así mismo revelará, cuales son las exigencias de calidad, precio, y cantidad del producto necesarias para ser admitidos en el mercado europeo, estableciendo el número de consumidores finales que estén dispuestos a adquirir soya en snack, midiendo así las fortalezas y debilidades que presenta la producción nacional y la empresa de comercialización.

1.1 Objetivos del estudio de mercado

1.1.1 Objetivo General

Conocer cuál es la situación real del Mercado Europeo enfocado en España, respecto a la producción y comercialización de soya en snack.

1.1.2 Objetivos específicos

- Conocer la demanda satisfecha e insatisfecha existente del producto.
- Investigar si las características y especificaciones del producto corresponden a las exigencias del consumidor.
- Analizar la competencia existente en el mercado, tanto productores como comercializadores del producto.
- Establecer los canales de distribución más óptimos para llegar al consumidor.
- Fijar el precio adecuado para colocar el producto en el mercado.
- Contactar a empresas importadoras españolas, para establecer negociaciones concretas del producto.
- Investigar y determinar las características del segmento de consumidores que está interesado en el producto.

1.2 Análisis de la demanda

“La función de la demanda muestra el número de unidades que el mercado comprará en un determinado periodo ante distintos precios alternativos que podrían fijarse durante dicho periodo.”¹

Definido el concepto de demanda se puede concluir que el análisis de la demanda del mercado objetivo tiene como finalidad determinar la cantidad de producto que los consumidores están dispuestos a adquirir en el mercado.

A continuación se analiza la demanda internacional del producto.

¹ CULTURAL S.A, Dirección de Marketing y Ventas, Edición 2002, Madrid – España, p. 197

La demanda de soya en el mercado internacional es muy amplia, considerando a China como el consumidor principal de este producto. El USDA (United States Department of Agriculture) estima que el país asiático habrá importado 34 millones de toneladas de frijol soya al cierre del año agrícola 2007/2008, esta cifra representa el 45% de las importaciones mundiales de este producto, mientras que el consumo estadounidense durante el trimestre diciembre - febrero fue de 24.61 millones de toneladas, 1% por debajo del año anterior.

“El pronóstico para el consumo mundial se ubicó en 233.21 millones de toneladas, indicando una reducción de un millón de toneladas respecto a las previsiones de julio/2008.”²

Se estima que el consumo global de esta leguminosa seguirá creciendo durante 2008/09, principalmente en China, según datos analizados por ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria), en México Distrito Federal.

La Unión Europea también se considera como uno de los más importantes mercados de destino.

La cultura alimenticia en estos países tiende a ser más sana y baja en grasas, por lo que en sus comidas diarias ingieren alimentos nutritivos que proporcionan a su organismo calorías y defensas.

A continuación se presenta un cuadro explicativo de producción e importación de soya a nivel mundial.

² USDA, Oferta y Demanda de Soya Agosto 2008,
<http://www.cmp.org/granos/OFERTAYDEMANDAUSDA080812.pdf>

Cuadro N° 1
PRODUCCION E IMPORTACION DE SOYA
(En millones de toneladas)
2007 / 2008

PAIS	JULIO /2007	AGOSTO/2008
Brasil		
Producción	61.00	59.00
Exportación	29.59	24.50
Argentina		
Producción	47.00	47.20
Exportación	10.20	8.00
Unión Europea		
Producción	1.05	1.24
Importación	14.88	15.80
China		
Producción	15.50	16.20
Importación	34.50	28.75
Total Mundial		
Producción	222.05	236.07
Exportación	75.49	70.75
Importación	75.31	68.89

Fuente: ASERCA

Elaborado por: Autora

La asociación European Natural Soy Foods Manufacturers (ENSA) ha informado que el mercado europeo de los productos de soya progresó un 32% entre los años 2005 y 2007. En Europa, un millón y medio de hogares han descubierto la soya y sus propiedades, motivos por los cuales se ha incrementado su consumo.

En la demanda externa el frijol de soya es destinado a varios sectores industriales tanto para el consumo humano como animal.

Según los datos proporcionados por la CORPEI, se determinó que la soya en snack pertenece a la Sub Partida Sist. Armoniz. 200899 y sub partida regional arancelaria 20089990, para lo cual se analizará la demanda de la partida 2008999 en el mercado Europeo.

Cuadro N° 2

Países Importadores de la partida Arancelaria 200899 en toneladas y miles de dólares

País Importador	Año 2004		Año 2005		Año 2006		Año 2007		Año 2008	
	Valor	Cantidad TM	Valor	Cantidad TM	Valor	Cantidad TM	Valor	Cantidad TM	Valor	Cantidad TM
Alemania	99778	91463	107121	97475	131220	108246	158554	110092	197272	114943
Holanda	54338	53524	56265	58359	86148	80300	118652	99783	150276	117378
Francia	90579	56990	94845	61737	96398	126422	117370	217854	131348	71559
Reino Unido	67048	48602	75952	58630	83643	58503	113765	64937	105196	56948
Italia	20020	16516	22143	17912	28011	18544	38122	21113	41358	20095
España	12926	8934	14688	10021	18569	13602	27291	17533	37952*	19404*
Bélgica	14590	8783	16838	10836	18157	11837	25469	13274	33277	18076
Austria	16587	11956	25799	19444	24147	18956	28168	18757	27642	16216
Federación de Rusia	6650	9834	13364	21687	15022	16536	18844	19081	25302	21111
Suiza	11125	5656	10764	5165	13993	7585	16091	7522	19953	7908
Suecia	14719	7879	13406	7150	14415	8076	15946	8597	19904	8601

* Los datos basados en la información reportada por los socios comerciales (datos espejo)

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE.

Elaborado por: Autora

Para la elaboración de la tabla anterior se ha tomado en cuenta los países con mayor demanda de productos referentes a las partida arancelaria 200899, pudiendo observar que la demanda presenta un crecimiento sostenido favoreciendo así a la producción de los países ofertantes, entre los principales países importadores se encuentra España que es el mercado objetivo de nuestro producto.

A continuación se presenta una tabla de importaciones por parte de España de la sub partida regional arancelaria 20089990

Cuadro N° 3

Importaciones Españolas de la partida 20089999

2004		2005		2006		2007		2008	
Cantidad TM	Valor USD	Cantidad TM	Valor USD	Cantidad TM	Valor USD	Cantidad TM	Valor USD	Cantidad TM	Valor USD
3603,8	5271	4352,3	5325	6912,2	8368	8519	12193	10784,1	14589

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE

Elaborado por: Autora

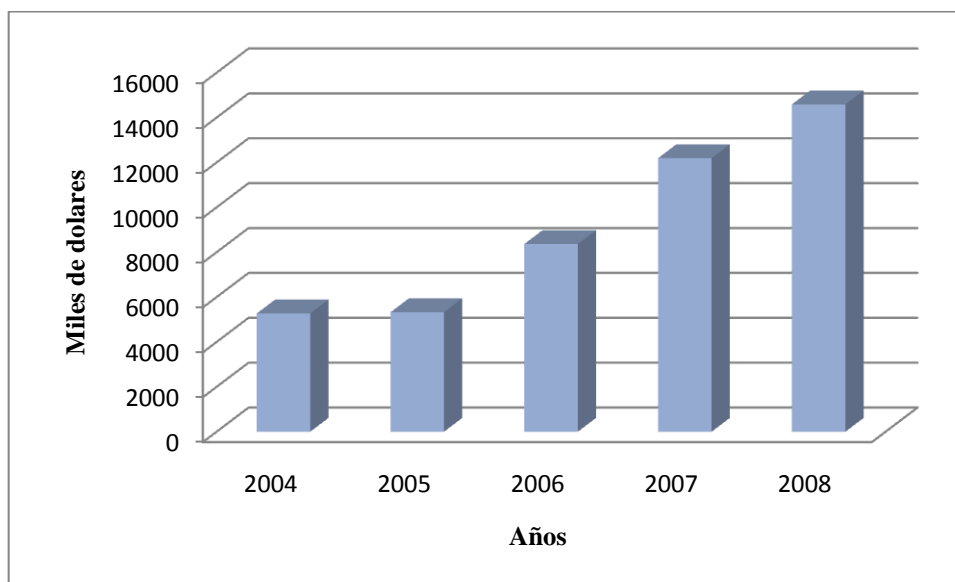
En la tabla se presentan los datos tanto en toneladas como en miles de dólares de las importaciones que ha realizado España de frutas u otros frutos y partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, en los que se incluye a los snack dentro de esta partida arancelaria.

Claramente se puede observar que los volúmenes del producto han ido incrementado cada año del 20% al 26% excepto entre los años 2005 al 2006 que se produjo un incremento del 58% , con estas cifras se pronostica un aumento de demanda considerable en los futuros años, demanda que garantiza el éxito de la venta de soya en snack.

España está considerada como un mercado potencial en lo que se refiere a los alimentos dietéticos y nutritivos, presentados en snack, y Ecuador mantiene buenas relaciones comerciales con este país, lo cual lo vuelve atractivo.

Para comprender mejor la tendencia a la alza de este producto se lo presenta en un grafico de barras.

Gráfico N°1
Importaciones Españolas partida 20089999
(Snacks)



Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE

Elaborado por: Autora

El gráfico demuestra que las importaciones se incrementan considerablemente cada año, por lo que se determina que España es una buena opción de exportación.

1.2.1 Descripción e identificación del producto.

1.2.1.1 Origen de la soya

La soya o soja pertenece a la familia de las leguminosas, como la judía y el guisante y está presente en la cadena alimenticia desde hace más de 5.000 años. Ha sido un producto básico de la dieta asiática, según las tradiciones fue descubierta por el emperador chino Sheng Nung. En el año 1800 se introdujo la soya en los Estados Unidos. En la actualidad, este mismo producto ha sido modernizado

tecnológicamente de diversas formas para atraer a los consumidores interesados en la salud.³

El cultivo de la semilla de soya se centraba fundamentalmente en el noroeste de China. Según la tradición fueron los monjes budistas quienes la introdujeron en el Japón en el siglo VII, donde muy pronto se convirtió en un cultivo popular. El comercio marino la popularizó en Oriente. La primera referencia Europea que se tiene de la soya se remonta al siglo XVII. Son entonces los misioneros los que introducen las primeras habas de soya para su cultivo.

1.2.1.2 Morfología⁴

Gráfico N°2
Planta se soya



Fuente: CALVO ALDEA, Diadora “La soya valor dietético y nutricional

Elaborado por: Autora

La soya proviene de la familia de las Leguminosas su especie es *Glycine max* (L.).

³ CONSUMER EROSKI, “ La soya: historia y origen” , Octubre 2001,
http://www.consumer.es/web/es/alimentacion/aprender_a_comer_bien/curiosidades

⁴ CALVO ALDEA, Diadora “La soya valor dietético y nutricional” Mayo 2003,
http://www.diodora.com/documentos/nutricion_soya.htm

Planta

La soya es una planta herbácea anual, de primavera-verano, cuyo ciclo vegetativo fluctúa de tres a siete meses y de 40 a 100 cm de envergadura. Las hojas, los tallos y las vainas son pubescentes, variando el color de las cerdas de rubio a pardo más o menos grisáceo.

Tallo

Rígido y erecto, adquiere alturas variables de 0,4 a 1,5 metros, según variedades y condiciones de cultivo. Suele ser ramificado. Tiene tendencia a encamarse, aunque existen variedades resistentes al vuelco.

Sistema radicular

Es potente, la raíz principal puede alcanzar hasta un metro de profundidad aunque lo normal es que no sobrepase los 40-50 cm. En la raíz principal o en las secundarias se encuentran los nódulos, en número variable.

Hojas

Son alternas, compuestas, excepto las basales, que son simples. Son trifoliadas, con los folíolos oval-lanceolados. Color verde característico que se torna amarillo en la madurez, quedando las plantas sin hojas.

Flores

Se encuentran en inflorescencias racimosas axilares en número variable. Son amariposadas y de color blanquecino o púrpura, según la variedad.

Fruto

Es una vaina dehiscente por ambas suturas. La longitud de la vaina es de dos a siete centímetros. Cada fruto contiene de tres a cuatro semillas.

Semilla

La semilla generalmente es esférica, del tamaño de un guisante y de color amarillo. Algunas variedades presentan una mancha negra que corresponde al hilo de la semilla. Su tamaño es mediano (100 semillas pesan de 5 a 40 gramos, aunque en las variedades comerciales oscila de 10 a 20 gramos). La semilla es rica en proteínas y en aceites. En algunas variedades mejoradas presenta alrededor del 40-42% de proteína y del 20-22% en aceite, respecto a su peso seco. En la proteína de soya hay un buen balance de aminoácidos esenciales, destacando lisina y leucina.

1.2.1.3 Descripción botánica

La Soya se ha convertido en una semilla de alto valor nutritivo con múltiples usos tanto para el consumo humano como animal y tiene una demanda importante alrededor del mundo.

Los granos de soya están compuestos por un 30% de hidratos de carbono (de los cuales un 15% es fibra), 18% de aceite (85% no saturado), 14 % de humedad y 38 % de proteína.⁵

El Ing. Pablo Matute Chevreuil, Licenciado en Nutrición y Ciencia de los Alimentos por la Universidad Iberoamericana, explica en un artículo: “Es la única legumbre que contiene los nueve aminoácidos esenciales (elementos con que se construyen las proteínas necesarias para el crecimiento y que intervienen en la reparación y mantenimiento de los tejidos corporales, pero que al no ser producidos por nuestro cuerpo deben obtenerse de la dieta) en la proporción correcta para la salud humana. Hoy, la proteína de soya se considera como de alta calidad. El mundo empieza a darse cuenta de cuán nutritiva y económica es, y en los años por venir puede

⁵ THE SOLAE COMPANY, “Información básica de la soya”,
<http://www.solae.com/company/sp/soyessentials/soyessentials.html>

convertirse en un alimento importante para la salud y buena nutrición de la población mundial”.⁶

Uno de los beneficios nutritivos de la soya es el ser una buena fuente de fósforo, potasio, magnesio, calcio, vitaminas del Grupo B, zinc, hierro y la vitamina E antioxidante. Cabe también destacar su contenido de isoflavonas, especialmente genisteína, daidceína y gliceteína, que son sustancias de acción similar a la de los estrógenos (por lo que se las denomina fitoestrógenos) u hormonas que intervienen en numerosos procesos en el organismo de la mujer, y cuyos niveles descienden de manera natural cuando concluye su vida reproductiva (climaterio o menopausia).

Para ampliar y analizar mejor el valor dietético que posee la soya se presenta un cuadro con cada una de las vitaminas y proteínas que contiene la semilla de soya.

Cuadro N° 4
Nutrientes de la soya
(Por cada 100 gramos)

Nutrientes	Valor nutricional
Energía	422 Kcal
Proteínas	35 g
Carbohidratos	30 g
Fibra alimentaria	5 g (cocidas)
Lípidos totales	18 g
Colesterol	0 mg
Sodio	5 mg
Potasio	1700 mg
Calcio	280 mg
Magnesio	240 mg
Hierro	8 mg
Zinc	3 mg
Fósforo	580 mg

⁶ SALUD Y MEDICINAS, Soya Elixir de la vida,
<http://www.saludymedicinas.com.mx/nota.asp?id=1945>

Yodo	6 µg
Flúor	130 µg
Cobre	406 µg
Tiamina (B1)	0,85 mg
Riboflavina (B2):	0,4 mg
Ácido Nicotínico	5 mgg

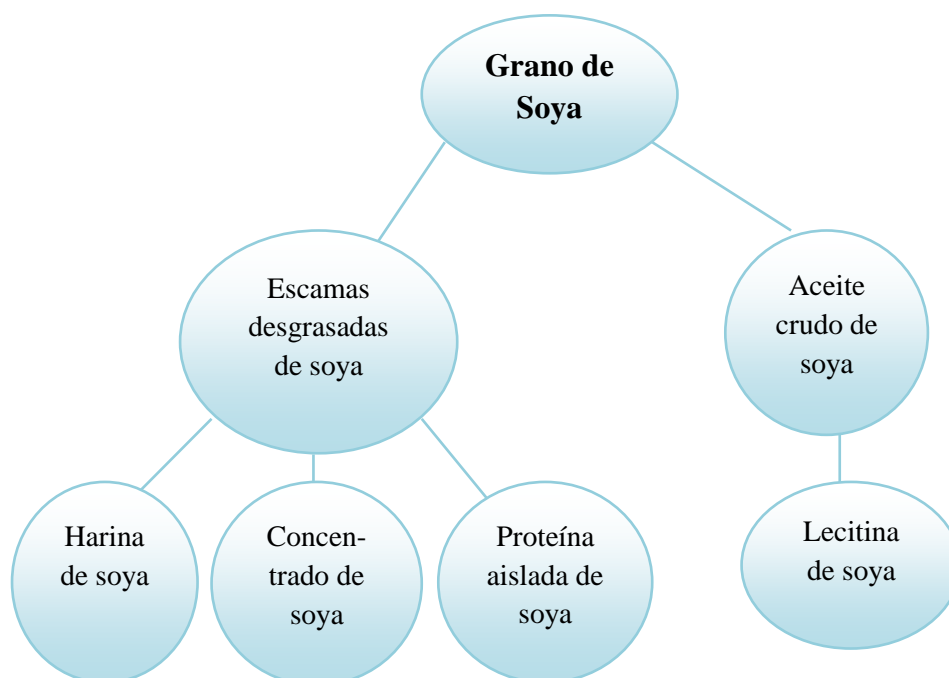
Fuente: CALVO, Diodora www.diodora.com

Elaborado por: Autora

En el siguiente gráfico se describe el procesamiento de los granos de soya.

Gráfico N°3

Descripción Botánica



Fuente: The Solae Company

Elaborado por: Autora

Valor nutricional en comparación con otras semillas

En comparación con otras semillas de consumo frecuente como son los: garbanzos, lentejas, judías y guisantes, las semillas de soya posee un elevado valor nutritivo, el cual se explica en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 5

Cuadro comparativo del valor nutricional de la soya

	Soya (soya)	Lentejas	Judías	Guisantes secos	Garbanzos
Hidratos de carbono	30g.	56g.	60g.	56g.	61g.
Proteínas	35g.	24g.	19g.	21.6g.	18g.

Fuente: CALVO ALDEA, Diadora

Elaborado por: Autora

Como se observa en la tabla la soya contiene la mitad de hidratos de carbono frente al garbanzo, lentejas, judías y guisantes secos, de igual forma la soya es más rica en proteínas en comparación con las otras semillas.

1.2.1.4 Diversidad Genética

Según los datos recolectados la especie que más se cultiva es *Glycine max (L.) Merrill*, similar a la *G. Ussuriensis* Regel et Maack, usada en programas de mejora genética por su rusticidad. La *G. Javanica L.*, una soya perenne cultivada como forrajera, está adaptada a zonas de clima templado o semitropical.

Para la producción de grano se emplea la mencionada *G. Max (L.) Merrill*, a la que pertenecen todos los cultivos comerciales importantes en el mundo. Por la gran

diversidad que presenta, podemos encontrar variedades de soya adaptadas a diversas condiciones de clima y suelo.

Una de las clasificaciones de la especie es según el hábito de crecimiento: determinado o indeterminado. Las pertenecientes al primer grupo son más adecuadas para suelos de clima templado semi-tropical, donde las condiciones de foto período varían menos y las plantas se ramifican más. Este grupo abarca la práctica totalidad de los cultivos que se emplean en América del Sur.

Los cultivos de crecimiento indeterminado se adaptan a suelos situados en latitudes superiores, como el norte de Estados Unidos. Por las características de estas zonas (veranos cortos y, por un periodo de crecimiento vegetativo reducido) resulta preciso usar cultivos indeterminados para que la planta alcance una adecuada envergadura.

También pueden clasificarse los cultivos de soya en función de la duración de su ciclo vegetativo, entendiendo tal periodo como el tiempo transcurrido entre el crecimiento y la madurez fisiológica de los granos. Este periodo puede variar entre los 90 y los 200 días, aproximadamente. Hay que destacar que el ciclo de un cultivo se relaciona con la zona en que se encuentra establecido, ya que es el foto período lo que determina la floración.⁷

Existen 2 tipos principales de porotos de soya:

- Frijoles de soya secos: cosechados cuando están completamente maduros y secos. Son de color amarillo o marrón.
- Frijoles de soya verdes: cosechados justo antes de su maduración, cuando son similares en tamaño y color a las arvejas y suaves al tacto. Son versátiles para su uso y pueden ser utilizados como aperitivos, acompañando el plato de entrada, en ensaladas, sopas y en muchas otras formas en la alimentación. Los frijoles de soya verdes frescos, tienen que ser consumidos en 48 horas. Si se congelan, pueden durar varios meses.

⁷ LAICOS ORG, Soya todo lo relacionado con ella. <http://www.laicos.org/todosobrelasoya.html>

Sin embargo cada vaina puede contener entre uno y cuatro porotos de pequeños y diferentes colores (amarillos, marrones, verdes, negras o moteadas) según variedades que existen en cada país y región.⁸

1.2.1.5 Beneficios de la Soya

La soya es un alimento beneficioso para la salud, por lo que hoy en día el consumidor busca y compra alimentos relacionadas con la salud. Esta tendencia se ve reflejada en un significativo crecimiento de enfermedades y dolencias que cada vez aquejan a la población en todo el mundo.

Según estudios realizados por instituciones, centros y organizaciones de la salud indican que la proteína de la soya es equivalente en calidad a la carne, la leche y los huevos, y su producción requiere sustancialmente una menor cantidad de recursos naturales, en efecto su gran valor nutritivo ayuda y combate numerosas enfermedades como: la disminución de síntomas de la menopausia, ayuda a combatir el cáncer de mama, de colon, de próstata en el hombre, reduce la pérdida de materia ósea en madres lactantes, es aliado contra las enfermedades del corazón, reduce el colesterol, ayuda a controlar la diabetes, combate la osteoporosis al aumentar el contenido mineral del hueso, entre otras dolencias.

Para tener una apreciación más amplia de los beneficios de la soya, a continuación se detalla y analiza las principales enfermedades y dolencias que son combatidas por el consumo de este frijol.

Disminución de los síntomas de la menopausia: Los isoflavones de soya reducen los síntomas de la menopausia, especialmente rubores calientes en un 40%, se ha visto que las mujeres que tuvieron un consumo frecuente de proteína de soya (países del Asia) tienen una incidencia alrededor del 17% de calores respecto a las europeas que presentaban una incidencia del 57%.⁹ Pero, para obtener los múltiples beneficios

⁸ ALIMENTACION SANA, La Soya, <http://www.alimentacion-sana.com.ar/informaciones/alimentos/La%20soya.htm#tipos>

⁹ TENER SALUD, Soya y sus grandes beneficios, <http://tenersalud.com>

de este alimento se debe consumir a menudo, no cuando se lleguen a los 40 ó 50 años de edad.

Reduce el riesgo de cáncer: La soya disminuye el riesgo del cáncer de mama, de colon y de próstata. La acción anticáncer del tempeh es atribuida a los isoflavones, estos tienen propiedades antioxidantes, que ayudan a prevenir la oxidación de DNA y bloquean el estrógeno producido por las isoflavonas, reduciendo el índice de crecimiento de las células cancerígenas.

Rica en proteínas: Nutricionistas sugieren y recomiendan, limitar el uso de proteína animal, por lo tanto se puede sustituir el pollo, la carne de res o cerdo por la soya. Como se comparó anteriormente con otros granos, los frijoles de soya tienen más alto contenido proteico.

Ayuda a desarrollar huesos más fuertes: Los isoflavones presentes en la soya son los responsables de la protección de los huesos, incrementando el contenido y densidad mineral de los huesos en las mujeres durante la posmenopausia, reduciendo así la posibilidad de osteoporosis, esto quiere decir huesos más fuertes.

Bajo colesterol: La soya disminuye el contenido de colesterol en la sangre y los niveles de LDL (Las Lipoproteína de baja densidad), triglicéridos y aumenta el colesterol HDL (conocido como colesterol bueno), todo esto provocado por los bioactivos (entre ellos las isoflavonas)

Existen estudios de salud que dicen, que la soya en la dieta diaria, contiene bajo contenido de grasa saturada y colesterol lo cual puede reducir el riesgo a enfermedades cardiovasculares por el mecanismo de estimulación de la secreción de ácidos biliares, cambios en el metabolismo hepático del colesterol, efectos hormonales y regulación de los receptores del colesterol LDL.

La Asociación Americana del Corazón además de recomendar avena, naranja y vegetales verdes para mantener la salud del corazón, sugiere consumir diariamente proteína de soya.

La FDA (Organismo Norteamericano para el Control de Alimentos y Medicamentos), sus siglas en Ingles (Food and Drugs Administration), señaló que 25 gramos de proteína de soya al día pueden reducir el riesgo de sufrir enfermedades cardiovasculares.¹⁰

Beneficiosa para el riñón: Personas que presentan complicaciones con el riñón, tales como los diabéticos que tienen neuropatía, pueden beneficiarse de la proteína de la soya.

Beneficios de la Soya para los Niños: La soya contiene muchos nutrientes esenciales e importantes para el crecimiento y desarrollo del ser humano.

Estudios publicados de niños y adolescentes que consumen soya muestran que ayuda al estreñimiento, reduce el colesterol alto, y el riesgo de desarrollar cáncer de seno en la edad adulta. Los niños y adolescentes que tienen alergias e intolerancias alimenticias, o requieren de una dieta especial por necesidades religiosas y culturales, pueden consumir granos de soya y beneficiarse del calcio, de las vitaminas D y A, y de la proteína de alta calidad que se encuentra en productos de soya.

Beneficios de la Soya en el Peso: Investigaciones científicas sugieren que la proteína de la soya, en la dieta diaria es importante en el control del consumo de calorías. La proteína puede incrementar la saciedad (el sentirse lleno) por más tiempo de lo normal. Esto quiere decir que las personas que incluyen más proteína en sus comidas pueden reducir las calorías durante el día, por lo que la proteína de soya puede ayudar a controlar y tener un peso saludable, logrando algunos beneficios como:

- Control de la glucosa en la sangre y mayor sensibilidad a la insulina
- Reducción del estrés en los huesos
- Reducción de la presión sanguínea
- Mayor energía
- Mejor imagen de sí mismo

¹⁰ REVISTA DEL CONSUMIDOR FDA, Soya: Aspectos de salud sobre la proteína de soya, Edición Mayo – Junio 2000, Estados Unidos, http://www.fda.gov/Fdac/features/2000/300_soy.html

La soya no es solamente consumida en grano o semilla, sino también sirve como principal ingrediente para otros productos como son: leche, carne, harina, aceite, tofu, salsa y soynuts conocidos también como snack de soya.

Gráfico N° 4 Productos a base de soya



Fuente: www.diodora.com

Elaborado por: Autora

1.2.2. Descripción del producto a exportarse

Como se ha detallado anteriormente la soya en snack es un producto natural rico en vitaminas y proteínas que se consume en muchas partes del mundo, básicamente la semilla de soya es tostada y mezclada con productos naturales, para que no pierda su valor nutritivo.

La presentación del producto es de 100 y 200 g. en fundas de polietileno con su respectiva etiqueta que identifica las características del producto y otros requisitos exigidos por el mercado como: registro sanitario, ingredientes que lo componen,

valor nutricional, marca, empresa productora, peso neto, ciudad y país de origen, código de barras, sugerencias, precio, contacto, fecha de elaboración y caducidad.

La producción de soya en snack oferta al consumidor 3 sabores: saladito natural, picante cervecero y dulce, con la finalidad de llegar y satisfacer las preferencias del consumidor. Así mismo se desea cubrir la demanda de productos saludables ofertando un alimento nutritivo y delicioso al paladar.

Para transportar el producto al lugar destino en este caso España es necesario que el producto se empaque en cajas de cartón corrugado doble triple aleta simple de 40 cm x 10 cm x 30 cm. (Largo x Ancho x Alto), tiene capacidad para 35 libras es decir 15.855 gramos por lo que el cartón es apto para introducir 150 fundas de 100g.

En las cajas de cartón de las mismas medidas pueden transportarse 75 fundas de 200g, sin embargo las medidas de las cajas puede variar dependiendo la demanda del producto.

El producto se tiene que conservar en un lugar fresco y seco, por lo que su almacenamiento será en un lugar libre de humedad ya que favorece el crecimiento de los gérmenes, el producto estará protegido contra el polvo e insectos, utilizando tela mosquitera en ventanas, aparatos de electrocución entre otros, de igual forma es necesario contar con un termómetro para detectar los cambios de temperaturas que puedan influir negativamente en las condiciones de conservación del snack.

1.2.2.1 Composición Nutricional

El producto que se desea exportar contiene todas las proteínas y vitaminas propias de la soya, a continuación se presenta un cuadro detallando las características y propiedades del producto.

Cuadro N° 6
Valor Nutricional de la Soya en Snack

Valor Nutricional por 100 g de Porción Comestible			
Energía (Kcal)	366.0	Otros Componentes (mg)	
Proteínas	34.0 %	Calcio	210 mg
Grasas	16.1 %	Fosforo	500 mg
Carbohidratos	27.9 %	Hierro	8.9 mg
Fibra	7.3 %	Tiamina	0.77 mg
Cenizas	5.2 %	Riboflamina	0.15 mg
Agua	9.5 %	Niacina	2.20 mg

Fuente: LANHER SNACKS

Elaborado por: Autora

El snack posee grandes propiedades que son recomendables para el consumo humano. Este producto se puede ingerir en toda ocasión como aperitivo, en reuniones, fiestas, colación o en las dietas diarias.

1.2.3 Determinación del Mercado Objetivo

Es importante y necesario conocer el mercado al cual se comercializara el producto para ello es vital el estudio de varios aspectos que son considerados como relevantes en el momento de realizar una negociación.

El estudio de este proyecto está enfocado hacia el mercado europeo sin embargo se desea posicionar el producto primero en el mercado español para posteriormente expandir la soya en snack hacia otros países europeos.

1.2.3.1 Entorno físico y demográfico

“España”¹¹

Superficie

España tiene una extensión territorial de: 504.645 km²

Población

El país europeo tiene 46.063.511 habitantes (datos al 2007)¹², de este total 5,22 millones son extranjeros (11%), y de los cuales 2,1 millones son ciudadanos de la Unión Europea.

La densidad poblacional de España según datos recolectados sería de 91,2 hab/km²

En cuanto a géneros, de los más de 46 millones de habitantes, el 49,5% del total son varones y el 50,5% son mujeres. Entre los españoles, el 49% son hombres y el 51% son mujeres; y entre los extranjeros, el 53,2% son varones y el 46,8% son mujeres.

Por edades, el 15,3% de la población tiene menos de 16 años, el 43,8% tiene entre 16 y 44 años y el 40,8% tiene 45 o más años.¹³

Capital

La capital de España es Madrid, considerada como la más poblada del país.

Moneda

La moneda es el Euro

¹¹ Wikipedia, La Enciclopedia Libre, España. <http://es.wikipedia.org/wiki/Espa%C3%B1a>

¹² INE, Cifras de población referidas al 1 de Enero /2007

¹³ EL PAIS, Sociedad, Artículo: La población en España supera los 46 millones, 20 de junio 2006

Idioma Oficial

El idioma es el Español/Castellano

Tasa de natalidad: 9,87 nacimientos/1.000 habitantes (datos estimados al 2008)

Tasa de mortalidad: 9,9 muertes/1.000 habitantes (datos estimados al 2008)

1.2.3.2 Entorno político y sociocultural

Política internacional

El país ibérico mantiene buenas relaciones comerciales y culturales con diversos países alrededor del mundo, perteneciendo a varias organizaciones, tratados y convenios comerciales que facilitan las negociaciones de servicios o productos.

España forma parte de organizaciones como las Naciones Unidas, la Organización del Tratado del Atlántico Norte y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

España también integra organizaciones como la Unión Europea, la Organización para la Seguridad y la Cooperación en Europa, el tratado de la Unión Europea Occidental y de la Agencia Europea de Defensa; y organizaciones como la Unión Latina, la Comunidad Iberoamericana de Naciones, y la ABINIA.

1.2.3.3 Entorno económico

Producto Interno Bruto (PIB) Nominal: € 1.049.848 millones de euros equivalentes a \$ 1.665.514 dólares (2007 est.)

Producto Interno Bruto (PIB) per cápita: \$31.471 (2007 est.)

El Producto Interior Bruto (PIB) generado por la economía española en el segundo trimestre de 2008 ha registrado un crecimiento del 1,8%¹⁴

Actualmente España es la octava potencia económica mundial. Después de la crisis a principios de los 90' la economía española ha presentado un período de crecimiento, sin embargo en el año 2008 al igual que otros países europeos, la economía sufre una reducción de sus índices macroeconómicos, generando un período de desaceleración. Este período fue originado por factores como la crisis de las hipotecas subprime en Estados Unidos y por el incremento en los precios del petróleo y de los alimentos a nivel mundial.

El euro es la moneda vigente y es emitida por el Banco de España, en conexión con el Banco Central Europeo. El 1 de enero de 2002, la peseta dejó de circular, siendo el euro la única moneda de curso legal.

España cuenta con un poderoso sistema bancario, con bancos comerciales y casas de ahorros, que en total alcanzan una capitalización 79.770.000.000 €, el 6,50% del total mundial (datos de abril de 2008)¹⁵, y que le sitúa el cuarto del mundo, por detrás de Estados Unidos, Reino Unido y Suiza. Los dos principales bancos españoles se sitúan entre los 20 primeros del mundo por capitalización bursátil, como son el Banco Santander Central Hispano (SCH) y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA).

La Península Ibérica ha sido catalogada como un país agrícola y uno de los mayores productores de Europa occidental. España posee, industrias de acero, astilleros, textiles y mineras. El potencial de la industria turística de este país permite obtener ingresos que equilibran la balanza de pagos.

La agricultura actualmente emplea alrededor del 5% de la población activa y sus principales cultivos son: trigo, cebada, remolacha, maíz, papas, centeno, avena, arroz, tomates y cebolla. El país tiene también extensos viñedos y huertos de cítricos y olivos.

¹⁴ INE, Nota de Prensa, “Contabilidad Nacional Trimestral de España”, 27 de Agosto 2008, p.2

¹⁵ INE, Datos referidos al segundo trimestre de 2008

La industria pesquera ocupa los primeros lugares entre los países europeos tanto por el volumen de su flota como de las capturas. La captura está formada principalmente por atún, calamares, merluza, sardinas, anchoas, caballa, pescadilla y mejillones.

En España se producen, textiles, hierro, acero, vehículos de motor, productos químicos, calzado, barcos, refino de petróleo y cemento, destacando por su valor y calidad los sectores industriales de la alimentación y bebidas.

España es el segundo país del mundo que recibe más turistas extranjeros, según datos de la Organización Mundial de Turismo y la sitúa en segunda posición en ingresos económicos, por detrás de Estados Unidos, y por delante de Francia e Italia.

Según las proyecciones de la Organización Mundial de Turismo, el turismo se incrementará en España en una media del 5% anual en los próximos 20 años, lo que se espera 75 millones de turistas extranjeros en el año 2020.

1.2.3.4 Entorno de Acceso al mercado

Para la exportación de mercancías es necesario conocer las leyes y políticas que establece el mercado objetivo para permitir el ingreso de nuevos productos, por tales causas es indispensable un estudio y análisis de estas medidas regulatorias.

Normativa

La Unión Europea regula sus procesos de comercio internacional mediante normas que han sido establecidas y regidas por cada uno de los países miembros que aplican a todos los productos alimenticios sin importar si son frescos o procesados. Estas son:

Legislación Alimentaria¹⁶

La legislación alimentaria de la Unión Europea ha establecido varios principios con el fin de garantizar y proteger la higiene de productos alimenticios, detallados a continuación:

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

1.2.3.4.1 Regulaciones aduaneras generales¹⁷

Para el cálculo del arancel aduanero de la Unión Europea se utiliza cuatro fórmulas que son:

¹⁶ CORPEI, “Perfil de Países” : España, 2005
<http://www.ecuadorexporta.org/archivos/documentos/Perfil%20Espania%202008.pdf>, Pg. 9

¹⁷ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, Notas Informativas, Julio 2008,
http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/meet08_brief07_s.htm

1. Ad valorem: Es el Gravamen Arancelario establecido por la ley cuya aplicación es en base impositiva el valor aduanero o valor de la mercadería, este tributo está fijado en porcentaje y gravado a las importaciones.
2. Especifico: Este arancel aduanero se expresa en términos monetarios por unidad o cantidad de producto es decir euro por tonelada o dólar por metro, en este tipo de arancel no se considera el precio del producto.
3. Compuesto: Es un arancel que grava los productos importados con la combinación de los aranceles ad valorem y específico.
4. Condicional: Este arancel es utilizado cuando una de las materias primas del producto a importar está gravado con un arancel específico.

1.2.3.4.2 Requisitos sanitarios generales

Las Inspecciones a las importaciones son realizadas en base a las normas de la Comunidad Europea que figuran en la Directiva 93/43/CEE del Consejo con el fin de establecer una política global e integrada que se aplique a todos los alimentos de importación.

El Reglamento tiene por objeto garantizar la higiene de los productos alimenticios en todas las etapas del proceso de producción, hasta la venta al consumidor final.

Una vez que la mayoría de los productos han cumplido con las provisiones de la autoridad principal de la CE, son considerados de libre tránsito dentro de la Comunidad Europea y no están sujetos a restricciones de importación.

La Comunidad Europea ha establecido varias normas que se especifican en el Reglamento (CE) n° 853/2004 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2004, relativo a la higiene de los productos alimenticios.¹⁸

¹⁸ EUROPA , El Portal de la Unión Europea, “Higiene de los productos alimenticios”
<http://europa.eu/scadplus/leg/es/lvb/f84001.htm>

Los requisitos generales que tienen relación con la higiene del producto y que deberán cumplirse son los siguientes:

- Los locales, incluidos los terrenos exteriores;
- Las condiciones de transporte;
- Los equipos;
- Los desperdicios de productos alimenticios;
- El suministro de agua;
- La higiene personal de las personas en contacto con los productos alimenticios;
- Los productos alimenticios en sí;
- El envasado y el embalaje;
- El tratamiento térmico utilizado para la transformación de determinados productos alimenticios;
- La formación de los profesionales del sector.

Las autoridades competentes pueden considerar necesario realizar análisis a los productos que deseen ingresar a la Unión Europea para garantizar un producto apto para el consumo humano.

Los requisitos específicos y exigidos por España para el ingreso de productos son:¹⁹

- Control sanitario
- Etiquetado del producto
- Diferenciar ecológico o no

¹⁹ EXPORTAR A ESPAÑA, Aduanas, <http://www.exportaespa.com/aduanas.html>

1.2.3.4.3 Requisitos técnicos generales^{20 21}

Para realizar la exportación el vendedor debe presentar una serie de documentos exigidos por el país destino, a continuación son detallados.

Factura Comercial

La factura es el documento que valida y determina la propiedad de los productos que serán comercializados, y a la vez respalda el embarque en el país destino. En la factura comercial debe constar lo siguiente:

- ❖ Lugar y fecha de expedición.
- ❖ Nombre y dirección del exportador.
- ❖ Nombre y dirección del importador.
- ❖ Descripción clara y precisa de los bienes (nombre de la mercadería, marca, peso, precio, unidades).
- ❖ Si el consignatario por cualquier razón desea tener la factura de vuelta, deberá pedir una copia adicional para la retención en la aduana.
- ❖ En ciertas situaciones la aduana cree conveniente requerir otra copia de la factura comercial.
- ❖ Las fieles copias de la factura comercial son aceptadas.
- ❖ La factura comercial puede estar en cualquier idioma de la UE; sin embargo, algunos países miembros de la UE solicitan una traducción al idioma oficial del país.

²⁰ EXPORTAR A ESPAÑA, Aduanas, <http://www.exportaespa.com/aduanas.html>

²¹ EXPORT HELPDESK, Documentación Aduanera, <http://exporthelp.europa.eu/hdlinks/gsp.cfm?languageId=ES>

Guía Aérea (por vía aérea)

- ❖ Este formulario no es siempre requerido. Sin embargo, las autoridades de la aduana pueden pedir un documento de transporte en algunos casos.
- ❖ La guía aérea puede estar en cualquier idioma de la UE; sin embargo, algunos países miembros pueden requerir una traducción a su idioma oficial.

Lista de Carga

Este documento tiene que cumplir con los siguientes aspectos:

- ❖ Este documento es necesario cuando los detalles del contenido de los paquetes individuales no están claramente explicados en la factura comercial.
- ❖ Las fieles copias de la factura comercial son aceptadas.
- ❖ De igual forma la lista de empaque puede estar en cualquier idioma de la UE; sin embargo, algunos países miembros de la UE solicitan una traducción al idioma oficial del país.

Declaración de valor de aduana

Este documento cumple con las siguientes consideraciones:

- ❖ Esta declaración suministra información sobre la valoración de los bienes importados en una sola consigna para los impuestos de aduana y para el propósito del IVA de las importaciones. Esta declaración debe acompañar cada declaración de importación (DUA) para bienes cargados con los impuestos de aduana ad valorem si es que el valor total de la consignación excede los 10,000 euros y es de naturaleza comercial.

- ❖ Esta declaración no es necesaria si el valor de aduana está basado en el SPV (Special Purpose Entity) o el SIV (Special Investment Vehicle), si los bienes son frutas frescas o vegetales, o si el importador ha registrado una declaración general de valores.
- ❖ Este documento puede estar en cualquier idioma de la UE; sin embargo, algunos países miembros pueden requerir una traducción a su idioma oficial.

Documento Único Administrativo (DUA)

El DUA es un documento obligatorio que se utiliza tanto para las importaciones como exportaciones, y debe cumplir con los siguientes aspectos:

- ❖ En el DUA son recolectados los detalles de importación. Este documento, en el mismo formato, es usado a través de la UE para declarar las importaciones desde países no pertenecientes a la UE y dar toda la información necesaria sobre la naturaleza de los bienes y de lo que pasa con el embarque.
- ❖ La sumisión electrónica del DUA es posible en la mayoría de los países de la UE.
- ❖ El DUA puede estar en cualquier idioma de la UE; sin embargo, algunos países miembros pueden requerir una traducción a su idioma oficial.

Certificado de Origen (EUR1) Ver Anexo N° 1

El certificado de origen es un documento que sirve para garantizar el cumplimiento de los requisitos de origen establecidos en las normas de origen que rigen el acuerdo y, por ende, acogerse a las preferencias arancelarias concedidas por los países miembros de dichos acuerdos. Estos certificados deben cumplir con las siguientes características.

- ❖ El certificado de origen (Formulario EUR1) debe estar impreso y firmado por una autoridad del gobierno del país exportador que generalmente es la Aduana. Sin embargo, en ciertos países, a los exportadores aprobados se les está permitido imprimir los formularios por ellos mismos o tenerlos pre-impresos o pre-autenticados por la autoridad de Aduana.

- ❖ Normalmente, el formulario EUR1 envuelve sólo consignaciones individuales. Sin embargo, para las exportaciones de algunos países, la aplicación para la autorización del uso de un formulario EUR1 para una serie de consignaciones (entrada sobre un periodo de 3 meses consecutivos o menos) es posible.

- ❖ El formulario EUR1 es permitido sólo si cumple con lo siguiente:
 - a) si es sobre-impreso con un modelo de fondo color verde;
 - b) si es escrito a máquina o completado a mano con letra legible;
 - c) no puede contener borrones;
 - d) si describe los bienes de manera que estos sean fáciles de identificar;
 - e) si está claramente relacionado con los bienes para los cuales se reclama la preferencia;
 - f) cualquier declaración especial es incluida por si sea necesitada;
 - g) cualquier alteración es firmada por una autoridad aprobada;
 - h) es presentado a la aduana dentro de su período de validez;
 - i) si lleva el número de serie en la esquina superior del lado derecho.

- ❖ Para algunos embarques de valores bajos, se puede usar una declaración de factura en lugar del formulario EUR1 (los umbrales del valor varían dependiendo del país de exportación).

- ❖ El formulario EUR1 puede estar en cualquier idioma de la UE; sin embargo, algunos países miembros de la UE pueden requerir una traducción al idioma oficial del país.

Certificado de Origen (Formulario A) (SGP) Ver Anexo N° 2

Este certificado debe cumplir con los siguientes parámetros:

- ❖ El Formulario A es un certificado de origen usado por los exportadores en países que se pueden acoger al SGP – Sistema de Preferencias Generalizadas.
- ❖ Este debe estar impreso y firmado por una autoridad particular del gobierno (en la mayoría de los casos otra autoridad distinta a la autoridad de Aduana) y debe cubrir normalmente una sola consignación. Sin embargo es posible proponer una aplicación para la autorización del uso de un solo formulario A para una serie de consignaciones, las cuales entraran sobre un periodo de 3 meses consecutivos o menos.
- ❖ El formulario A es válido sólo si cumple con lo que sigue a continuación:
 - a) Sobre-impreso con un modelo de fondo color verde;
 - b) Escrito a máquina o completado a mano con letra legible;
 - c) No puede contener borrones;
 - d) Describe los bienes de manera que estos sean fáciles de identificar;
 - e) Debe estar claramente relacionado con los bienes para los cuales se reclama la preferencia;
 - f) Cualquier declaración especial es incluida por si sea necesitada;
 - g) Cualquier alteración es firmada por una autoridad aprobada;
 - h) Es presentado a la aduana dentro de su período de validez;
 - i) Lleva el número de serie en la esquina superior del lado derecho.
- ❖ Para ciertos embarques de valores bajos, una declaración de factura puede ser usada en lugar del formulario A (los umbrales del valor varían dependiendo del país de exportación).
- ❖ El formulario A puede estar en cualquier idioma de la UE; sin embargo, algunos países miembros de la UE pueden solicitar una traducción al idioma oficial del país.

Preferencias Arancelarias

Llamadas también con preferencias comerciales, son tratados que favorecen a los países miembros de estos convenios obteniendo un tratamiento preferencial en el arancel de los productos de intercambio.

Para que las mercaderías se beneficien de este tratamiento tienen que cumplir con dos requisitos: el producto tiene que ser producido, transformado o modificado en el país beneficiario de las preferencias, y que el producto sea embarcado directamente desde el país de preferencia.

Existen países que aplican para varias tasas preferenciales sean multilaterales o bilaterales, para lo cual se considera la tasa más baja a elección del importador.

Acuerdos Multilaterales y Bilaterales

La Unión Europea forma parte de diversos acuerdos comerciales ya sea con un solo país o con un bloque de países, favoreciendo al intercambio de mercaderías con aranceles más bajos o exentos de ellos. Entre los principales acuerdos que la Unión Europea ha firmado están: Estados Africanos Caribeños y del Pacífico, Países y Territorios Extranjeros (ACP), Área Económica Europea (AEE), Tratado de Libre Comercio Europeo (TLCE), Comunidad de Estados Independientes (CEI), Países Menos Desarrollados en Vías de Desarrollo (LDDC por sus siglas en inglés), Países Centroamericanos, Países del Pacto Andino. Sin embargo el tratado que beneficia directamente al Ecuador es el Sistema General de Preferencias (SGP).

Sistema General de Preferencias (SGP)^{22 23}

El objetivo del sistema de preferencias arancelarias generalizadas (SPG) consiste en ayudar a los países en desarrollo a reducir la pobreza incrementando sus ingresos por medio del comercio internacional gracias a preferencias arancelarias.

El Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) ofrece aranceles más bajos a las importaciones procedentes de 178 países y territorios en desarrollo. El sistema de la Unión Europea ofrece beneficios especiales a los 49 países menos desarrollados y a los países que cumplen determinadas normas básicas en el ámbito laboral y en el medio ambiente.

Las preferencias del SPG se aplican a las importaciones en el territorio aduanero de la Unión Europea de productos determinados y procedentes de países individuales que sean beneficiarios del régimen SPG.

Las preferencias se pueden retirar temporalmente a un país cuando exista una violación grave a los derechos humanos o laborales, exportación de productos fabricados en prisiones, deficiencias en los controles aduaneros en materia de exportación de drogas, prácticas comerciales desleales o infracciones de acuerdos sobre conservación de recursos pesqueros.

SPG incluye tres regímenes que benefician a diversos productos:

- ❖ **General:** otorga exención arancelaria para los productos no sensibles cubiertos por el SPG y una reducción de 3.5 puntos respecto al arancel normal para los sensibles, siendo esta reducción del 20% para los productos textiles y de la confección.

- ❖ **De estímulo del desarrollo sostenible y el buen gobierno (SPG+):** otorga exención arancelaria para todos los productos cubiertos por el SPG

²² MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO DE ESPAÑA, “Sistema General de Preferencias”

²³ COMISION EUROPEA, “El Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea”, Febrero 2004

procedentes de países vulnerables que fortalezcan y apliquen efectivamente una serie de Convenios internacionales sobre derechos humanos, laborales, medio ambiente y buen gobierno. Está en vigor desde el 1 de julio de 2005 y ha sustituido a los anteriores regímenes droga, social y medioambiental.

- ❖ **EBA (Everything but Arms):** otorga exención total de aranceles a todos los productos, menos las armas (existen medidas transitorias para plátano, arroz y azúcar), originarios de los países clasificados por Naciones Unidas como países menos avanzados.

Según los datos recolectados en Export Helpdesk se obtuvo los siguientes resultados de los derechos de importación.

Cuadro N° 7
Preferencia Arancelaria

Tratamiento de la partida arancelaria: 20089999			
País de Origen: Ecuador			
País de destino: España			
Origen	Tipo de medida	Derecho de aduana	Reglamento/ Decisión
GSP (régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza)	Preferencias arancelarias	0 %	R0509803

Fuente: DG Fiscalidad y Unión Aduanera Taric

Elaborado por: Autora

Como se detalla en el cuadro anterior el gravamen para la partida arancelaria 20089999 (Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte, Los demás) es 0% lo que quiere decir que el producto puede entrar al mercado español libre de aranceles

debido al Sistema de Preferencias Generalizadas que la Comunidad Europea otorga a los países en vías de desarrollo.

1.2.4 Determinación de la demanda del mercado Objetivo

Conocer la demanda del mercado objetivo permite identificar la cantidad de producto que será adquirido por los consumidores, es decir se define el nivel de aceptación que tendrá la soya en snack en el mercado Español, datos que son necesarios y útiles para facilitar una planificación de introducción en el mercado destino.

1.2.4.1 Clasificación de la demanda

En relación a su oportunidad

- **Insatisfecha**

Demanda que no ha podido ser satisfecha por la oferta y producción existente, para lo que intervienen diversos factores como la calidad, el precio, distribución etc.

- **Satisfecha**

Se define cuando la producción y oferta satisfacen los requerimientos del mercado

En relación con su necesidad

- Demanda necesaria básica, considerada por el mercado como la que se requiere para cuidarse y desarrollarse.
- Demanda necesaria suntuaria, se define como aquella que el mercado requiere satisfacer un gusto más que una necesidad.

Para el proyecto en estudio, la demanda es una necesidad básica, debido que la población necesita de una alimentación rica en proteínas y vitaminas, siendo la soya en snack un alimento que cumple con estas características.

En relación con su temporalidad

- Demanda continua, es aquella que permanece constante y en crecimiento por largos periodos, dependiendo del aumento de la población.
- Demanda Cíclica o estacional, es aquella que no es constante, sino únicamente se relaciona con ciertos periodos del año.

La demanda de soya es continua, ya que el consumo de este producto es considerable y de suma importancia, por ser considerado un alimento nutritivo en el mercado, en consecuencia se proyecta un crecimiento de la demanda conforme se incremente la población en Europa.

En relación a su destino.

- Demanda de bienes finales, cuando estos son adquiridos por el usuario directamente del productor, para su consumo.
- Demanda de bienes intermedios o industriales, estos requieren de un procesamiento para que se conviertan en bienes de consumo final.

La soya en snack está ubicada dentro de la demanda de bienes finales, debido que es un producto que no necesita de algún otro proceso para ser consumido como producto final.

1.2.4.2 Factores que afectan a la demanda

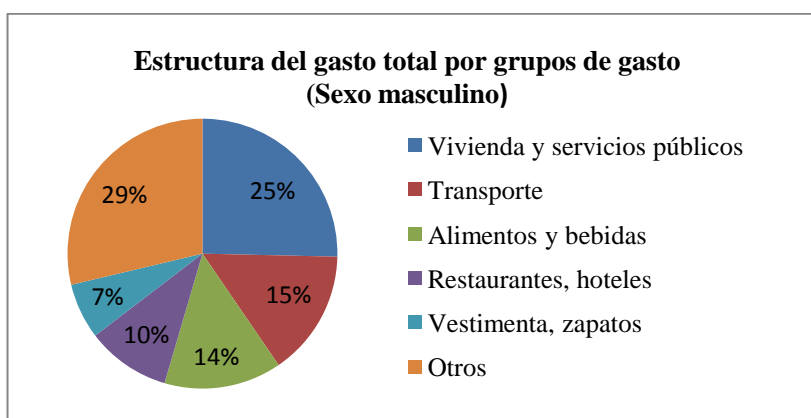
La demanda de un producto o servicio se determina por varios factores que permiten establecer un nivel de consumo en base a las preferencias y exigencias de los demandantes.

Entre los factores más relevantes de la demanda están: nivel de ingresos, tamaño de la población, precios, productos sustitutos, hábitos de consumo. Para el estudio analizaremos cada uno de los factores ya mencionados.

- **Nivel de ingresos.-** Según investigaciones realizadas por el Instituto Nacional de Estadísticas de España (INE), se determina que el gasto medio de consumo por persona del sexo masculino entre 16 a 65 años es de 10.470,18 euros anuales (2006), mientras que el sexo femenino tiene un gasto medio de consumo de 11.355,95 euros anuales en el (2006)²⁴ La estructura de gasto de consumo de las personas entre 16 a 65 años corresponde a:

Gráfico N° 5

Estructura del Gasto Total por grupo de gastos



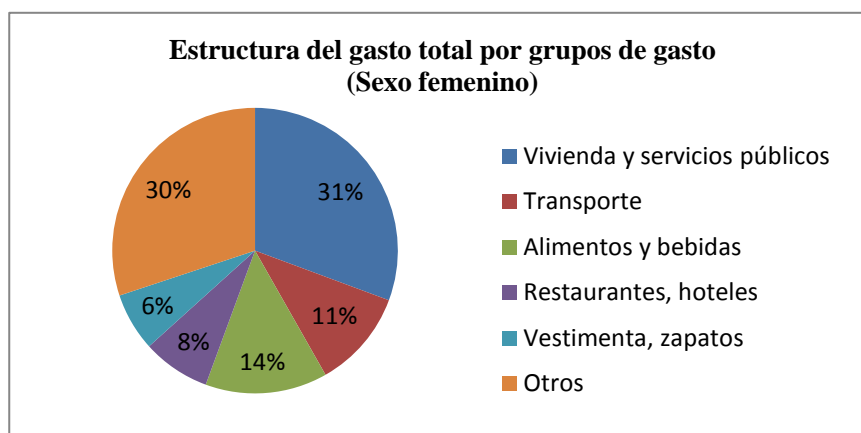
Fuente: Instituto Nacional de Estadística, España

Elaborado por: Autora

²⁴ Instituto Nacional de Estadísticas (INE), Encuesta de Presupuestos Familiares. Base 2006, <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft25%2Fp458&file=inebase&L=0>

Gráfico N°6

Estructura del Gasto Total por grupo de gastos



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, España

Elaborado por: Autora

Consideremos que en el grupo de gastos denominado como otros se encuentran gastos en: salud, educación, diversión, comunicación, bebidas alcohólicas y tabacos, sin embargo el gasto más representativo entre hombres y mujeres es el gasto vivienda y servicios públicos entre un 25% a 31% , seguido en los hombres por el gasto en transporte con el 15% y el 14% en gastos de alimentación y bebidas no alcohólicas.

En las mujeres después del gasto en vivienda el segundo más significativo es el gasto en alimentación con el 14% seguido por el transporte con el 11%.

El Ministerio de Presidencia de España en su boletín oficial N° 312 mediante decreto 1763/2007, de 28 de diciembre, fija el salario mínimo interprofesional para 2008, en 20,00 €/día, 600 €/mes y 8.400 €/año.

El nivel de ingresos de una persona es uno de los factores más relevantes a la hora de adquirir un producto, cuando el nivel de ingresos es bajo la demanda decrecerá, por ende el nivel productivo de la empresa se podría ver afectado.

- **Hábitos de consumo.-** Es importante conocer las tendencias del consumo que orienten a los empresarios del sector en sus proyecciones y producciones.

El consumidor español recepta y se interesa por los nuevos productos que entran al mercado con la condición de que satisfagan sus necesidades.

El consumidor posee mayor conocimiento y solicita más información del producto como también exige un mayor nivel de calidad.

“La facturación de productos de gran consumo que componen la cesta básica de la compra mantuvo una tasa de crecimiento entre enero y agosto de 2008 del 6%, pero a consecuencia en su mayor parte del aumento de los precios en un 4,4%, ya que el volumen de las ventas apenas crece un 1,5%.”²⁵

Según un estudio realizado por el Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación de España reveló que el consumo de legumbres secas de cantidades medias para el año 2005 fue de 4.5 kg/cápita. Se considera que la soya en snack está dentro de este tipo de alimentos.

- **Productos sustitutos.-** El producto a exportarse podría verse afectado por productos sustitutos como son los frutos secos, entre los que se encuentran: garbanzo, semilla de girasol, maní, almendras entre otros, estos podrían ser productos alternativos ya sea por su sabor o precio comparados con la soya en snack,

1.2.4.3 Proyección de la demanda

El cálculo de la proyección permite conocer la tendencia que tendrá la demanda del producto en el mercado los próximos años, para lo cual se realizará el cálculo mediante la demanda aparente (producción + importaciones – exportaciones) con

²⁵ EL PAIS, Artículo: “La crisis modifica los hábitos de consumo” España, 8 de Octubre de 2008

datos tomados de la partida arancelaria 2008999 y de la producción de snack en España, considerando a la soya en snack dentro de esta partida.

La demanda proyectada facilita al productor saber con certeza la cantidad del producto que deberá disponer para comercializarlo y la aceptación del mismo en el mercado extranjero.

La proyección se realizará por medio del método de extrapolación de la tendencia histórica, los datos son proporcionados por la Cámara de Comercio Internacional y estadísticas de COMTRADE como también de ALIMARKET.COM

A continuación se realizarán los cálculos de la demanda proyectada para el mercado español ya que está considerado como el mercado objetivo, el cual servirá como base para expandir el producto hacia el resto del continente Europeo.

Método de Extrapolación ^{26 27}

$$Q = f(T)$$

$$Q = a + b(T)$$

Datos

Q = cantidad de las importaciones de la partida 2008999 del mercado español

T = periodo (año)

²⁶ MIRANDA M, Juan J, "Gestión de Proyectos", Pg. 97, 98

²⁷ ARMAS, Danny, Universidad Politécnica Salesiana, Tesis: "Proyecto de Factibilidad para la Exportación de escargot al mercado Francés" 2007

Cuadro N° 8
Cálculo de la Demanda Aparente (P+M-X)
(Mercado Español en toneladas)

AÑO	PRODUCCION	IMPORTACION	EXPORTACION	TOTAL
2002	133393	2746.6	1244.8	134894.35
2003	173237	2837.1	1332	174742.18
2004	227944	3603.8	1474.5	230072.83
2005	299926	4352.3	573.9	303704.10
2006	405305	6912.2	510.5	411706.70
2007	243427	8519	953.8	250992.20
2008	328626	10784.1	765.6	338644.95

*Datos estimados con incremento del 24% de año a año

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE, y ALIMARKET

Elaborado por: Autora

Cuadro N° 9
Cálculo para la extrapolación de la demanda
(Mercado Español)

AÑO	DEMANDA APARENTE (TM)(Q)	TIEMPO (T)	(Q)(T)	(T)^2
2002	134894.3549	-3	-404683.0648	9
2003	174742.1843	-2	-349484.3686	4
2004	230072.832	-1	-230072.832	1
2005	303704.1	0	0	0
2006	411706.7	1	411706.7	1
2007	250992.2	2	501984.4	4
2008	338644.95	3	1015934.85	9
TOTAL	1844757.32	0	945385.6846	28

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE y ALIMARKET

Elaborado por: Autora

$$\sum Q = an + b \sum T$$

$$1844757.32 = 7 a + 0 b$$

$$1844757.32 = 7 a$$

$$a = \frac{1844.757,32}{7}$$

$$a = 263536.76$$

$$\sum(Q)(T) = a \sum T + b \sum T^2$$

$$945385.68 = 0 a + 28 b$$

$$945385.68 = 28 b$$

$$b = \frac{945.385,68}{28}$$

$$b = 33763.77$$

Remplazando a y b en la ecuación: $Q = a + b (T)$

$$Q = 263536.76 + 33763.77 (4) = 398591.86$$

Cuadro N° 10
Proyección de la Demanda Aparente de la partida 2008999
Mercado Español (En toneladas)

AÑO	TIEMPO (T)	PROYECCION DE LA DEMANDA
2009	4	398591.86
2010	5	432355.63
2011	6	466119.41
2012	7	499883.18
2013	8	533646.96
2014	9	567410.73
2015	10	601174.50
2016	11	634938.28
2017	12	668702.05
2018	13	702465.83
2019	14	736229.60

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE.

Elaborado por: Autora

Se debe especificar que se ha proyectado la demanda de la partida arancelaria 2008999 de la Unión Europea y específicamente España a partir del año 2009, debido a que los datos publicados y recolectados son hasta el año 2008.

Analizando los resultados obtenidos se observa que el volumen de la demanda se incrementa en los siguientes años, considerándolo como un mercado atractivo y favorable para la exportación del producto nacional.

1.2.4.4 Demanda insatisfecha

La fórmula para el cálculo de la demanda insatisfecha es

$$DI = \text{Demanda Proyectada} - \text{Oferta Proyectada}$$

Para dicho cálculo se proyectó las importaciones realizadas de España como demanda y las exportaciones realizadas por Ecuador hacia la península Ibérica como oferta.

Para el cálculo de las proyecciones se utilizó el método de extrapolación que fue detallado en la proyección de la demanda aparente a continuación se presentan los cuadros correspondientes:

Cuadro N° 11
Cálculo para la extrapolación de la Demanda Insatisfecha

AÑO	IMPORTACION	TIEMPO (T)	(Q)(T)	(T)^2
2002	2746.6	-3	-8239.8	9
2003	2837.1	-2	-5674.2	4
2004	3603.8	-1	-3603.8	1
2005	4352.3	0	0	0
2006	6912.2	1	6912.2	1
2007	8519	2	17038	4
2008	10784.1	3	32352.3	9
TOTAL	39755.1	0	38784.7	28

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE.

Elaborado por: Autora

Cuadro N° 12
Proyección de la Demanda
Mercado Español (en toneladas)

AÑO	TIEMPO (T)	PROYECCION DE LA DEMANDA
2009	4	11219.97
2010	5	12605.14
2011	6	13990.31
2012	7	15375.48
2013	8	16760.64
2014	9	18145.81
2015	10	19530.98
2016	11	20916.15
2017	12	22301.31
2018	13	23686.48
2019	14	25071.65

Elaborado por: Autora

Cuadro N° 13
Cálculo de la Demanda Insatisfecha

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA (DP – OP)
2009	11219.97	2019.47	9200.50
2010	12605.14	2185.47	10419.67
2011	13990.31	2351.47	11638.84
2012	15375.48	2517.47	12858.00
2013	16760.64	2683.47	14077.17
2014	18145.81	2849.47	15296.34
2015	19530.98	3015.47	16515.51
2016	20916.15	3181.47	17734.68
2017	22301.31	3347.47	18953.85
2018	23686.48	3513.47	20173.01
2019	25071.65	3679.47	21392.18

Elaborado por: Autora

Los datos correspondientes a la proyección de la oferta se encuentran detallados más adelante sin embargo para dicho cálculo se tomaron datos de las exportaciones ecuatorianas hacia España.

En el cuadro No. 13 se determina que la demanda insatisfecha tiende a crecer cada año solicitando así 10.419,67 toneladas para el año 2010 sin embargo el presente proyecto cuenta con una capacidad de exportación de 8 toneladas mensuales es decir 96 toneladas anuales las mismas que podrán ir incrementando cada año.

“Hace un par de décadas, el consumo de soya en España era casi una ficción. Ese alimento, exótico por su origen oriental, se presentaba en el mercado español como complemento a las ensaladas y poco más. Al día de hoy, España es el segundo importador de soya de la unión europea, y el quinto a nivel mundial.”²⁸

“En España la producción es muy baja y se importa la mayoría de este producto. El pasado año se dedicaron 2.100 hectáreas a este cultivo, la mayoría de ellas en la sureña región de Andalucía, frente a dos millones de hectáreas de trigo, según datos del Ministerio español de Agricultura.”²⁹

Se tiene que considerar que el poroto de soya puede ser destinado para el consumo humano y elaborado en diversas presentaciones, o para el consumo animal incluyéndolo en los balanceados.

La demanda del producto puede variar ya sea en un incremento o disminución por factores externos como poder adquisitivo, gustos o preferencias, productos sustitutos, para anticiparse a estos cambios es necesario un estudio de mercado continuo para conocer el nivel de satisfacción del consumidor.

Los frutos secos llamados así a las semillas de soya y de otras plantas, son considerados alimentos de mayor consumo en la mesa española, ya sea en ensaladas,

²⁸ DIARIO DIGITAL AGRARIO.NET, “La soya cautiva a los occidentales”, Diciembre 2008, <http://www.diariodigitalagrario.net/versiones/RC2/articulo2.asp?id=43735>

²⁹ NUTRAR, “La soya un regalo de los Dioses si se consume con moderación” <http://www.nutrar.com/detalle.asp?ID=739>

sopas o aperitivos, para ello el presente estudio desea ofertar un producto con características óptimas de exportación que influya en el crecimiento de la demanda.

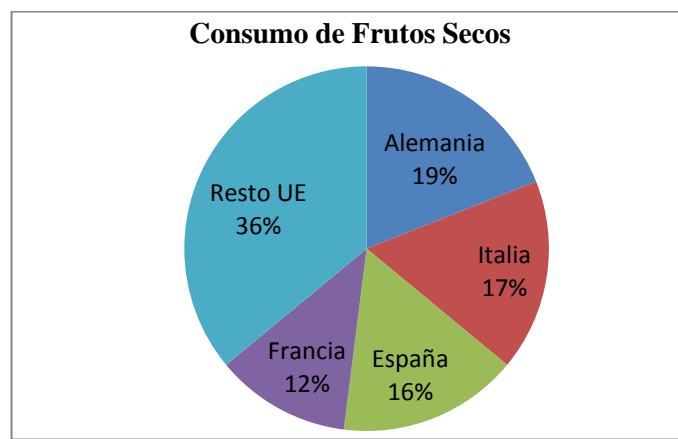
Cuadro N° 14
Consumo de Frutos Secos en la UE (2004)

País	Porcentaje
Alemania	19%
Italia	17%
España	16%
Francia	12%
Resto UE	36%

Fuente: FAO

Elaborado por: Autora

Gráfico N°7
Consumo de frutos frescos en Europa



Fuente: FAO

Elaborado por: Autora

El mercado total de frutos secos ascendió a 2,9 millones de toneladas en 2004 según datos de la FAO 2007. Alemania tiene el mayor mercado, lo que representa el 19% del consumo total de la UE en 2004, seguida por Italia (17%), España (16%) y Francia (12%).

1.3 Análisis de la oferta y condiciones de la competencia

“Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.”³⁰

Definido el concepto de oferta se concluye que el análisis de oferta tiene como fin determinar la cantidad de producto que los productores están en capacidad de ofertar al mercado. A continuación se presenta el análisis de la oferta del producto.

Cuadro N° 15
Exportaciones Ecuatorianas de la partida 2008999 a Europa
(En Toneladas y Miles de dólares)

País	2005		2006		2007		2008		2009*	
	TM	VALOR FOB	TM	VALOR FOB	TM	VALOR FOB	TM	VALOR FOB	TM	VALOR FOB
HOLANDA	17,053.59	6,214.69	23,655.81	8,851.12	26,305.81	10,105.67	4,390.05	2,430.56	3,611.08	2,205.74
RUSIA	331.2	116.32	2,649.60	890.6	5,556.76	1,871.40	2,153.72	836.86	2,026.17	966.76
REINO UNIDO	1,639.55	626.38	1,629.39	679.43	1,163.20	539.39	1,049.10	583.04	918.37	515.65
UCRANIA	809.6	243.82	460.92	147.52	2,410.40	839.37	515.2	200.1	772.8	389.47
ESPAÑA	1,854.81	1,024.97	2,471.50	1,447.07	1,947.82	1,363.04	799.26	998.35	474.86	991.4
ALEMANIA	1,758.60	721.07	4,034.04	1,691.99	2,481.04	1,242.41	896.17	843.35	416.52	444.31
POLONIA	91.27	27.93	1,418.38	556.75	3,109.99	1,196.35	471.03	171.03	110.98	89.86
ITALIA	643.94	227.79	336.3	145.42	552	207.23	128.8	46.92	94.21	51.98
FRANCIA	26.65	25.91	74.13	189.63	201.94	350.66	88.68	320.47	89.09	318
BELGICA	55.42	18.93	0	0	134.02	54.96	134.41	283.67	68.62	118.52
AUSTRIA	0	0	0	0	0	0	19.14	55.85	56.94	143.02
DINAMARCA	0	0	0	0	13.04	39.08	4.21	16.67	19.52	19.23
GRECIA	0	0	128.8	46.4	110.4	40.86	0	0	18.4	8.84
BIELORUSIA O BELARUS	0	0	0	0	0	0	0	0	18.4	9.57
LETONIA	0	0	0	0	55.2	17.95	55.2	19.32	18.4	8.56
PORTUGAL	257.6	92.8	271.2	147.38	271.19	149.75	61.8	35.38	10.66	21.71
SUIZA	18.4	5.89	4.99	14.16	2.49	7.03	2.5	8.52	5.33	18.07
SUECIA	106.72	31.84	55.4	17.73	4.35	13.03	0	0	0	0
TOTAL	24,647.35	9,378.34	37,190.46	14,825.20	44,319.65	18,038.18	10,824.47	6,869.42	8,730.35	6,320.69

*Hasta Septiembre 2009

Fuente: Banco Central del Ecuador al 12 de noviembre de 2009

Elaborado por: Autora

³⁰ BACA, Gabriel, Evaluación de Proyectos, 4ª Edición, Editorial Mc Graw – Hill, México 2001, p.43.

Se puede observar en el cuadro que España está considerada como el quinto mercado de exportación más importante para esta partida, por tal motivo es de suma importancia analizar el crecimiento de las exportaciones ecuatorianas hacia la Península Ibérica.

Según datos obtenidos en el 2002, la balanza comercial del Ecuador con España fue deficitaria, pero a partir del año 2003 la balanza comercial reflejó cifras positivas, ya que pasó de los USD \$24.4 millones en el 2003 hasta los USD \$170.3 millones en el 2007, prueba de ello es el aumento de las exportaciones de manera sostenida en los últimos 5 años.³¹

En el 2002 se registraron exportaciones de 287 partidas arancelarias, en el 2007 la cifra ascendió a 416, sin embargo en el año 2003 se alcanzó una cifra record de exportación de 430 productos hacia España, entre los que se encuentran productos de la partida 2008999 denominados como snacks.³²

En el siguiente cuadro y gráfico se presentan las cifras de exportación hacia España de la partida 2008999 en toneladas y valor FOB.

Cuadro N° 16
Exportaciones Ecuatorianas de la partida 2008999 a España
(En Toneladas y Miles de dólares)

2004		2005		2006		2007		2008		2009*	
TM	VALOR FOB	TM	VALOR FOB	TM	VALOR FOB	TM	VALOR FOB	TM	VALOR FOB	TM	VALOR FOB
1,262.29	724.85	1,854.81	1,024.97	2,471.50	1,447.07	1,947.82	1,363.04	799.26	998.35	474.86	991.4

*Hasta Septiembre 2009

Fuente: Banco Central del Ecuador al 12 noviembre del 2009

Elaborado por: Autora

³¹ CORPEI, "Perfiles de Países" España, Marzo 2008, Pg. 2

³² CORPEI, "Perfiles de Países" España, Marzo 2008, Pg. 4

<http://www.ecuadorexporta.org/archivos/documentos/Perfil%20Espania%202008.pdf>

Gráfico N° 8

Crecimiento de las exportaciones ecuatorianas a España (Partida 2008999 – en toneladas)



Fuente: Banco Central del Ecuador al 12 noviembre del 2009

Elaborado por: Autora

Las cifras proporcionadas por el Banco Central del Ecuador reflejan un constante crecimiento de las exportaciones hacia el mercado español de la partida 2008999, principalmente desde el año 2003 al 2006, en el 2007 se observa un decrecimiento del 21% debido a varios factores como: los fenómenos naturales que han destruido las cosechas disminuyendo la cantidad de producto a exportarse, como también el incremento del valor de las materias primas y la crisis económica que ha tenido que enfrentar España en el 2008 cabe señalar que en dicho año se han presentado cifras correspondientes hasta el mes de noviembre por lo que es una cifra estimada. Sin embargo las exportaciones ecuatorianas al mercado español han permitido alcanzar un superávit comercial en su relación con España.

1.3.1 Oferta de Snack en el Ecuador

En el Ecuador se ha presentado una nueva generación de Snacks saludables, bajos en grasa y azúcar que garantizan al consumidor más vitalidad, ya que los ingredientes son una mezcla de semillas que eleva el poder nutritivo.

A continuación se presenta una lista de los snack considerados saludables.³³

- Barras de Granola
- Barras de pasas y canela
- Barras de avena y miel
- Barras multicereales
- Mezcla de frutas deshidratadas con frutos secos y cereales
- Barras de chocolate oscuro con cereales, frutos secos y/o frutas deshidratadas
- Barras energéticas
- Chips vegetales, hortaliza, vegetales, bajos en grasa

Este tipo de alimentos que antes eran considerados como golosinas hoy en día están ganando mercado entre los consumidores y productores que quieren satisfacer esta necesidad alimenticia.

El mercado de snacks en el Ecuador ha ido creciendo gracias a la diversidad de frutos y vegetales que se dan en el país, por ello se han creado varias empresas que ofertan productos de esta línea como La Favorita Fruit Company (grupo Wong), que cuenta con un área de 32 hectáreas sembradas de macadamia, e ingresó al mercado de los snacks con la marca ReyMacadamia. Actualmente el grupo empresarial produce 1,3 toneladas de macadamia por hectárea.

Los productos crujientes que pertenecen a la empresa del mismo nombre ha introducido en el mercado una variedad de snacks basados en maní con una producción mensual de

³³ CORPEI, Informativo de Promoción de Exportaciones y Mercados, Volumen 2, N° 1 Febrero 2008, <http://www.ecuadorexporta.org/archivos/documentos/Boletin%201%202008%20Frutas%20y%20vegetales%20procesados.pdf>

unos 13.000 kilos de maní terminados, se estima que \$ 1'000.000 es el monto que factura el mercado ligado a la venta de snacks o bocaditos de maní en el país.³⁴

En una de las publicaciones del Banco Central del Ecuador se analiza la oferta nacional en varios sectores industriales donde se incluyen a los snacks como confitería.³⁵

A continuación se expone la oferta de las principales industrias relacionadas con el mercado de los snacks.

Cuadro N° 17
Tabla de Oferta 2007
(Miles de dólares)

PRODUCTO	INDUSTRIAS					TOTAL PRODUCCIÓN PRODUCTO (pb)
	Cultivo de cereales	Otros cultivos	Elaboración de productos de molinería y panadería	Elaboración de cacao, chocolate y productos de la confitería	Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p.	
Cereales	333.524					333.524
Otros productos de la agricultura		579.862				579.862
Productos de molinería			653.836		2.051	655.887
Productos de la panadería, fideos y pastas			306.859	1.108	11.299	319.266
Chocolate y productos de confitería				144.376		144.376
Otros productos alimenticios			343.560	2.970	191.830	538.360
TOTAL PRODUCCION DE LAS INDUSTRIAS (pb)	333.524	579.862	1.304.255	148.454	205.180	2.571.275

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autora

³⁴ EL UNIVERSO, “La macadamia y el maní se revisten como snack”, Junio 2007, <http://archivo.eluniverso.com/2007/06/29/0001/9/67BB46BDDFEE48C79A3A31D4F0755504.aspx>

³⁵ BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Cuentas Nacionales N° 22, <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000006>

En el Ecuador la oferta y producción de soya en snack está a cargo de dos empresas que han ido posicionando su producto en el mercado nacional, distribuyéndolo el producto en supermercados como Sumerpaxi, Santa María, Almacenes y Centros Naturista. Según las investigaciones realizadas estas empresas son las siguientes:

- **LANHER SNACK**³⁶ Está constituida como una micro empresa que procesa extraordinarios alimentos como son el garbanzo, la soya y las habas leguminosas ricas en proteínas y vitaminas.

Los snacks de esta productora son distribuidos a nivel nacional en presentaciones de 100g y 200g. La empresa produce 4 toneladas mensuales sin embargo su capacidad de producción puede ser incrementada.

LANHER SNACKS adquiere la soya del mercado nacional, comprándola a propietarios de sembríos de soya, pero su demanda también es cubierta por importaciones realizadas desde Bolivia.

- **SCHULLO**³⁷ es una empresa constituida desde 1962, por ello cuenta con una extensa gama de productos 100% naturales y energéticos como son: cereales, avena, arroz integral, galletas, miel de abeja, snacks de soya, girasol, entre otros, con la más alta calidad demostrado así por la certificación ISO 9001:2000 que obtuvo la empresa.

La empresa distribuye el snack de soya como “Semillas Fantásticas” en fundas de 180 g. a nivel nacional, producto que cuenta con una gran aceptación por los beneficios descubiertos para la salud.

Según los objetivos de este proyecto se puede determinar que la empresa de acopio tendrá un stock que podrá cubrir la demanda del mercado español, ya que las empresas antes mencionadas abastecerán el cupo necesario para exportar el producto.

³⁶ ECUADOR A CAMBIO DE, “Lanher Snacks”

http://ecuador.acambiode.com/empresa_85160090062166566752526765564554.html

³⁷ SCHULLO, www.schullo.com.ec

1.3.2 Oferta de Snack hacia España

Para obtener una mejor apreciación de la producción y crecimiento del snack de soya en España es necesario conocer el comportamiento de la producción de esta semilla en los últimos años por lo que se detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 18
Producción de Soya en España

SOYA	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Producción TM	6,7	6,6	1,6	0,6	0,4	2,8
Valor (USD)	1423	1564	301	134	93	603

Fuente: Comité Gestión Cereales

Elaborado por: Autora

Como se observa en el cuadro N° 18 España no está considerada como un país productor de soya, sin embargo para abastecer la demanda la Península Ibérica se ve en la necesidad de importar este producto.

Existen varios países que producen y ofertan productos de la partida arancelaria 2008999, y España es uno de sus importadores más relevantes, para abastecer la demanda de frutos secos.

En España se suele emplear los frutos secos en la gastronomía y las propiedades que poseen los convierten en herramientas valiosas para la medicina preventiva.

Entre los principales países ofertantes de este producto se encuentran: Costa Rica, Colombia, y en cuarto lugar Ecuador considerándolo como uno de los países con mayor exportación hacia España ya que se encuentra en las primeras posiciones de países exportadores, seguido por Turquía y Alemania.

En el siguiente cuadro se detalla los principales países ofertantes y proveedores de la partida 2008999 (se considera la soya en snack dentro de esta partida) hacia España.

Cuadro N° 19
Países proveedores de España de la partida arancelaria 2008999
(En toneladas)

País	2004	2005	2006	2007	2008
	Cantidad importada TM	Cantidad importada TM	Cantidad importada TM	Cantidad importada TM	Cantidad importada TM
Mundo	3603,8	4352,3	6912,2	8519	10784,1
Costa Rica	259,1	1343,8	2407,1	2381,6	4115,1
Colombia	184,5	139,9	167,5	1294,2	1644,9
Holanda	473,9	329	660,2	576,7	985,9
Ecuador	1029,5	755,2	1236,8	1036,5	898,3
Italia	14,9	11,8	174,3	623,7	839,7
Turquía	587,7	607,1	712,5	673,6	598,1
Alemania	441,4	452,8	832,2	859	508,7
Francia	235,1	357,6	324,4	360,6	449,2
Bélgica	103,3	160,5	166,4	357,4	298,9
Austria	20		1,2	0,1	159,7
Portugal	1,3	23,3	49,3	49,5	147,5
China	0	30,9		55,2	43,9
México			0	6,3	30,6
Perú	2,1	5,2	20,4	21	25
Filipinas	41,6	18,1	24,2	23,5	16
Reino Unido	4,5	4,7	7	9,8	12,8
Brasil	135,2	85,5	15,6	4,4	4,4

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE.

Elaborado por: Autora

Es importante conocer que el mercado español tiene aceptación por los productos ecuatorianos por ello se presenta como el tercer país exportador de la partida arancelaria 2008999, esto quiere decir que se puede expandir mucho mas el mercado

con nuevos productos que satisfagan a los ciudadanos españoles y en un futuro a los ciudadanos europeos. Con los datos recolectados se determina que Ecuador y España mantienen buenas y constantes relaciones comerciales con el intercambio de sus mercancías, lo cual es beneficioso para el presente proyecto en estudio.

1.3.3 Oferta y Producción de snack en España

En la actualidad los consumidores españoles demandan y exigen productos de calidad, característica no solo reflejada en su sabor o presentación sino también en vitaminas o beneficio nutricional que esta pueda ofrecer al consumidor.

Se estima que la demanda de snacks continuará creciendo según un estudio realizado por la consultora londinense Datamonitor que detalla: “Más del 20% de los consumidores encuestados en Europa indicaron preferir y buscar activamente opciones de snack saludables”³⁸, por tal motivo las empresas españolas han ido desarrollando variedades de snacks con el fin de cubrir las expectativas de los consumidores de todas las edades.

En el siguiente cuadro se detalla las principales empresas españolas dedicadas a la producción y comercialización de snack en el país. El cuadro refleja las cantidades en miles de euros correspondientes a las ventas, y en toneladas a la producción que se realizó durante los años del 2006 y 2007.

³⁸ DATAMONITOR, “Healthy snacks popularity to grow”
<http://www.just-food.com/article.aspx?ID=99777&lk=dm>

Cuadro N° 20

Producción y Venta de Snacks en España

Empresa	Ventas '06	Ventas'07		Vol'07	Marcas principales
	Total (ME)	Total (ME)	SNACKS (ME)	Total TM	
SNACK VENTURES S.A	389.89	399.85	369.35	66500	Ruffles, Chetos, Lay's, Doritos
GREFUSA S.L	71.93	70.00	70.00	12000 (+)	Papa delta, Gublins, Grefys, Cockers
LIVEN S.A	47.00	47.00	47.00	56000	Producción para terceros, Dedebo, Zanuy
LENG-D'OR S.A	30.91	31.00	31.00	33000	Producción para terceros
FRIT RAVICH S.L	98.40	103.00	25.50	4984	Frit Ravich, Caseras
RISI S.A	20.50	22.40	22.40	7600	Risi, Triskys, Gusanitos
PROCTER & GAMBLE ESPAÑA S.A	3800.00	30.00 (*)	30.00 (*)	2500 (*)	Pringles
APERITIVOS SNACK S.A	20.37	23.56	21.85	2047	Boca bits, 3D's
PAPAS VICENTE VIDAL S.L	15.19	1650.00	16.50	4800	Vicente Vidal
TOSTADOS Y FRITOS S.A	13.67	15.10	15.10	6500	Apetinas, Kaskys, Manchitos, Panojitos
GRUPO PEGUI	11.00	11.00	11.00	4000 (*)	Pegui, Filler
APERITIVOS TAPA S.A	9.00	9.00 (*)	9.00 (*)	3000 (*)	Tapasa, Tapitas, Chicharricos
APERITIVOS GUS S.L	590.00	9.00	9.00	11000	Producción para terceros, Gus
APERITIVOS Y EXTRUSIONADOS S.A	9.20	10.50	8.30	2355	Aspil, Aspitos, Abrego, Sancks & Co.
S & C DIVERSIFICACION S.L	6.00	6.00	6.00	2300	Jumpers, Garrochitos, Rinos
GRUPO BORGUES	285.00	256.50	6.00 (*)	1500 (*)	Popitas
FACUNDO BLANCO S.A	22.50	22.89	5.7 (*)	2000 (*)	Facundo, Ranchis
CELIGUETA S.A	4.74	5.5 (*)	5.5 (*)	2000 (*)	Celigueta, Chipsport, Sanackfibra
APERITIVOS MEDINA S.L	19.22	19.21	5.50	2000	Medina 3, Churriri, Pafrito
IMPORTADO SNACKS S.A	5.24	5.5 (*)	3.00 (*)	2000 (*)	Fritos Pérez, Friper-pop
APERITIVOS MATARILE S.A	5.57	5.30	5.30	2500	Producción para terceros
APERITIVOS CASTILLO S.L	4.76	4.72	4.72	1800 (*)	Castillo
CUMBA S.A	6.94	8.00	3.50	328	Cumbers, Cumbisitos, Solchitos
APERITIVOS FLAPER S.A	5.30	5.80	3.50	2000	Aperitivos Flaper, Dosarto, Tot - Chip
THE SNACK COMPANY	440.00	465.00 (*)	3.00 (*)	300 (*)	Pop Up, The Snack Company
LA INSCARIENSE S.A	3.23	3.80	2.70	4013	La Iscariense, Pumarin
FRUMESA S.L	10.81	12.00	2.4 (*)	2200 (*)	Frumesa, Yexfrusec
PRODUCTOS ALFO 007 S.A	4.93	4.40	2.40	1000 (*)	007 Snacks
EPAGAL S.L	2.12	2.37	2.37	750	Bonilla a la vista, Bonisnacks
ESPAFRIMA S.L	2.48	2.50	2.00	450	Espada
TOTAL	5928.89	3560.90	749.59	243427	

(+) Los datos de facturación y producción incluyen la partida de frutos secos. (*) Estimación

Fuente: ALIMARKET – ESPAÑA

Elaborado por: Autora

Las cifras expresadas en el cuadro anterior son estimadas ya que existen aproximadamente 46 empresas registradas³⁹ que se dedican a la producción de snacks, se desconoce un total exacto de producción. Según lo investigado no todas las empresas producen snack de soya ya que las condiciones climáticas no son favorables para la cosecha de esta planta por ello se ven en la necesidad de importar el producto.

1.3.4 Principales competidores

En el mercado internacional se ofertan diversos productos referentes a la partida 2008999 y sustitutos de la soya en snack, como son las almendras, garbanzos, maní tostado entre otros, estos son adquiridos en diferentes cadenas de supermercados o en tiendas de las localidades.

A nivel país se puede considerar como principales competidores a: Costa Rica, Colombia, Turquía, y Alemania. Según los datos expuestos en el cuadro N° 19, los 2 primeros países realizan un porcentaje más elevado de exportaciones que Ecuador.

Algunas empresas europeas de snacks están elaborando productos sin azúcar, utilizando polioles como saborizantes (algunos de estos se extraen de cereales). También agregan fibra a sus preparados, que se obtienen del trigo y el maíz. De igual manera, agregan proteínas a los snacks, componentes que son valorados por los consumidores y hace el mercado más competitivo al ofrecer productos sanos y de calidad.

Otras compañías europeas prefieren producir por selección convencional (no transgénica) diversas variedades de cereales y snacks que contienen componentes nutricionales más sanos y ricos. De esta manera sus productos podrán tener especificaciones nutricionales más sanas.

³⁹ ALIMARKET, “ Principales Empresas del Sector de snacks
<http://www.alimarket.es/html2/rev/R222/C01.snacks.pdf>

Entre las Principales empresas productoras y comercializadoras de snacks en España y que se las considera como competencia directa se encuentran las siguientes:

Celigieta, Sus productos “ChipSport” y “SnackFibra”, comercializados en bolsas y barritas, están elaborados con pellets de baja absorción de aceite enriquecidos con minerales y vitaminas. Entre sus productos también se encuentran las patatas fritas sin sal y patatas con un 40% menos de grasa (que se elimina por centrifugación tras la fritura). Los sabores de los productos de gama funcional son bastante novedosos: soya al queso, soya a las finas hierbas, yogur, manzana o zanahoria.

Liven lanzo “Veggie Chips & Sticks”, elaborados a partir de pellets con base de patata y trigo a los que se añade tomate y espinacas.

Procter & Gamble, lanzo en España a principios de 2006 snack de patata light. Esta línea incluirá sabores tradicionales y otros como los de aceite de oliva y coco o aguacate.

Grefusa (segunda empresa del sector de snacks por ventas). Lo más destacado ha sido el lanzamiento de una nueva gama de aperitivos de sabores étnicos denominados “Legends of Snacks”. Es una línea que utiliza materias primas procedentes de otros países como China, India, etc.

Herbalife es una empresa multinacional con sucursales en diferentes países y, es especialista en productos nutritivos y dietéticos. Es una de las empresas productoras y comercializadoras de frutos secos específicamente de Soya en Snack. Esta industria está considerada como la principal competidora de este proyecto en estudio ya que su producto es ofertado directamente en España.

“Los Frutos Secos de Soya Tostados son realmente semillas de soya enteras que se han mojado en agua y luego cocido o tostado. Por supuesto, las semillas de soya son la principal fuente de proteína de soya, que ha sido demostrado que, junto con una dieta saludable, ayudan a reducir el riesgo de enfermedad cardíaca y a mantener los niveles de colesterol adecuados para una buena salud. Herbalife selecciona semillas

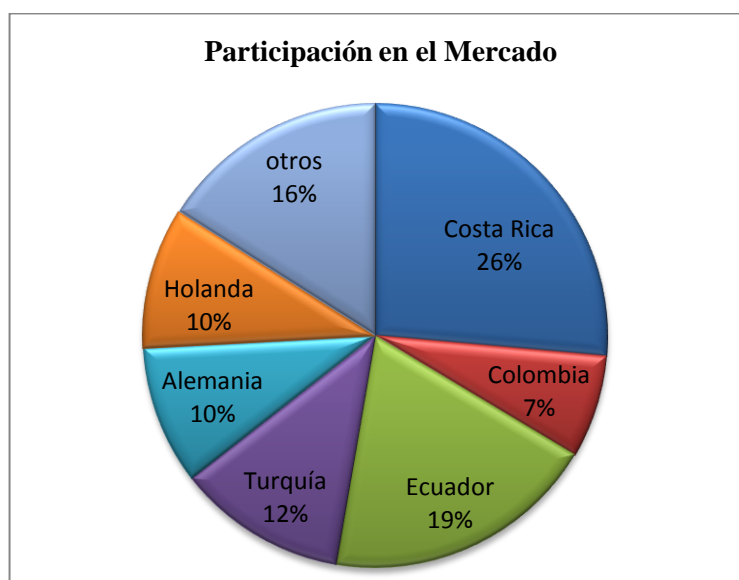
de soya especiales, sin GM (genéticamente modificadas) para los Frutos Secos de Soya Tostados.”⁴⁰

1.3.5 Participación en el mercado

Como se había expuesto anteriormente los proveedores de la partida 2008999 para el mercado español son países latinos, europeos, entre otros, los segundos tienen ventajas de transporte ya que sus costos son más reducidos por las distancias cortas que hay entre ellos, sin embargo el Ecuador ocupa uno de los primeros lugares de esta lista por la diversidad de frutos de calidad que se cosechan en el país. En el siguiente gráfico se detalla la participación en el mercado que tienen los principales países.

Gráfico N° 9

**Participación en el Mercado de países proveedores de la partida arancelaria 2008999 a España
(Datos de 2003 al 2007)**



Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE.

Elaborado por: Autora

⁴⁰ HERBALIFE, <http://www.herbalife.es/frutos-secos-de-soya-tostados>

Para la elaboración del gráfico se ha considerado la cantidad de toneladas exportadas por cada país en años del 2003 al 2007 y como se observa los principales países proveedores de España son Costa Rica y Ecuador, y se considera como principales competencias a países como Holanda y Alemania por que tienen participación más baja que Ecuador sin embargo esta podría incrementarse por los costos de transporte que les beneficia, entre los países catalogados como otros se encuentran: Francia, Bélgica, Serbia, China, Portugal, Filipinas, Perú entre otros, estos tienen una participación del 16%, porcentaje que hay que considerarlo pero no representa una amenaza para el proyecto.

1.3.6 Oferta actual del producto

Como se ha definido anteriormente el producto que se desea exportar hacia Europa concretamente España, es soya en snack el mismo que en la actualidad es producido por 2 industrias, primero una micro empresa ecuatoriana cuya capacidad de oferta es 4 toneladas mensuales las que pueden ser incrementadas dependiendo de la demanda que exista. El producto es comercializado en tiendas y supermercados de diversas ciudades como Quito, Guayaquil, Ambato.

Segundo una empresa que tiene 46 años en el mercado y recientemente agrego a su línea de productos snack de semillas como soya, tiene una capacidad de producción de 10 toneladas mensuales, siendo calificados en el 2005 en el décimo lugar entre los mejores proveedores nacionales e internacionales.⁴¹

Según datos recolectados no existe información de producción de soya en snack de otras empresas, únicamente se cuenta con datos generales de exportación de la partida 2008999 a nivel nacional.

⁴¹ SCHULLO, “Nuestra Historia”, http://schullo.com.ec/nuestra_historia.html

1.3.7 Proyección de la oferta

Conocer la proyección de oferta del productor ecuatoriano es uno de los aspectos más importantes del proyecto ya que por medio de este cálculo se estima la cantidad de producto disponible para su oferta y comercialización en los futuros años.

Tomando en cuenta este factor a continuación se realiza la proyección de la oferta ecuatoriana hacia el mercado español tomando como fuente datos de exportación a España, otorgados por la CORPEI⁴². Es importante señalar que no se considero datos correspondientes al año 2009 ya que las estadísticas reflejaban cifras hasta noviembre del mismo año considerándolas incompletas.

La proyección se realizará por medio del método de extrapolación, el mismo que se utilizó para la proyección de la demanda.

Método de Extrapolación

$$Q = f(T)$$

$$Q = a + b(T)$$

Datos

Q = cantidad de exportaciones de la partida 2008999 del mercado español

T = periodo (año)

⁴² CORPEI, "Exportaciones Ecuatorianas" http://200.110.94.59/cgi-bin/corpei2/exportaciones/exporta1_resul.cgi

Cuadro N° 21

Cálculo para la extrapolación de la oferta

AÑO	PARTIDA ARANCELARIA 2008999 (Q)	TIEMPO (T)	(Q)(T)	(T)^2
2002	549.38	-3	-1648.14	9
2003	603.25	-2	-1206.5	4
2004	1262.29	-1	-1262.29	1
2005	1854.81	0	0	0
2006	2471.5	1	2471.5	1
2007	1947.82	2	3895.64	4
2008	799.26	3	2397.78	9
TOTAL	9488.31	0	4647.99	28

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado Por: Autora

$$\sum Q = an + b \sum T$$

$$9488.31 = 7 a + 0 b$$

$$9488.31 = 7 a$$

$$a = \frac{9488,31}{7}$$

$$a = 1355.47$$

$$\sum (Q)(T) = a \sum T + b \sum T^2$$

$$4647.99 = 0 a + 28 b$$

$$4647.99 = 28 b$$

$$b = 165.99$$

Remplazando a y b en la ecuación: $Q = a + b (T)$

$$Q = 1.345,47 + 165,99 (4) = 2.019,47$$

Cuadro N° 22
Proyección de la Oferta Ecuatoriana hacia España

AÑO	TIEMPO (T)	PROYECCION DE LA OFERTA
2009	4	2019.47
2010	5	2185.47
2011	6	2351.47
2012	7	2517.47
2013	8	2683.47
2014	9	2849.47
2015	10	3015.47
2016	11	3181.47
2017	12	3347.47
2018	13	3513.47
2019	14	3679.47

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado Por: Autora

La oferta ecuatoriana de la partida arancelaria 2008999 refleja un aumento anual que puede satisfacer las necesidades y demanda de los consumidores españoles, sin descartar la posible apertura de nuevas industrias que procesen productos similares con calidad de exportación.

Por los resultados obtenidos en la proyección se puede determinar que el proyecto tiene varios factores positivos para ser viable sin embargo se continuará analizando los diversos aspectos que envuelven su ejecución.

1.4 Segmentación del Mercado

Para el estudio de este proyecto no se realiza una segmentación de clientes o consumidores finales del producto, sino se realizará una segmentación de empresas importadoras del producto ya que el proyecto no se basa en vender directamente al cliente final por ello se mantendrá contacto con importadores para que el producto sea comercializado y vendido en el mercado español. De igual forma se buscará contacto con los exportadores y productores ecuatorianos de soya en snack que permitirá incrementar la oferta y obtener experiencia en mercados europeos, para en lo posterior realizar negociaciones directas con los importadores españoles y europeos.

A continuación se presenta una lista de las más importantes empresas de importación de snack, alimentos nutritivos, y soya en diversas presentaciones como es el snack.

- **Empresa: HOJA VERDE IMPOREX**

Localidad: Barcelona – España

Dirección: Francesc macià 25 - 08760 – martorell

Contacto: Tony Guisado

- **Empresa: IBERSNACKS SNACKS CO MAKER SL**

Localidad: Valladolid – España

Dirección: Cr olmedo km 2 200 medina del campo 47400

Teléfono: 34-983812684

- **Empresa: LAND TRADERS INTERNATIONAL, S.L.**

Localidad: Cadiz – España

Dirección: Dragaminas 12 (11379) - los barrios (Algeciras)

Teléfono: 34-956 67-5730

- **Empresa: VIP,S.L**

Localidad: Albacete - España

Dirección: Poligono Campollano 02007 - Albacete

Contacto: José Antonio tercero

- **Empresa: FRULECO REPRESENTACIONES**

Localidad: Barcelona - España

Dirección: Ronda San Pedro 19-21 6o2a E-08010

Teléfono: (34) 933 174 116

Fax: (34) 933 170 088

e-mail: fruleco@cgac.es

- **Empresa: GALIA FOODS S.L.**

Localidad: Murcia - España

Dirección: Plaza Constitución 5-10. o E-30500 Molina / Segura

Teléfono: (34) 968 643 810

Fax: (34) 968 644 293

e-mail: juanpe.galia@nexo.es

- **Empresa: INTERCOM TRADING S.L.**

Localidad: Alicante - España

Dirección: C/. S. Fore No 2 5o E-03002

Teléfono: (34) 965 140 800

Fax: (34) 965 217 870

e-mail: intercomtrading@intercomtrading.jazztel.es

- **Empresa: INDUSTRA DE SUMINISTROS**

Localidad: España

Dirección: Para Alsius no. 2, 17020 Banyoles-Girona

Teléfono: (34) 972 58 24 24

e-mail: ids@induxtra.com

- **Empresa: ALESOL S.A**

Localidad: Madrid - España

Dirección: Valverde 6 2º Izda. E-28004

Teléfono: (34) 915 222 605

Fax: (34) 915 213 056

- **Empresa: ALTENA INTERNATIONAL S A**

Localidad: Madrid - España

Dirección: Alcala 93 2-C E-28009

Teléfono: (34) 915 757 742

Fax: (34) 915 783 858

- **Empresa: CAMPOVERDE SCL**

Localidad: Murcia - España

Dirección: Ctra Palmar S/N Pza Fesa 2 E-30010

Teléfono: (34) 968 252 500

Fax: (34) 968 340 303

- **Empresa: SUPERMERCADO MERCADONA**

Localidad: Madrid - España

Dirección: Avenida Navaronda s/n

Teléfono: (34) 916 639034

Web: www.mercadona.com

- **Empresa: BAYO PEREZ, MARIA CARMEN**

Localidad: Zaragoza - España

Dirección: C/ PLATANOS 33 E-50720

Teléfono: (34) 976 500 975

- **Empresa: PILIARC INTERNATIONAL**

Localidad: Barcelona - España

Dirección: Moli, 48 Castellar Del Valles E-08211

Teléfono: (34) 937 158 913

Fax: (34) 937 145 474

e-mail: sinay@alehop.com

- **Empresa: GRUPO DE DISTRIB. ALIMENTICIA**

Localidad: Madrid - España

Dirección: C./Lagasca 27-8 G E-28001

Teléfono: (34) 914 354 465

Fax: (34) 916 548 149

- **Empresa: BONESCO DISTRIBUCION S.A.**

Localidad: Madrid - España

Dirección: Fundidores, 26 E-28906 Getafe

Teléfono: (34) 916 953 775

Fax: (34) 916 955 774

1.5 Estrategias de mercado

Las estrategias son herramientas para alcanzar los objetivos que se haya propuesto la organización, para ello es necesario estructurar e implementar estrategias de producto, precio, distribución, promoción y publicidad.

El mercado español se caracteriza por ser exigente y la principal estrategia que se utilizará para satisfacer esta petición es ofrecer un producto de alta calidad, con precios competitivos, en un empaque que cumpla con los requisitos necesarios y bajo un tiempo adecuado.

El presente proyecto busca brindar y cubrir la satisfacción que el cliente espera con la compra de la soya en snack, y para lograr una excelente comercialización es necesario realizar un análisis en base al marketing.

1.5.1 Estrategia de Producto

Para lograr una mejor aceptación y posicionamiento del producto en el mercado español se establecerán características y estrategias de producto detalladas a continuación:

- La marca del producto estará asociada al mismo, para que este sea fácilmente identificado y recordado por el consumidor. En España la soya se la conoce también como soja por lo que el nombre del producto será corto y de fácil pronunciación “Soya Snack”.
- Parte principal del producto es la etiqueta, que será atractiva a los ojos del consumidor, y a la vez informativa ya que en ella se especificará datos concretos y completos del snack, como: la marca, país de origen, peso, ingredientes, valores nutritivos, precio, fecha de elaboración y caducidad, la etiqueta estará apropiadamente adherida al producto, en un material resistente que dure y evite desprendimiento hasta su destino.
- La soya en snack será comercializada en fundas de polietileno, un envase practico que garantizará higiene y protección del producto al calor, frío, humedad y aire. La presentación del producto será 100 y 200 g. facilitando su distribución y manipulación para el consumo final del producto.
- El tipo de embalaje que utilizará la empresa para transportar y almacenar el producto, serán cajas de cartón que contendrán varias unidades, facilitando así su manejo y protección al polvo, insectos, roedores y otros inconvenientes que se pueden presentar.
- Lograr satisfacer al consumidor ofertándole un producto de calidad basado en un excelente tamaño, contextura e ingredientes, diferenciándolo de otros snacks por ser un alimento nutritivo y rico en vitaminas.
- Con la finalidad de satisfacer las preferencias y gustos de los ciudadanos españoles. El producto se presentará en tres sabores: saladito natural, picante cervecero y dulce.
- La producción del snack será previamente planificada y organizada para cumplir con los volúmenes del producto que demande el mercado español.

- Cumplir con los certificados y registros pertinentes que soliciten las autoridades españolas para garantizar a nuestros clientes que el producto ofrecido es de óptima calidad.
- Ofrecer al cliente un producto 100% natural, ya que no requiere de un proceso que modifique o altere mediante químicos su principal funcionalidad, de ser un alimento nutritivo bajo en grasas.

1.5.2 Estrategia de Precio

La estrategia de precio es parte de lograr un posicionamiento del producto en el mercado como también es la pauta para la fijación inicial del precio de la soya en snack.

Según los datos recolectados se conoce que la soya en snack es comercializada en España por la Empresa Herbalife en cajas de 14 fundas, cada una contiene 1 onza / 28 gramos es decir 392 gramos la caja a 15.20 Euros convertidos a dólares es 20,3453 (cotización del euro a \$1.33)⁴³ lo que quiere decir que \$ 5,19 dólares tiene el costo de 100g siendo la cantidad que contiene una de la presentaciones que se desea exportar.

En el mercado local no se registran estadísticas de precios referenciales para el producto, sin embargo el principal productor entrevistado indicó que el precio entregado a los distribuidores es de \$0.65 centavos la funda de 100g y \$1.02 la funda de 200g, en los principales supermercados el precio al consumidor final es de \$0.85 centavos la funda de 100g. Se debe acotar que el precio de venta al público puede variar por los canales de distribución que se utilicen para comercializar el producto.

Para determinar las estrategias de precio es necesario analizar los siguientes factores:

⁴³ YAHOO ESPAÑA - FINANZAS, Conversar de Divisas, al 21 de abril del 2010

- Fijar un precio que sea competitivo con los productos ya existentes, en este caso con el de la competencia Herbalife.
- Establecer un precio accesible para el consumidor.
- Determinar un precio que cubra los costos de producción, distribución, venta y transporte.
- Estipular un precio que permita obtener utilidad financiera.

Considerando como base los factores antes mencionados y el precio de la competencia se determinó que el producto puede ser vendido entre \$1.50 a \$2.00 dólares la funda de 200g., lógicamente el precio no es fijo ya que se debe detallar y determinar los costos de producción, comercialización, transporte entre otros.

1.5.3 Estrategia de Distribución

La distribución es la fase en la cual se determinan los canales de intermediación que se utilizan para que el producto llegue al consumidor final.

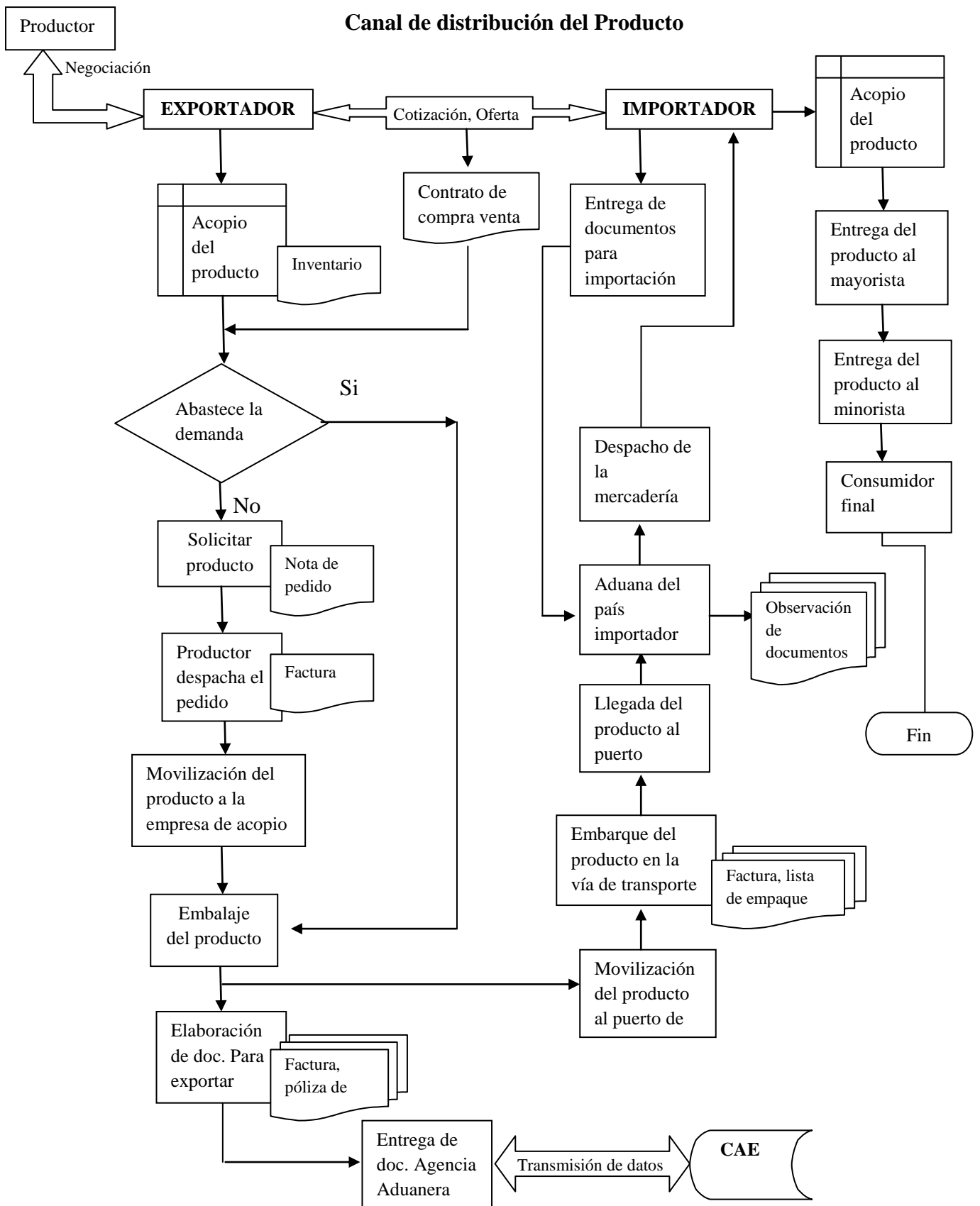
Para la comercialización de la soya snack al mercado español se utilizará un canal de distribución definido como la venta del producto a los importadores españoles.

La distribución consiste en que el Agente exportador (empresa comercializadora y exportadora en estudio), adquiere el producto al fabricante y lo revende a clientes en el exterior. Además se encargará de hacer contacto con los clientes europeos y asume toda la responsabilidad por los riesgos de transacción y transporte interno.

El distribuidor (importador europeo) realizará la adquisición de la soya en snack al agente exportador y posteriormente lo revende con lucro. El distribuidor tiene derechos exclusivos de comercialización en determinados territorios y los pedidos deberán ser hechos por intermedio de él. En el gráfico siguiente se detalla el canal de distribución del producto:

Gráfico N°10

Canal de distribución del Producto



Fuente: Cultura de Ediciones S.A “Dirección de Marketing y Ventas”

Elaborado por: Autora

La ventaja de contactar a un importador es: porque éste tiene conocimiento del mercado y se encarga de distribuirlo hacia otros medianos y pequeños distribuidores españoles, bajo su riesgo y responsabilidad, permitiendo así dar a conocer y posicionar el producto de una forma más rápida, además de establecer nuevos contactos, ganar experiencia y reducir costos.

El INCOTERM que se utilizará para la negociación será Free on Board (FOB) significa que el vendedor, en este caso el agente exportador se responsabiliza de colocar la mercancía a bordo de un medio de transporte en el puerto de embarque convenido, el riesgo de la mercadería corre por cuenta del comprador.

Como estrategias exitosas de distribución se pueden mencionar las siguientes.

- Es importante las visitas periódicas al país destino con el fin de hacer un seguimiento del producto exportado. Esta estrategia representa costos de transporte, hospedaje y alimentación por lo que se implementaría a largo plazo hasta obtener las ganancias necesarias.
- Es necesario estar constantemente en contacto con el importador para evitar que se descuide la promoción y distribución del producto para ello se le brindará apoyo y respuesta inmediata a sus requerimientos en la medida de lo posible.
- Lograr una distribución exitosa depende de la programación de la producción como también de la coordinación de transporte del producto, por lo que es importante implementar un departamento de logística que se responsabilice del seguimiento de estos procesos.

Las grandes cadenas de supermercados cuentan con la capacidad de importar directamente, lo que les permite ahorrar varios costos, mientras que las cadenas más pequeñas lo hacen a través de un importador o distribuidor, con el objetivo de ahorrarse los trámites que requiere una importación.

Según un estudio realizado por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de España reveló los lugares de compra preferencial de los españoles en el año 2003 y 2005, datos que se presentan en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 23
Lugares de compra preferencial de España
Distribución de la cuota de mercado (%)

Lugares	Año 2003	Año 2005
Tienda Tradicional	30.1	29.6
Supermercado	42.4	44.6
Hipermercado	17.6	16.1
Resto	9.9	9.6

Fuente: La Alimentación en España MAPA

Elaborado por: Autora

Al considerar que España será la puerta principal de exportación. Se concluye que el lugar de preferencia de compra de los ciudadanos españoles son los supermercados entre los que se encuentran los siguientes: Mercadona, El Corte Inglés, Priorsoja S.A, Alconsa, Keisy, entre otros; es importante conocer estos datos ya que el producto tiene que ser distribuido en lugares de mayor acogida, y permite tener una pauta para contactar con importadores que tengan relación con estos sitios de venta.

1.5.4 Estrategia de Promoción y publicidad

“La promoción es básicamente un intento de influir en el público; que sirve para informar, persuadir y recordarle al mercado la existencia de un producto o un

servicio, con la intención de influir en los sentimientos, creencias o comportamientos del receptor o destinatario.”⁴⁴

Con este tipo de estrategias se desea llegar al consumidor e incentivarlo a la compra del producto para ello la compañía establecerá ciertas estrategias que se detallan a continuación:

- En base a la revolución publicitaria e informativa del internet, la empresa propone la creación de una página web, donde no solo el mercado objetivo podrá conocer el producto sino también, otros continentes ya que esta página se la elaborará en los 2 principales idiomas inglés y español. Por medio de esta página los clientes podrán contactar con la empresa para posibles transacciones así como también encontrarán información del proceso del producto.
- Una de las opciones más óptimas para promocionar y publicitar el snack de soya es mediante la suscripción de la empresa y producto en revistas o páginas electrónicas relacionadas con frutas y vegetales, páginas como: www.eurofruitmagazine.com , www.fruitnet.com ; también existen asociaciones y federaciones que cuentan con páginas electrónicas en la categoría de frutas y vegetales procesados en las cuales se puede inscribir el producto para que este obtenga beneficios tales como un artículo y publicidad estas asociaciones con sus siglas en Ingles son: Search Engine for Fruit and vegetables (www.fruiveg.com), International Federation of Organic agricultura Movements (www.interfel.com), Organic Europe Home (www.organic-europe.net) , European Snack Association (www.esa.org.uk).
- La empresa participará en ferias internacionales de alimentos que se realizan en Ecuador y en diferentes países.
- Es importante resaltar en la etiqueta del producto los componentes como también los beneficios de consumir soya en snack. Esto proyecta una buena imagen de la calidad del producto.

⁴⁴ SANCHEZ, Hugo. “Estrategias líderes de mercado”, Apuntes de Planificación Estratégica, 2004

- La empresa se inscribirá en el directorio de exportadores de la CORPEI, por medio de este servicio se tiene opción a contactar con clientes alrededor del mundo.
- La ayuda de las Embajadas Ecuatorianas en los diferentes países europeos y específicamente España permitirá promocionar y establecer contactos con clientes.
- Trabajar en conjunto con el importador mayorista es fundamental, ya que él es vocero principal de dar a conocer el producto y publicitarlo en el país destino, por ello se le brindará toda la información necesaria acerca del producto como su proceso, ingredientes, beneficios entre otros, con la finalidad de que satisfaga las dudas de los consumidores.

La empresa puede cambiar las estrategias establecidas como también definir otras dependiendo de las exigencias del mercado y de los recursos que estas demanden.

1.6 Transporte

Considerando que el término de negociación es FOB, se determina que la responsabilidad de exportación termina cuando la mercancía se traslada al puerto de embarque convenido con el importador, quiere decir que la empresa no corre con los costos de transporte de Ecuador a España, por ello se debe negociar con el cliente si éste desea que se envíe el producto vía aérea o marítima, ya que existe diferencia de precios entre estos dos medios.

Sin embargo tomando en cuenta que el producto vence su fecha de consumo en 3 meses salido de la fábrica, se estima que la mejor vía para la exportación es la aérea por ser más rápida. Con esto se aseguraría una exportación inmediata y a tiempo evitando el producto expire.

1.7 Procedimiento para la exportación⁴⁵

Para la comercialización internacional del producto es necesario conocer y seguir los requerimientos que exige la CAE (Corporación Aduanera Ecuatoriana) este procedimiento se detalla a continuación:

- Obtener RUC como actividad de exportador en el SRI (Servicio de Rentas Internas) y constar en estado activo con autorizaciones vigentes para emitir comprobantes de venta y guías de remisión, constar como contribuyente ‘ubicado’ y estar en la lista blanca determinada en la base de datos del Servicio de Rentas Internas.
- Registrarse como exportador ante la CAE a través de la página web www.aduana.gov.ec

Los operadores de comercio exterior, para su registro en el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), deben llenar en la página web de la CAE (www.aduana.gov.ec), el formulario ‘Registro de datos’ y recibir la respuesta de envío exitoso. Posteriormente, deberán presentar en el Departamento de Atención al Usuario: solicitud de registro en el SICE (en hoja membretada) indicando el tipo de operador, el número de RUC y firmada por el representante legal.

Según el Art 168 de la Ley Orgánica de Aduanas estipula que las exportaciones superiores a \$2.000 dólares necesitarán la intervención de un Agente Afianzado de Aduanas el mismo que se encarga del siguiente proceso:

⁴⁵ CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA, “Procedimiento para Exportar”, <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>

1.7.1 Fase de Preembarque

- El Agente de aduana genera y transmite la orden de embarque a la CAE por medio de un correo seguro de internet, a través del Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE) que valida y acepta la orden de embarque 15.
- El Agente de Aduana presenta la orden de embarque impresa sellada, y firmada ante el Funcionario de Zona Primaria de la CAE encargado del registro del documento.

El Funcionario de Zona Primaria realiza el siguiente procedimiento:

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

1.7.2 Fase de Embarque

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

Cabe mencionar que el envío electrónico sólo se realiza para aerolíneas y navieras, no así para transporte terrestre que el funcionario de Zona Primaria (CAE) ingresa la información al Sistema.

1.7.3 Fase Pos embarque

- El Agente de Aduana trasmite los datos definitivos de la DAU 40 (Régimen de Exportación al Consumo) y sus documentos de acompañamiento a la CAE por medio del SICE.
- La CAE valida el DAU 40 y otorga el número de refrendo.
- El Agente de Aduana Presenta en el Distrito DAU 40 sellada y firmada y los documentos de acompañamiento: FUE, Factura Comercial, Documento de Transporte, Cupón CORPEI, más otros exigibles por la Ley de acuerdo al tipo de producto, documentos que se especificaran más adelante.

El departamento de exportaciones se encargará de:

- Recibe la DAU y documentos de acompañamiento.
- Entrega la Guía de Recepción de Documentos al Agente de Aduana.
- Deriva al Aforador Documental que corresponda.
- Cotejará los documentos físicos con los datos enviados electrónicamente.
- En caso de discrepancia de información se corrige a través del Sistema de Información.
- Se envía a archivo final.
- Se replica información al BCE y posteriormente se envía las copias del FUE y la factura.

El Agente Afianzado de Aduana podrá hacer seguimiento del Trámite, a través de la opción Seguimiento a trámites Documentarios Workflow (flujos de trabajo), dentro de las opciones de Proceso de Despacho del SICE

1.7.4 Documentación requerida para la exportación del snack^{46 47}

Para realizar la exportación y evitar multas como demoras en el proceso, se deberá presentar los siguientes documentos:

- **Orden de Embarque impresa.**

Orden de Embarque (código 15) (Ver Anexo N° 3), es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. Datos como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso, factura provisional, y país destino en este caso España.

- **DAU impresa**

La Declaración Aduanera de Exportación es el (régimen 40) (Ver Anexo N° 4), un documento que se realiza posterior al embarque, en el que constan los mismos datos que la orden de embarque con la diferencia que es un documento definitivo para la exportación. El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU el mismo que será impreso.

⁴⁶ CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA, “Procedimiento para Exportar”, <http://www.aduana.gov.ec/contenido/procExportar.html>

⁴⁷ CAMARA DE COMERCIO DE QUITO, “Guía General del Exportador 2008”

- **Factura comercial**

Es el documento en el que se fijan las condiciones de venta del snack y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen (Ecuador) y para la importación en el país de destino (España). También se utiliza como justificante del contrato comercial. En una factura deben figurar los siguientes datos: fecha de emisión, nombre y dirección del exportador y del importador extranjero, descripción de la mercancía, condiciones de pago y términos de entrega (INCOTERM).

La factura comercial (Ver Anexo N° 5) puede estar en cualquier idioma de la UE; sin embargo, ciertos estados miembros de la UE pueden requerir una traducción al idioma oficial del país.

- **Póliza de Seguro** (Ver Anexo N° 6)

Es el documento que detalla las condiciones en que se asegura la mercancía. Es decir la empresa Aseguradora cubre los riesgos de daño o pérdida del producto en las operaciones de exportación.

- **Documento de Transporte**

Entre los documentos de transporte se encuentra: conocimiento de embarque (marítimo), guía aérea (aéreo) (Ver Anexo N° 7), y carta de porte (terrestre). Se deberá presentar el original y copia de uno de estos documentos que dependerá de la vía que se utilice para el envío del producto. En el caso del snack dependerá de las negociaciones que se realice con el importador ya que se negociará en términos FOB, y la responsabilidad del exportador termina cuando se entrega la mercadería en el puerto de embarque convenido.

- **Registro sanitario**

Este documento es indispensable para la exportación de alimentos procesados, aditivos alimentarios medicamentos en general, productos nutraceuticos, productos biológicos, naturales procesados de uso medicinal, medicamentos homeopáticos y productos dentales; dispositivos médicos entre otros.

- **Carta de Crédito**^{48 49} (Ver Anexo N° 8)

Para asegurar que el valor de la soya exportada será recaudado exitosamente, es conveniente adquirir una carta de crédito de exportación que es un mecanismo para cobrar las ventas de productos a compradores extranjeros. Este servicio lo ofrecen varios bancos del país como el Banco Pichincha que califica al banco emisor de la carta de crédito previamente por el Departamento de Riesgo para proceder con la confirmación o pago de una carta de crédito.

La carta de crédito a utilizarse será la irrevocable ya que esta requiere el consentimiento del banco emisor, el exportador y el importador para rendir cualquier reforma, modificación o cancelación de los términos originales. Este tipo de carta de crédito es la que más se usa, debido a que el pago siempre está asegurado. La Carta de Crédito irrevocable no podrá revocarse unilateralmente.

El importador pide a su banco que se emita a su favor una Carta de Crédito el banco evalúa el crédito y la emite. Cuando emite la Carta de Crédito, el banco está asumiendo la responsabilidad de pagarle al exportador, en el momento en que se cumplan las condiciones de la transacción.

A su vez, este banco le avisa al banco del exportador que existe una Carta de Crédito del cual su cliente es beneficiario. Se deberá verificar que la Carta de Crédito está redactada en los términos y condiciones acordadas.

⁴⁸BANCO PICHINCHA, “Carta de Crédito”, <http://www.p2.pichincha.com/web/servicios.php?ID=75>

⁴⁹ GESTIOPOLIS. COMO, “Carta de Crédito”, <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin1/cartacredito.htm>

Después de realizado este procedimiento, se procede al envío del producto al país destino y a la recolección de los documentos requeridos en la Carta de Crédito: seguro, conocimiento de embarque, factura, entre otros.

Luego que se ha realizado el envío, y el importador lo ha recibido, los documentos se presentan al banco que notificó al vendedor sobre el crédito a su favor, el cual verifica los documentos y los envía al Banco Emisor de la carta de crédito, éste revisa los documentos y ordena enviar el dinero al banco del exportador, el cual efectúa el pago al vendedor.

- **Cuota a favor de la CORPEI (Ver Anexo N° 9)**

Las exportaciones están sujetas al pago de cuotas a favor de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Corpei) del 1,5 por mil sobre el valor FOB de las exportaciones del sector privado, excepto aquellas de \$3.333 o menores las cuales deberán aportar \$5.

Las cuotas serán entregadas por los exportadores de bienes y servicios previo la aceptación de la declaración aduanera por parte de la CAE.

El pago del valor correspondiente a esta aportación será cancelado obligatoriamente por el exportador, en las instituciones financieras que son designadas por la Corpei, para lo cual se utilizará el formulario diseñado para el efecto, en original y dos copias, en el que constará el número de DAU; el valor pagado; el valor FOB exportado; y la identificación de la empresa o persona que realiza el pago

La copia del cupón de pago de la cuota, deberá ser presentada como documento de acompañamiento para la aceptación de la declaración aduanera.

- **Certificado de Origen (EUR1)**

El certificado EUR.1 es expedido, a petición escrita del exportador, por las autoridades competentes del país de exportación. Es un documento que sirve para

garantizar el cumplimiento de los requisitos de origen para acogerse a las preferencias arancelarias concedidas por los países miembros de dichos acuerdos.

1.8 Partida Arancelaria⁵⁰

La partida arancelaria correspondiente se la localiza en:

SECCION IV: PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS;
BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y
SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS

Capítulo 20: Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas.

Partida Sist. Armonizado 2008: Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.

SubPartida Sist. Armoniz. 200899: - - Los demás:

SubPartida Regional 20089990: - - - Los demás

Demás frutas u otros frutos y partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol (excepto de frutos de cáscara, de piñas, de agrios, de peras, de damascos, de cerezas).

⁵⁰ CORPORACIÓN ADUANERA ECUATORIANA, Arancel Nacional Integrado

1.8.1 Exigencias Arancelarias

El Advaloren de este producto es del 20%, pero Ecuador se acoge al Sistema Generalizado de Preferencias - SGP, por ello el arancel a pagar es 0%, sin embargo se deberá cumplir con impuestos como el 12% del IVA y el pago del Fondinfa que es del 0,5%.

1.8.2 Exigencias Sanitarias

La legislación de la UE establece normas al tratamiento de productos alimenticios, ingredientes alimentarios y sus condiciones de uso, a fin de proteger la salud de los consumidores y garantizar la libre circulación de los productos en el mercado de la Unión Europea.

Por otra parte, existen disposiciones específicas para alimentos que están establecidas en directivas específicas. Estas incluyen requisitos de composición, requisitos higiénicos, lista de aditivos, criterios de pureza, los requisitos específicos de etiquetado, entre otros.⁵¹

Certificado de Calidad

Este certificado es otorgado por Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN), para productos ecuatorianos de exportación que deban cumplir con el certificado de norma para ingresar a ciertos países.

Con la finalidad de cumplir con las exigencias de acceso al mercado de la Unión Europea, este certificado es indispensable para asegurar y garantizar la calidad de la soya en snack.

⁵¹ EXPORT HELPDESK, Requisitos y gravámenes, <http://exporthelp.europa.eu/>

1.8.3 Exigencias de Presentación

La legislación de la Unión Europea ha establecido medidas de protección en cada uno de los procesos que intervienen en la transformación y presentación del producto que ingresa a su mercado, para garantizar a su población alimentos importados de calidad.

1.8.3.1 “Empaque”⁵²

La regulación Europea en empaque, se basa en la Norma UE Directiva 94/62/EC, donde se establece las normas de empaque para los diferentes productos, sin embargo continua la existencia de las regulaciones nacionales, con el cual se busca reducir el impacto de los empaques al medio ambiente, y regula el empaque para el transporte, el empaque secundario, y empaque para ventas.

Es muy importante considerar el tipo de transporte que utilizará y conocer la normatividad al respecto, para el caso de los contenedores en la Unión Europea, deben venir cajas en pallets de 80 x 120 euro pallet / 100 x 120 ó 110 x 110 drum pallet.

1.8.3.2 “Etiquetado”⁵³

La DIRECTIVA 2000/13/CE DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de la Unión Europea de 20 de marzo de 2000 estableció diversas normas y reglamentos para el etiquetado de productos que ingresen a la Comunidad en el que dice:

⁵² PROEXPORT – COLOMBIA, “Guía para Exportar a España” , Octubre 2007

⁵³ PARLAMENTO EUROPEO, Diario Oficial de las Comunidades Europeas, “REGLAMENTO (CE) No 178/2002 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 28 de enero de 2002”

Artículo 2

1. El etiquetado y las modalidades según las cuales se realice no deberán:

a) ser de tal naturaleza que induzcan a error al comprador, especialmente:

- i) sobre las características del producto alimenticio y, en particular, sobre la naturaleza, identidad, cualidades, composición, cantidad, duración, origen o procedencia, y modo de fabricación o de obtención,
- ii) atribuyendo al producto alimenticio efectos o propiedades que no posea,
- iii) sugiriéndole que el producto alimenticio posee características particulares, cuando todos los productos, similares posean estas mismas características;

Artículo 3

El etiquetado de los productos alimenticios implicará solamente, en las condiciones, y salvo las excepciones previstas en los artículos 4 a 17, las indicaciones obligatorias siguientes:

- 1) La denominación de venta del producto,
- 2) La lista de ingredientes,
- 3) La cantidad de determinados ingredientes o categorías de ingredientes de conformidad con las disposiciones.
- 4) Para los productos alimenticios preembalados, la cantidad neta,
- 5) La fecha de duración mínima o, en el caso de productos alimenticios muy perecederos por razones microbiológicas, la fecha de caducidad,
- 6) Las condiciones especiales de conservación y de utilización,
- 7) El nombre o la razón social y la dirección del fabricante o del embalador o de un vendedor establecido dentro de la Comunidad.

1.8.3.3 “Envase”^{54 55}

La UE ha emitido una Directiva sobre envases y embalajes y los residuos originados por los mismos (94/62/CEE). Entre otras medidas, la Directiva fija niveles máximos de concentración en los envases de metales pesados y describe los requisitos específicos para la fabricación y composición de los mismos.

En Alemania, el comercio y la industria tienen la obligación de recoger los envases y embalajes a fin de reutilizarlos y reciclarlos. Esta norma se aplica también a los productos importados, por lo que las compañías extranjeras tienen exactamente las mismas obligaciones que las alemanas.

En la misma normativa del etiquetado, La DIRECTIVA 2000/13/CE DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de la Unión Europea de 20 de marzo de 2000, se establece ciertos parámetros correspondientes para el envase, que menciona:

Artículo 8

c) Cuando un envase esté constituido por dos o más envases individuales que contengan la misma cantidad del mismo producto, se indicará la cantidad neta contenida en cada envase individual y el número total de envases. No obstante, estas indicaciones no serán obligatorias cuando el número total de envases individuales pueda verse claramente y contarse fácilmente desde el exterior y cuando pueda verse claramente desde el exterior por lo menos una indicación de la cantidad neta contenida en cada envase individual.

⁵⁴ PARLAMENTO EUROPEO, Diario Oficial de las Comunidades Europeas, “REGLAMENTO (CE) No 178/2002 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 28 de enero de 2002”

⁵⁵ PROEXPORT – COLOMBIA, “Guía para Exportar a España” , Octubre 2007

d) Cuando un envase esté constituido por dos o más envases individuales que no se consideren unidades de venta, se indicará la cantidad neta mencionando la cantidad neta total y el número total de envases individuales.

Las disposiciones comunitarias y, en su defecto, las disposiciones nacionales podrán, no preveer, para ciertos productos alimenticios, que se indique el número total de envases individuales.

Sin perjuicio de la información prevista en el artículo 24, los Estados miembros comunicarán a la Comisión y a los demás Estados miembros cualquier medida que adopten en virtud de lo dispuesto en el presente punto.

El envase que se utilizará para cubrir el producto son fundas de polietileno. Este tipo de envase protege el producto de la humedad, aire, polvo y otros factores que podrían deteriorar el snack.

CAPITULO II

2. ESTUDIO TECNICO

2.1 Objetivo General del Estudio Técnico

Determinar si la nueva empresa tiene la factibilidad técnica de acopio y venta del producto, recopilando información cuantitativa y cualitativa de factores como: tecnología, tamaño y localización.

2.2 Objetivos específicos del Estudio Técnico

- Definir la ubicación más ventajosa del proyecto que permita reducir los costos de transporte.
- Especificar las necesidades básicas de infraestructura del proyecto.
- Detallar los insumos, la maquinaria, los equipos y la tecnología necesaria para la exportación del producto.
- Determinar el tamaño o dimensión que deben tener las instalaciones del proyecto.

- Optimizar y organizar el espacio físico de la empresa, para mejorar el manejo del producto como también la comunicación de los empleados.
- Conocer y describir el proceso productivo de la soya en snack con el fin de adquirir tecnología óptima.

2.3 Determinación del tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto se define por la capacidad física o real de producción, durante el período de operación normal. Esta capacidad se expresa en cantidades producidas por unidad de tiempo, volumen, peso, valor, elaboradas en un ciclo de operación.

La importancia del tamaño del proyecto, radica en la determinación de las especificaciones técnicas sobre los activos fijos que son necesarios adquirir. Tales especificaciones serán requeridas dependiendo de los aspectos económicos y financieros sobre los montos de inversión.

Para determinar el tamaño del proyecto se consideran de suma importancia los siguientes factores:

2.3.1 Crecimiento del mercado

El tamaño del proyecto depende de la capacidad de producción y este a su vez puede variar por la demanda del producto en el continente europeo. Sin embargo el estudio de mercado indicó que la demanda tiene una proyección de crecimiento constante, por lo que sería factible cubrirla con una óptima capacidad de acopio.

Con el fin de obtener una mejor apreciación del mercado se presenta a continuación una tabla de las importaciones actuales de España referente a la partida 20089999

Cuadro N° 24
Importaciones Españolas de la partida 20089999

2004		2005		2006		2007		2008	
Cantidad TM	Valor	Cantidad TM	Valor	Cantidad TM	Valor	Cantidad TM	Valor	Cantidad TM	Valor
3603,8	5271	4352,3	5325	6912,2	8368	8519	12193	10784,1	14589

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE

Elaborado por: Autora

En los últimos 5 años las importaciones españolas tienen una tendencia al alza según los datos recolectados. En la siguiente tabla se presentan los datos proyectados de la demanda insatisfecha tomando como base las importaciones que realizó la Península Ibérica.

Cuadro N° 25
Proyección de la Demanda Insatisfecha de la partida 2008999
del Mercado Español (En toneladas)

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA
2009	9034.50
2010	10253.67
2011	11472.84
2012	12692.01
2013	13911.17
2014	15130.34
2015	16349.51
2016	17568.68
2017	18787.85
2018	20007.01
2019	21226.18

Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE.

Elaborado por: Autora

En el cuadro se puede observar claramente que la proyección de las importaciones por parte de la península Ibérica tiende al crecimiento, incentivando a la producción ecuatoriana para satisfacer la demanda de este país con mira hacia el futuro y lograr ingresar en el mercado de otros países europeos.

Para determinar el nivel óptimo de producción es necesario considerar el análisis del estudio de mercado como también la proyección de la demanda de soya en snack, que permita definir el tamaño adecuado del proyecto considerando los recursos existentes y los que se deberán adquirir.

2.3.2 Tecnología

Uno de los objetivos del presente proyecto es crear una empresa de acopio por lo que la responsabilidad de la producción no dependerá de la empresa en creación, y la tecnología a utilizarse no será complicada ni costosa.

Se deberá adquirir tecnología que permita mantener el producto en óptimas condiciones impidiendo el contacto con insectos, humedad, sol, polvo entre otros., y así garantizar un producto fresco para el consumo humano.

Se conoce que la producción de soya en snack, no requiere de tecnología sofisticada ni costosa, esto no quiere decir que el producto pierda su nivel de calidad, este tipo de tecnología demanda el uso de la mano de obra que controla el proceso de producción.

Un factor importante en la selección tecnología es garantizar el grado de seguridad de los procesos, por lo que es conveniente probar la tecnología previamente para asegurar su eficiencia.

2.3.2.1 Especificaciones Técnicas de la maquinaria y Equipo

Es importante identificar y tomar en cuenta la maquinaria y el equipo que el proyecto requerirá por ser considerado como uno de los elementos relevantes para la toma de decisiones. Esta información es necesaria para las proyecciones ya que debe ser considerada dentro de la inversión del proyecto.

El proyecto busca minimizar los tiempos de manipulación y almacenamiento del producto, como también evitar esfuerzos excesivos de los trabajadores y que cada una de sus actividades sea más eficiente.

A continuación se presentan la maquinaria y el equipo requerida para la empresa de acopio.

- **Cinta transportadora de rodillos**

Es un equipo que tiene un sistema de transporte continuo formado básicamente por una plataforma y rodillos continua que se mueve entre dos tambores.

Los rodillos son arrastrados por fricción por uno de los tambores, que a su vez es accionado por un motor. El otro tambor suele girar libre, sin ningún tipo de accionamiento, y su función es servir de retorno a la banda. La banda es soportada por rodillos entre los dos tambores.

El material de este equipo es de acero inoxidable y la banda es de goma, las medidas aproximadas son 6 m de largo y 40 cm de ancho.

- **Transpaleta manual**

Es un equipo que permite transportar paletas, cajas, cartones. Para que sean eficaces, las distancias a recorrer no deben ser superiores a 40 metros, requiere de la fuerza de una persona. Se caracteriza por su facilidad de manejo y mantenimiento mínimo. Para facilitar el uso de esta herramienta es necesario que la bodega tenga piso liso.

Las medidas y capacidad son las siguientes:

Capacidad de carga: 2,5 ton 2.500 kgs.

Largo de las horquillas principales: 122 cm

Ancho total de la transpaleta: 68.5 cm

Alto de las horquillas en modo alto 20 cm

Alto de las horquillas en modo bajo 8 cm

Características especiales: liberador de pie hidráulico

Material de las ruedas: poliuretano de alta densidad color negro

Ruedas principales: medidas de 180 mm x 50 mm dobles paralelas

Ruedas pequeñas: medidas de 78 x 100 en tandem simple

Peso aproximado: 75 kgs

- **Apilador o Montacargas Manual**

La función de este equipo es de transportar y elevar la carga hasta cierta altura. El equipo que se desea adquirir tiene una capacidad de carga de hasta 1000kg. Sus horquillas tienen una capacidad máxima altura de 280 cm.

- **Estantería**

La estantería está elaborada de acero que sirve para almacenar en forma ordenada el producto ya sea en pallets o cajas de cartón

- Capacidad de carga: hasta 600 Kg repartidos uniformemente por estante.
- Compuesta por largueros metálicos que en su unión con los postes confieren una rigidez y una robustez especial.
- Se carga con madera aglomerada (de 19 mm de espesor) o con bandejas metálicas sobre los largueros.
- Adecuado para banco de trabajo.
- La altura de la estantería es de 2 m.

- **Aplicador manual de etiquetas**

El aplicador es un equipo ligero y práctico que se ajusta automáticamente al rollo de etiquetas, se separa a continuación la etiqueta del apoyo de silicona y está lista para pegarse. Existe varios modelos de aplicadores dependiendo de la anchura de las etiquetas ya sea de 3, 6, 10 cm.

- **Básculas digital**

Este tipo de báscula es de uso industrial con diferentes características por su capacidad. Esta servirá para el pesar el producto que ingresa y que se exportará al mercado Europeo, no necesita de energía eléctrica, se estima que la báscula requerida necesita una capacidad mínima de 150 k / 50g.

- **Destructores industriales de insectos**

Este equipo permitirá destruir los insectos que rodeen el ambiente interno de la empresa como son los moscos, zancudos u otros similares que pueden ocasionar problemas en el almacenamiento del producto.

El equipo cuenta con lámparas fluorescentes que atraen al insecto y por medio de sus rejillas electrificadas los fulmina instantáneamente, el mantenimiento de este equipo es óptimo ya que cuenta con un recipiente de drenaje movable, la tecnología con la que cuenta este equipo no es peligrosa para el ser humano.

- **Equipo de limpieza**

El mantenimiento y limpieza de la empresa requiere de equipos como aspiradora, barredora industrial, limpia vidrios, entre otros. Con la adquisición de estos equipos se controlará o evitará el polvo, plagas de insectos, y basura que puedan deteriorar el producto y afectar la imagen de la empresa.

2.3.3 Insumos y Materia Prima

Es importante definir con precisión las características, requerimientos, disponibilidad y costo de las materias primas e insumos necesarios para el acopio y comercialización de la soya en snack, con el fin de elaborar el presupuesto requerido, y organizar el espacio físico para almacenar dichos insumos.

La calidad de las materias primas e insumos determina la calidad del snack y por ende la aceptación del producto en el mercado europeo por lo que la empresa está dispuesta a adquirir insumos que reflejen el alto nivel de calidad del producto que se oferta.

Los insumos y materias primas a utilizarse en el proyecto no son de difícil adquisición por ello la organización no tendrá inconvenientes de abastecerse lo suficiente para cubrir la demanda.

2.3.4 Financiamiento

El financiamiento de los recursos económicos que permita ejecutar y poner en marcha el proyecto será obtenido mediante préstamos a entidades privadas, y aportación de recursos propios.

2.4 Localización del proyecto

En este punto, se analiza y elige el espacio físico idóneo para instalar el proyecto, que permita maximizar la ganancia, reducir costos de transporte y garantizar la eficiencia de la comercialización del producto.

El estudio de la localización consiste en un proceso de identificación y análisis de variables que son consideradas como factores determinantes al momento de elegir el lugar correcto para ubicar la planta. La localización del proyecto comprende dos

etapas: la primera, la macro localización y la segunda etapa la micro localización, estas etapas serán detalladas a continuación.

2.4.1 Macrolocalización

Es el estudio que tiene por objeto determinar las ventajas y desventajas de la región, territorio o zona general en donde se instalará la empresa de acopio. Para el presente proyecto es importantes analizar los siguientes factores relevantes en la macro localización: Facilidad de transporte, disponibilidad de mano de obra, Disponibilidad de insumos, materias primas, clima.

- **Facilidad de transporte**

Para el traslado del producto es necesario que la ubicación de la empresa cuente con vías de transporte en buen estado, garantizando así la eficacia de la movilización del producto como también las materias primas e insumos necesarios para la comercialización. También se debe considerar las distancias existentes entre la empresa de acopio y las empresas de transporte encargadas de trasladar el producto hacia España, ya que este factor es importante en cuanto a tarifas, costos y tiempo de entrega.

- **Disponibilidad de mano de Obra**

La mano de obra es uno de los recursos más importantes de una empresa, para ello se seleccionará personal calificado y capacitado en las siguientes áreas: administración, contabilidad, bodega, y comercio exterior.

Los principales factores que pueden considerarse como relevantes para seleccionar al recurso humano son: disponibilidad, capacidades o habilidades y productividad sin embargo la empresa de acopio también considera importante el lugar de residencia

para lo cual se solicitará que las personas habiten en la zona de ubicación de la empresa con el fin de que cumplan con su horario laboral.

- **Disponibilidad de insumos y materias primas**

Es importante que en la zona de ubicación de la empresa se encuentren varias fuentes de abastecimiento de materia prima e insumos, también se debe considerar la distancia y la disponibilidad de estas fuentes. El costo de los insumos o materia prima tiene una variación de costo dependiendo la zona, por ello se tiene que analizar las diferencias entre precios.

- **Clima**

El factor climatológico influye tanto en el almacenamiento del producto como en la eficiencia de los trabajadores y en el mantenimiento de las instalaciones ya que podrían verse afectados por la temperatura, grado de humedad, precipitaciones fluviales. Es aconsejable que la soya en snack sea almacenada en un lugar fresco y seco bajo una temperatura no mayor a 22°C ni menor a 10°C Tomando en cuenta esta información se conoce que la temperatura promedio de Quito es de 10°C a 25°C⁵⁶

2.4.2 Microlocalización

La micro localización es básicamente elegir el lugar exacto, dentro de la macro zona, en donde se ubicará la empresa de acopio, siendo este lugar el que permita cumplir con los objetivos de la empresa. Dentro de este estudio se determina la localización urbana, suburbana, o rural y entre los principales factores para seleccionar la mejor localización están: Disponibilidad de servicios básicos, Vías de acceso, Disponibilidad de terreno, Medios de Comunicación, Tamaño de la Empresa.

⁵⁶ INFORMACION DE QUITO, <http://www.in-quito.com/uio-kito-qito-kyto-qyto/spanish-uio/informacion.htm>

- **Disponibilidad de Servicios Básicos**

La zona que se seleccionará para ubicar la empresa deberá disponer de los principales servicios básicos que son: energía eléctrica y agua potable, estos son servicios fundamentales para la operación de actividades de la organización.

Se debe estudiar no solo la existencia de servicios básicos por la zona sino también la disponibilidad continua de los mismos, es decir tener la seguridad de que no existirán cortes o racionamientos, ya que existen lugares que tienen este problema debido a la falta de infraestructura o por conexiones que tienen daños, motivos que podrían alterar el acopio y proceso de comercialización del producto.

También se debe considerar como servicios básicos la disponibilidad de seguridad como estaciones de bomberos, policía, y cercanía a centros médicos o servicios de salud.

- **Vías de acceso**

La existencia de diversas vías de acceso a la empresa es importante ya que se considera como varias alternativas de acceso hacia la empresa para la entrega de producto final o para facilidad de nuestros proveedores. No solo es indispensable contar con vías de acceso sino que estas se encuentren en buen estado que permitan reducir el tiempo de llegada al aeropuerto o destino final.

- **Disponibilidad de terreno**

La zona seleccionada para la localización de la empresa deberá contar con varias opciones de terreno ya sea para alquilar o comprar, a la vez estos terrenos deberán tener la superficie necesaria para la instalación de equipos, con proyección para una posible ampliación de las operaciones.

Este factor puede ser determinante en el momento de seleccionar la zona de instalación del proyecto, ya que los costos de los terrenos varían dependiendo la ubicación de los mismos, y esta inversión tendrá que ser analizada conjuntamente con el presupuesto disponible. Para el presente proyecto se considera viable instalar la empresa en un edificio o planta ya existente, ya que los costos de construcción podrían demandar más recursos económicos sobrepasando la capacidad de inversión de la empresa, sin embargo no se descarta la posibilidad de construir una planta por considerarla propia y así poder invertir el valor de arrendamiento mensual en la construcción.

- **Medios de comunicación**

La empresa de acopio necesita mantener comunicación tanto con sus importadores como proveedores. Para los primeros es factible por reducción de costos usar el internet mediante correo electrónico, chat o video conferencia así se facilita las negociaciones a larga distancia, con los proveedores se puede emplear la misma vía de comunicación como también la telefonía fija y celular por ello la zona destinada para la ubicación de la empresa deberá contar con tecnología idónea.

- **Tamaño de la empresa**

El tamaño de la empresa está relacionado con el número de empleados y la actividad que realice. Para el presente proyecto se ha considerado como principales espacios o departamentos la bodega de acopio, oficinas administrativas, baños, cafetería para ello se estima en total $300m^2$ el tamaño de la empresa.

2.4.3 Determinación de la localización del proyecto.

- **Macrolocalización**

Para la ubicación macro del proyecto se determinó que será en la región sierra del Ecuador, provincia de Pichincha cantón Quito ya que la producción del snack está concentrada en esta ciudad por lo que se cumpliría con uno de los factores relevantes para la selección de la zona que es la cercanía y disponibilidad de insumos y materias primas, se debe acotar que la ciudad de Quito cuenta con servicios básicos, transporte, mano de obra idónea, aeropuerto, ministerios y entidades gubernamentales relacionadas con la exportación como la Corporación de Aduanas del Ecuador.

- **Microlocalización**

Para localizar la empresa de acopio se han considerado varias alternativas como la zona norte y valle de Quito entre los que resaltan los siguientes sectores: Calderón, Marianas, Carapungo, San Rafael, los que serán considerados por cumplir con varios de los requisitos necesarios para la instalación de la empresa sin embargo para escoger la opción más acertada será necesario utilizar el método de ponderación de factores.

El método de ponderación se basa en la priorización de factores más importantes en función a la elaboración de un cuadro y al cálculo de puntuación que se le dará a cada factor dependiendo el grado de importancia que este tenga, el siguiente paso consiste en valorar cada uno de las alternativas de localización en relación a los factores. La escala de puntuación puede variar, a cada alternativa se le otorga una puntuación del uno al diez.

Cuadro N° 26
Localización de la planta

FACTOR	PESO	CALDERÓN		CARAPUNGO		MARIANAS		SAN RAFAEL	
		Califica.	Pondera.	Califica.	Pondera.	Califica.	Pondera.	Califica.	Pondera.
Facilidad de transporte	0,14	10	1,4	10	1,4	8	1,12	9	1,26
Disponibilidad de mano de obra	0,09	9	0,81	9	0,81	8	0,72	9	0,81
Disponibilidad de insumos y MP	0,10	8	0,8	9	0,9	8	0,8	8	0,8
Disponibilidad de servicios básicos	0,13	10	1,3	10	1,3	10	1,3	10	1,3
Vías de acceso	0,07	9	0,63	9	0,63	8	0,56	8	0,56
Disponibilidad de terreno	0,16	10	1,6	9	1,44	9	1,44	9	1,44
Medios de comunicación	0,08	10	0,8	10	0,8	9	0,72	10	0,8
Tamaño de la empresa	0,06	9	0,54	9	0,54	9	0,54	8	0,48
Clima	0,05	9	0,45	8	0,4	9	0,45	9	0,45
Cercanía al aeropuerto	0,12	9	1,08	8	0,96	8	0,96	7	0,84
CALIFICACION	1		9,41		9,18		8,61		8,74

Fuente: Investigación de campo(*) y Bienes On Line

Elaborado por: Autora

(*) La investigación de campo se la realizó en el propio sitio donde se encuentra el objeto en estudio, en este caso se la realizó en Calderón.

Una vez realizado el cálculo correspondiente para determinar la localización idónea del proyecto se obtuvo como resultado que el sector de Calderón tiene la calificación más alta con un total de 9.41, seguido del Carapungo con el 9.18, San Rafael 8.74 y Marianas con el 8,61 por ello se establece que Calderón es el lugar propicio para instalar la empresa de acopio.

La planta estará ubicada en Quito en la zona norte sector Calderón junto al parque de la Iglesia de Sierra Hermosa, a solo 2 Km. de la Entrada de Carapungo.

El terreno tiene una extensión de 630 m² lo que permite el acopio de un número mayor de toneladas de snacks de las que se tienen proyectadas. El terreno cuenta con una edificación idónea para desarrollar las actividades exigidas por el proyecto, como también posee 2 líneas telefónicas, luz eléctrica, transformador propio de 120kva., parqueadero, tanque cisterna o reserva de agua, acceso a internet, las vías de acceso están en buen estado, el clima promedio de Calderón es de 17°C ⁵⁷ tiene cercanía a centros de salud, bomberos y policía.⁵⁸

2.5 Ingeniería del Proyecto

“El estudio de ingeniería está orientado a buscar una función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la elaboración de un bien o en la prestación de un servicio”.⁵⁹

Es de suma importancia seleccionar el proceso adecuado para determinar los recursos en cuanto a maquinaria, materia prima, insumos, y personal. Además se podrá seleccionar y distribuir correctamente el espacio físico tanto para los procesos de acopio y exportación como para los procesos auxiliares

El propósito de la ingeniería del proyecto es optimizar recursos y espacio físico para conseguir una reducción de costos y tiempo en las operaciones principales del proyecto como es el acopio y exportación hacia el mercado español.

⁵⁷ GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE PICHINCHA,
http://www.pichincha.gov.ec/download/lugaturi/1701_030.pdf

⁵⁸ BIENES ON LINE, Venta de terreno, <http://www.bienesonline.com/ecuador/detalle-propiedad/TEV1178#fotos>

⁵⁹ MIRANDA, Juan J., “Gestión de Proyectos” Pg. 145

2.5.1 Definición e identificación de procesos

Las principales actividades de la empresa son: el acopio y exportación de soya en snack a España, para llevar a cabo estas dos actividades es necesario establecer procesos y sub actividades detalladas que garanticen el éxito de la empresa.

2.5.1.1 Proceso de Acopio del producto

El acopio del producto conlleva realizar varias actividades como las negociaciones previas con el productor, el traslado (transporte) del producto, recepción de producto y su almacenamiento.

El producto se comprará en la ciudad de Quito el mismo que será trasladado a la empresa de acopio ubicada en Calderón.

Transporte del producto

Una vez que se concrete la compra del producto, éste será transportado en sus respectivas fundas dependiendo la cantidad se colocarán dentro de cajas de cartón selladas adecuadamente para evitar el contacto con insectos. Los vehículos utilizados para el transportar el producto deberán utilizar una especie de repisa de madera en el piso para evitar el contacto del producto con la base del cajón, de igual manera el vehículo deberá estar en perfectas condiciones técnicas.

El proyecto contará con un vehículo que permita transportar el producto de un lugar a otro. La empresa productora cuenta con el servicio de transporte de mercadería por lo que existe la opción de solicitarlo.

Recepción de producto

En esta etapa del proceso de acopio, las personas designadas se responsabilizarán de cumplir con las siguientes funciones:

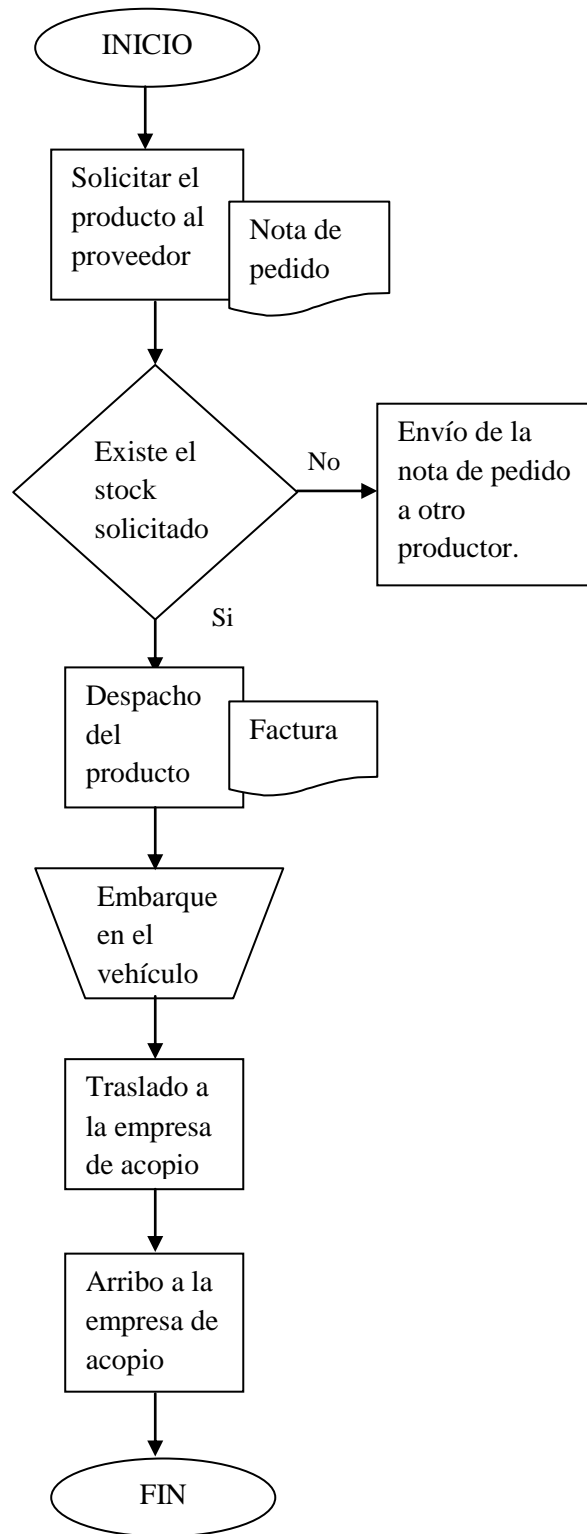
- Verificar si las cajas que contienen el producto están adecuadamente selladas.
- Inspeccionar si el producto está en perfectas condiciones, es decir que no haya tenido contacto con la humedad, insectos u otros que afecten la calidad de producto.
- Revisar si el número de cajas o fundas de producto corresponden a lo solicitado y descrito en la factura tanto en unidades como en peso.
- Identificar la fecha de caducidad del producto.

Almacenamiento

Después que se hayan cumplido las actividades correspondientes a la recepción del producto, se procede a trasladar el mismo a la bodega, donde será colocado en forma ordenada (funda por gramos) en repisas de metal para impedir el contacto con el suelo, la iluminación y temperatura serán las adecuadas para evitar el deterioro del producto.

A continuación el proceso de acopio de producto se representa en flujo gramas.

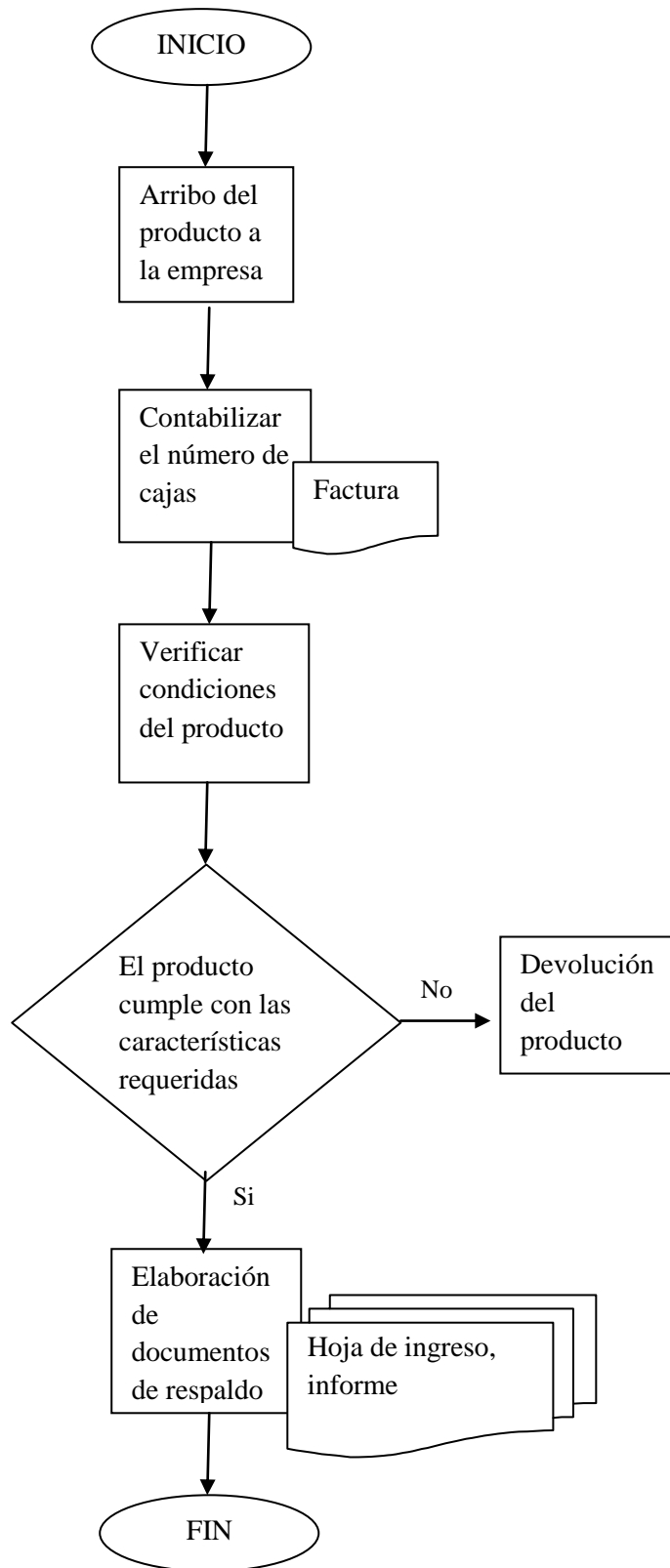
Gráfico N° 11
Diagrama de flujo de Transporte



Elaborado por: Autora

Gráfico N° 12

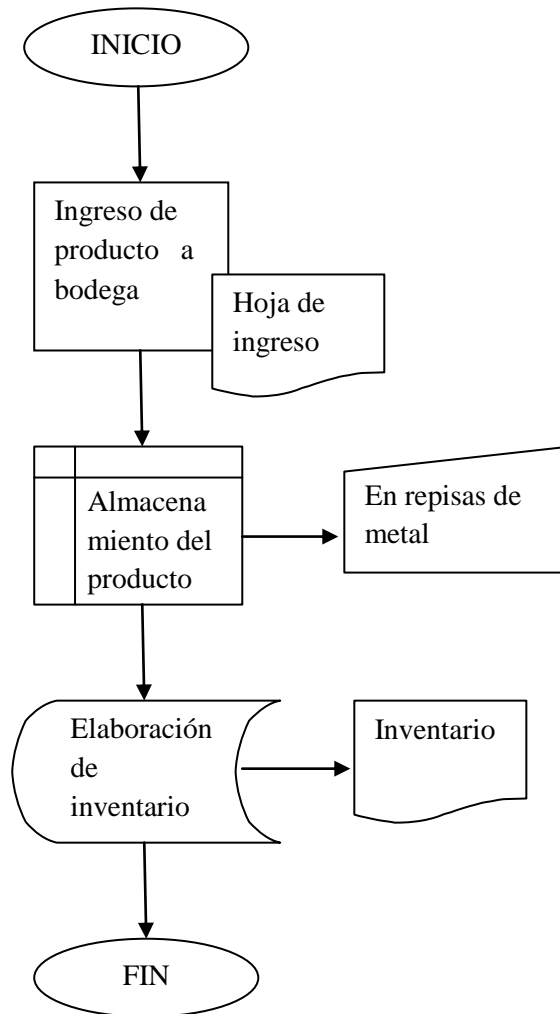
Diagrama de flujo de recepción del producto



Elaborado por: Autora

Gráfico N° 13

Diagrama de flujo de almacenamiento



Elaborado por: Autora

2.5.1.2 Proceso de Exportación

La exportación del snack se realizará bajo el Régimen común - Exportación a Consumo que según la LOA (Ley Orgánica de Aduana) en el art. 56 dice: “régimen aduanero por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior.”⁶⁰

Todas las exportaciones que se realicen deberán ser presentadas con la DAU (Declaración Aduanera Única de Exportación) la cual será correctamente llenada bajo las instrucciones establecidas por la CAE.

La empresa de acopio deberá seguir los siguientes pasos para comenzar con las operaciones de exportación.

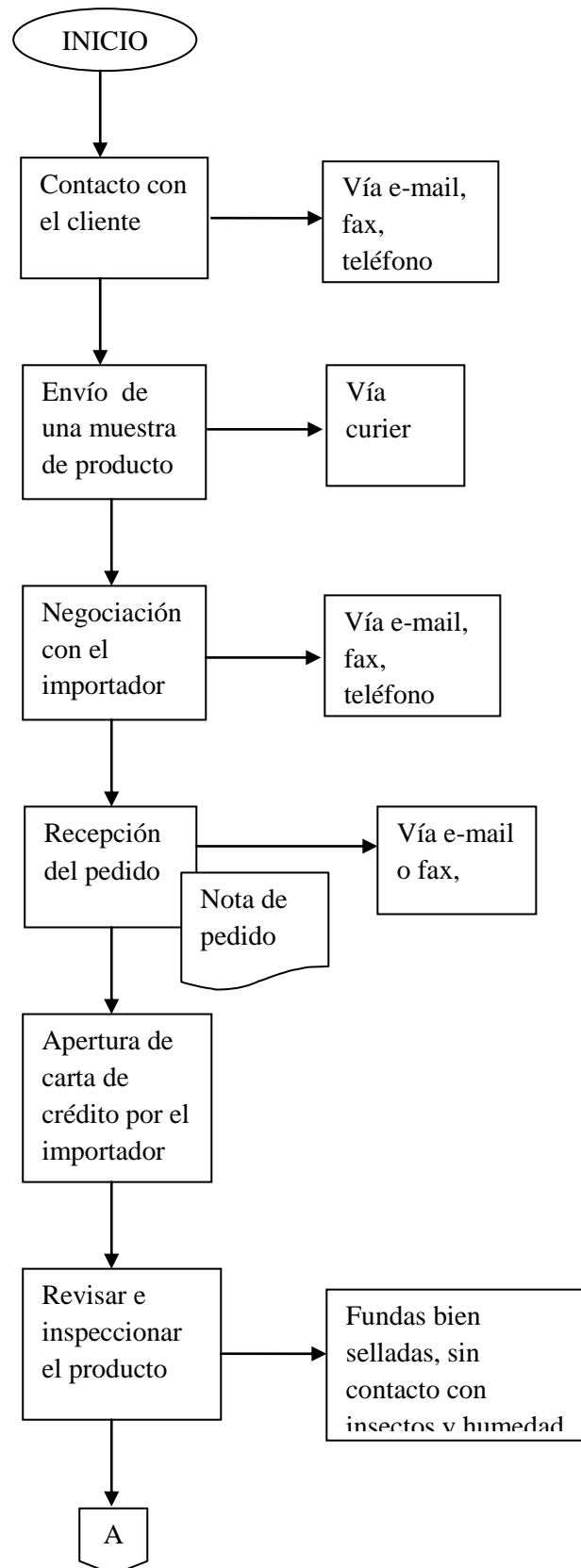
- Presentar el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Registrarse en la Página Web de la Corporación Aduanera (CAE).
- Elaborar la factura comercial
- Presentar correctamente detallado la DAU, acompañado del certificado de origen y/o documentos necesarios.
- Presentar el documento de transporte correspondiente.

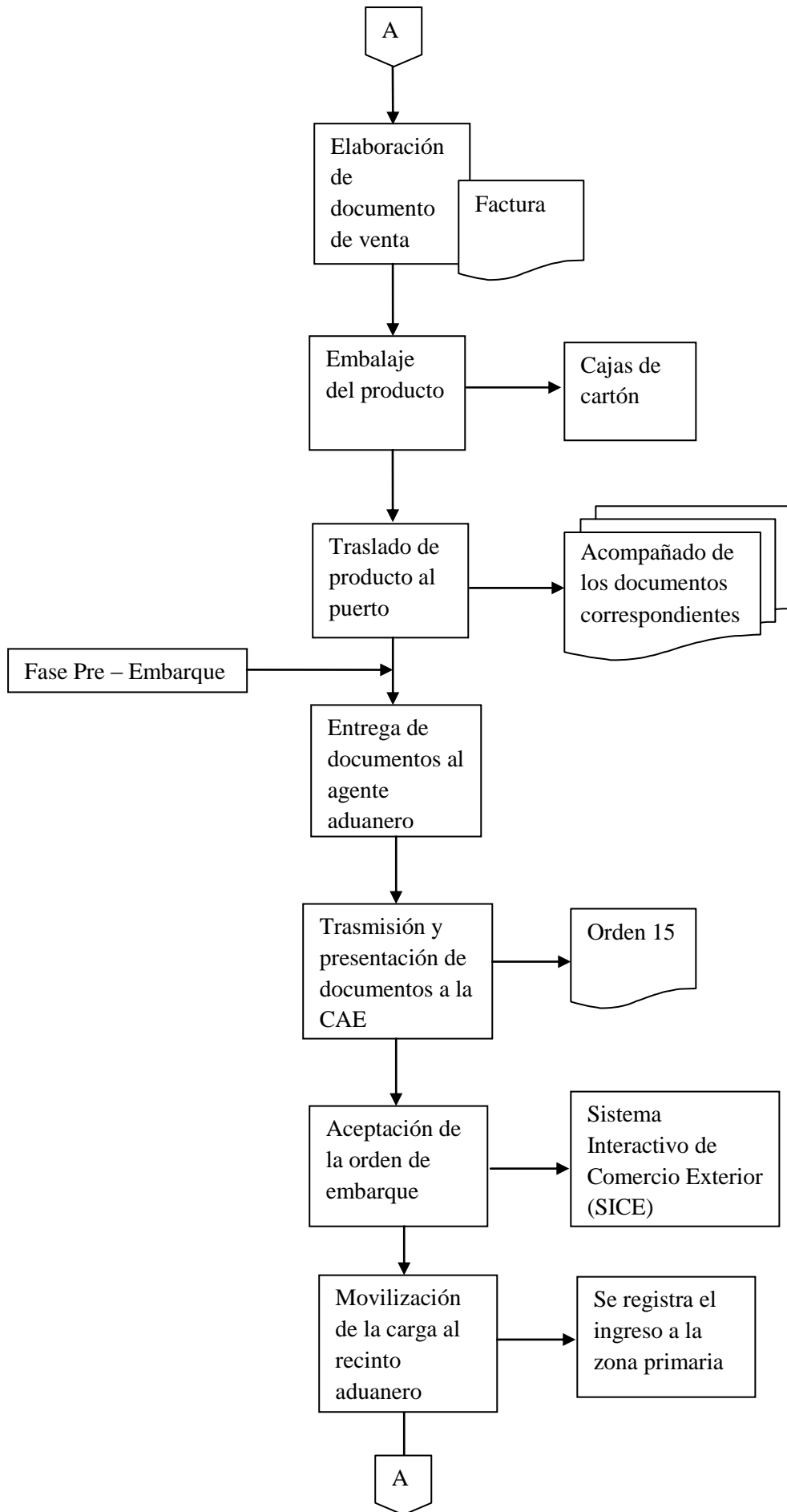
A continuación se presenta el diagrama de flujo correspondiente al proceso de exportación.

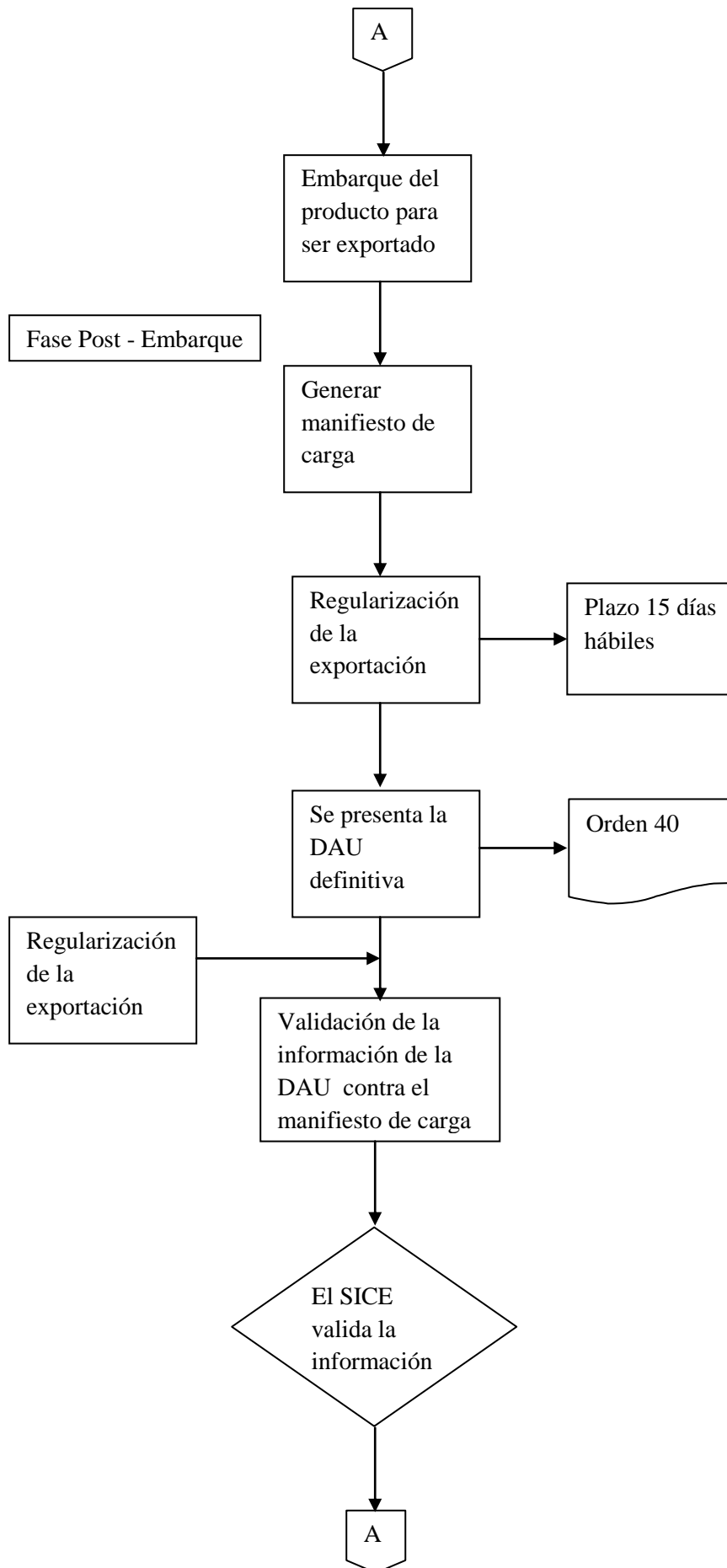
⁶⁰ CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA, “Ley Orgánica de Aduana”, Pag. 21
<http://www.aduana.gov.ec/archivos/LEY-ORGANICA-DE-ADUANA-2007.pdf>

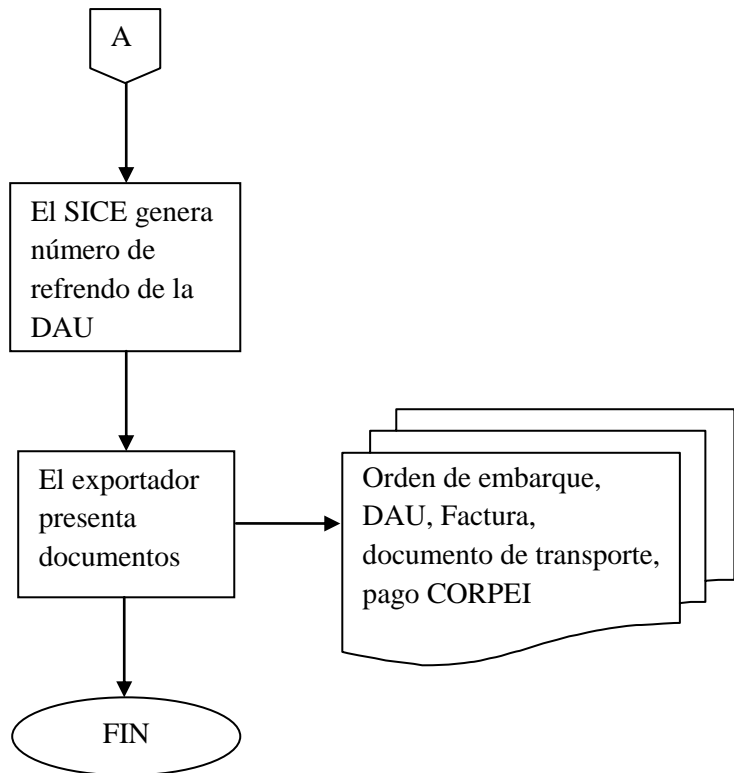
Gráfico N° 14

Diagrama de flujo de exportación









Elaborado por: Autora

2.5.2 Distribución Espacial de la planta

Los departamentos y áreas serán distribuidos bajo las necesidades de la empresa. En este caso para el acopio y exportación, lo que se busca es optimizar el espacio y minimizar el tiempo en las actividades que se realicen.

Los principales departamentos que requiere la empresa son: oficinas, sala de recepción, bodega, salada de embalaje, vestidores, cafetería, baños, y estacionamiento los mismo que serán distribuidos de la siguiente manera:

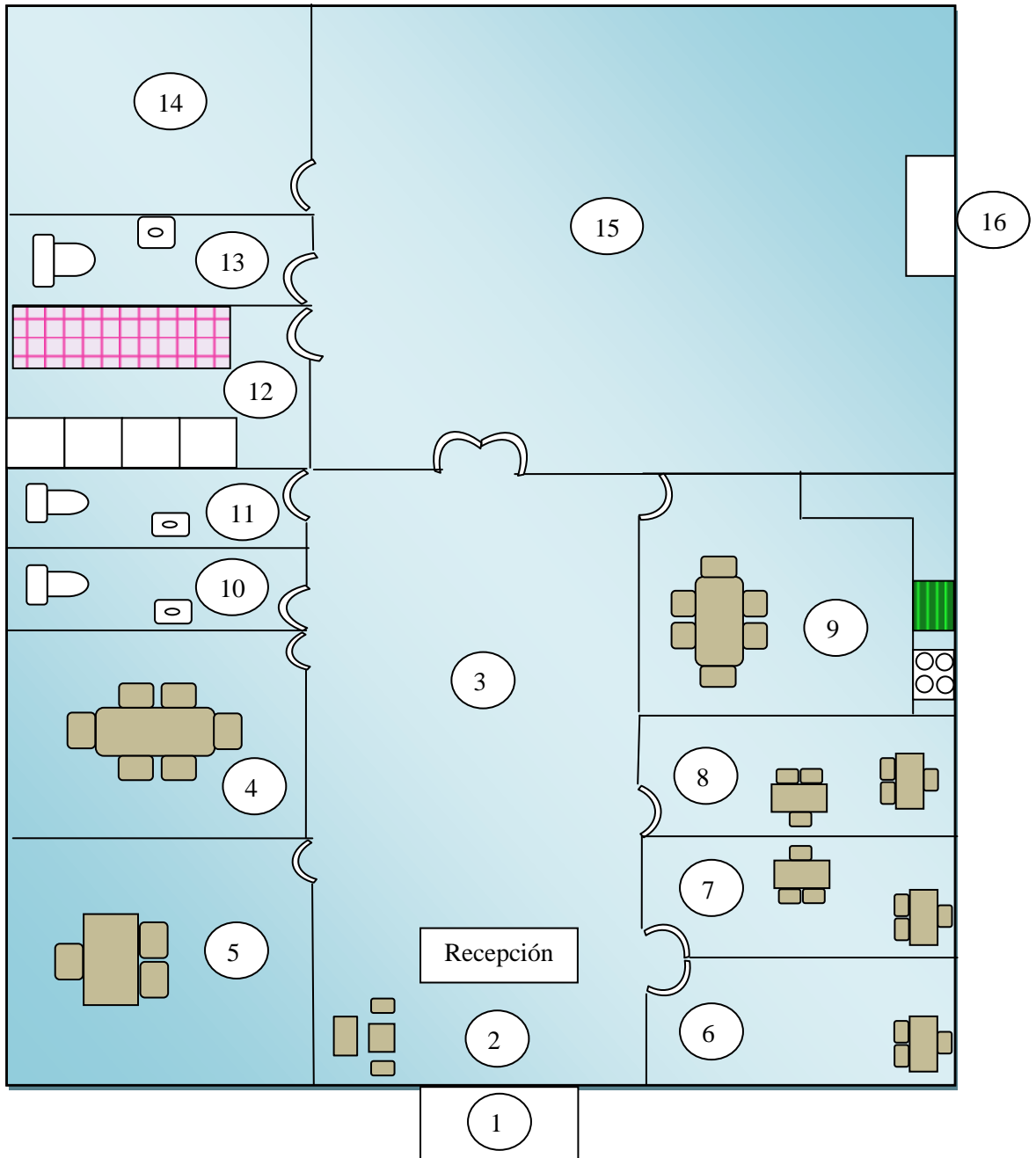
Cuadro N° 27
Distribución de la planta de acopio por m²

Departamento	Área m²
Recepción	4.00 m
Hall	2.00 m
Sala de Reuniones	23.00 m
Gerencia	23.00 m
Recursos Humanos	15.00 m
Comercio Exterior	15.00 m
Contabilidad	15.00 m
Cafetería	40.00 m
SS.HH Mujeres	2.50 m
SS.HH Hombres	2.50 m
Vestidor	10.00 m
SS.HH Bodega	2.50 m
Bodega de insumos y materiales	45.00 m
Bodega	100 m
Total	299.5 m

Elaborado por: Autora

Gráfico N° 15

Distribución Espacial de la planta



- 1.- Entrada
- 2.- Recepción
- 3.- Hall
- 4.- Sala de Reuniones
- 5.- Oficina de Gerencia
- 6.- Recursos Humanos
- 7.- Oficina de Comercio Exterior
- 8.- Oficina de Contabilidad

- 9.- Cafetería
- 10.- SS.HH Mujeres
- 11.- SS.HH Hombres
- 12.- Vestidor
- 13.- SS.HH Bodega
- 14.- Bodega de insumos y materiales
- 15.- Bodega
- 16.- Puerta posterior

Elaborado por: Autora

2.6 Requerimientos de Recursos

Para conseguir las metas deseadas con el proyecto se requiere adquirir e implementar recursos que son una serie de elementos conjugados que contribuyen al correcto desempeño de las actividades empresariales.

2.6.1 Requerimiento de Recursos Humanos

El recurso o talento humano es uno de los elementos más relevantes dentro de la empresa ya que de ellos depende el correcto funcionamiento de los demás recursos.

Para el presente proyecto se requiere los siguientes profesionales:

Cuadro N° 28
Listado de Recurso Humano requerido

Profesional	N° de personas
Gerente General	1
Contador	1
Ingeniero en Comercio Exterior	1
Jefe de Recursos Humanos	1
Recepcionista	1
Operario de Bodega	2
Chofer - Mensajero	1
Conserje	1
Guardia	1
TOTAL DE PERSONAL	10

Elaborado por: Autora

2.6.2 Requerimiento de Obras Civiles

Las obras civiles serán dirigidas y asesoradas por un arquitecto. Las principales obras a realizarse son las siguientes:

- ✓ Construcción de oficinas
- ✓ Instalación de baños
- ✓ Construcción de la bodega
- ✓ Construcción de la cafetería
- ✓ Construcción de un estacionamiento
- ✓ Construcción de una puerta posterior
- ✓ Instalaciones eléctricas
- ✓ Instalación de tuberías y cañerías

2.6.3 Requerimiento de Equipo y Maquinaria

La empresa necesita varios equipos y maquinaria para efectuar sus actividades con eficiencia. Para ello se han determinado los siguientes equipos como principales.

Cuadro N° 29
Equipos requeridos para el proyecto

Descripción	Cantidad
Computadora	5
Impresora	2
Escritorio	5
Fax	2
Teléfono	6
Celular	1
Copiadora	1

Elaborado por: Autora

Cuadro N° 30
Maquinaria requerida para el proyecto

Descripción	Cantidad
Cinta transportadora de banda	1
Transpaleta manual	2
Apilador eléctrico	1
Estantería	10
Aplicador de etiquetas	2
Bascula digital	1
Destruyores industriales de insectos	1

Elaborado por: Autora

2.6.4 Requerimiento de Materia Prima e insumos

Si bien el objetivo primordial del proyecto no es la producción, es necesario adquirir varios insumos que facilitarán la exportación del producto a España. El principal elemento o materia prima directa que se deberá adquirir es la soya en snack, como insumos se detallan a continuación:

- Cajas de cartón
- Etiquetas
- Cinta adhesiva
- Fundas plásticas
- Vestimenta para operarios de bodega

A medida que el proyecto se vaya ejecutando se podría requerir de equipos, maquinaria e insumos adicionales para mejorar el proceso de exportación.

CAPITULO III

3. Análisis Organizacional de la Empresa

Es fundamental conocer los objetivos que persigue el proyecto para fijar lineamientos y requerimientos que permitan a la empresa llevar a cabo sus actividades de una forma organizada.

A continuación se detallan algunos aspectos referentes a la organización de la empresa.

3.1 Régimen Constitucional

La empresa se constituirá bajo el régimen de la Ley de Compañías específicamente la sección VI que corresponde a la Compañía Anónima, se considera esta sección debido a que la empresa será establecida como Sociedad Anónima.

“Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.”⁶¹

⁶¹ SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, “Ley de Compañías”, Sección VI

Para la constitución de la empresa como Sociedad Anónima es necesario describir los siguientes puntos más relevantes:

- Para la constitución de la empresa se necesita mínimo de dos personas naturales o jurídicas con un capital mínimo de 800 dólares, es necesario pagar el 25% de cada participación,
- La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. El nombre de la empresa será probado por la Superintendencia de Compañías.
- El promotor o fundador de la compañía anónima requiere de capacidad civil para contratar.
- Se elaborará la minuta de constitución, trámite que lo realizará un abogado.
- La compañía se constituirá mediante escritura pública que será procesada por un notario, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil.
- La compañía anónima deberá subscribir totalmente su capital y pagado en una cuarta parte es decir el 25%, para que pueda celebrarse la escritura pública de constitución definitiva será requisito haberse depositado la parte pagada del capital social en una institución bancaria, la parte restante de capital será cancelada en un plazo estipulado en los estatutos de la empresa.
- Las aportaciones de capital pueden ser en dinero o bienes muebles o inmuebles. No se puede aportar cosa mueble o inmueble que no corresponda al género de comercio de la compañía.
- Los aportes en dinero, se realizarán mediante depósito en una cuenta especial, a nombre de la compañía, bajo la designación especial de "Cuenta de Integración de Capital".

- Después de que la Superintendencia de Compañías haya aprobado la escritura pública de constitución el Registro Mercantil publicará un extracto de la escritura y la razón de su aprobación, publicación que se realizará en una ocasión.
- El capital de integración depositado en el banco será entregado a los accionistas.
- La elección de nombramientos de cargos de la empresa se realizara en la celebración de la primera junta de accionistas.

Se procederá a realizar otro tipo de trámites como:

- Obtención del RUC (Registro Único de Contribuyentes).
- Obtención del permiso sanitario.
- Obtención del número patronal en el IESS

3.2 Análisis FODA

FORTALEZAS

- El producto no solo satisface una necesidad alimenticia, también aporta con proteínas y vitaminas.
- La producción y por ende el acopio se puede realizar durante todo el año.
- No se requiere de alta tecnología ni infraestructura para el acopio del producto.

- El proyecto presenta un producto novedoso de calidad y apto para el consumo de niños y adultos.
- Los productores pueden abastecer la demanda inicial del producto.
- Buenas relaciones comerciales con España permiten la exportación del producto.
- La exportación de soya en snack está exenta de aranceles.
- El lugar escogido para la micro localización cuenta con los requerimientos básicos del proyecto.

OPORTUNIDADES

- Crecimiento de la demanda del producto en el mercado objetivo
- Expandir las exportaciones del producto a otros mercados europeos.
- Participar en ferias internacionales de alimentos.
- Obtener datos de diversos importadores para ofertar y cerrar negociaciones.
- Recibir apoyo de las instituciones gubernamentales para promocionar y exportar el producto.
- Incrementar la oferta del snack con nuevos productores.
- Difundir los beneficios del consumo de soya en el país exportador e importador.
- Oferta laboral idónea en la zona de ubicación de la empresa.

- Factibilidad técnica y económica para ejecutar el proyecto.
- Posibilidad de financiamiento para la ejecución del proyecto, ya sea con el capital de los socios o préstamo bancario.

DEBILIDADES

- Dificultad para establecer y cerrar negociaciones con los importadores.
- Dificultad para promocionar el producto en el mercado objetivo por los altos costos que representa la publicidad.
- Falta de conocimiento de los beneficios del producto por parte de los importadores.
- Falta de experiencia en exportaciones y negociaciones.
- Falta de recursos económicos para ingresar y competir en el mercado español.

AMENAZAS

- Competencia existente en el mercado objetivo.
- Inestabilidad política y económica del Ecuador.
- Desastres naturales que afecten la producción de soya.
- Impedimento o dificultad para el ingreso del producto por nuevas barreras arancelarias.
- Presencia de nuevos productos iguales o similares a soya en snack.

- Inestabilidad económica del país importador.
- Preferencia por productos ya posicionados en el mercado objetivo.
- Producción a gran escala por parte de los competidores europeos.

3.3 Cultura Organizacional

La cultura organizacional es la identificación, los rasgos, la forma de pensar y hacer cosas que caracterizan a la empresa. La cultura define los objetivos y valores que persigue la empresa por tal motivo se describen a continuación conceptos básicos del proyecto.

3.3.1 Misión

La misión es la razón de ser de la empresa, el motivo por el cual existe, donde se resumen valores y metas que desea alcanzar la organización. La misión del presente proyecto se describe a continuación:

“Somos una empresa comercializadora y exportadora de un producto sano, y natural orientado a satisfacer las necesidades alimenticias de nuestros clientes bajo estrictas normas de calidad. Nuestra responsabilidad social se enfoca en generar empleo dentro de un buen ambiente de trabajo, ofreciendo así bienestar a los hogares ecuatorianos.”

3.3.2 Visión

La visión se define como el camino al cual se dirige la empresa, describe la imagen futura a la que desea llegar. La visión del proyecto es la siguiente:

Convertirnos en el año 2015 en una empresa líder en la exportación de snack de soya proteínico de alta calidad con el fin de incentivar los buenos hábitos alimenticios de los consumidores internacionales y contribuir al desarrollo social y económico de la comunidad ecuatoriana lo que nos permitirá obtener altos niveles de rentabilidad anual.

3.3.3 Valores

Los valores representan las convicciones y filosofía que regulan la gestión de la organización conduciéndonos al éxito empresarial.

Declaración de los Valores de Soya Export

- ✓ Excelencia operacional
- ✓ Compromiso con el cliente
- ✓ Ética y profesionalismo
- ✓ Interés por el Recurso Humano
- ✓ Responsabilidad Social
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Promover la eficiencia y eficacia en el manejo de los recursos de la empresa
- ✓ Comunicación abierta y eficaz
- ✓ Respeto institucional

3.3.4 Objetivos

Los objetivos del proyecto en estudio son los siguientes:

- Exportar la soya en snack en grandes cantidades hacia España.
- Minimizar costos de almacenamiento y comercialización.

- Exportar un producto de calidad que satisfaga las exigencias del mercado Español.
- Recuperar el capital invertido y obtener altos márgenes de rentabilidad a mediano plazo.
- Posicionar el producto en el mercado español y expandirlo hacia el continente Europeo.
- Crear un eficiente y competente equipo de trabajo.
- Generar fuentes de trabajo dentro y fuera del país.

3.3.5 Estrategias Generales

La empresa necesita obtener el máximo de beneficios cuando se ejecute el proyecto por lo que se procede a establecer diversas estrategias ya sea de mercado, marketing, comercialización, exportación, entre otras.

- Obtener el certificado de calidad y permisos sanitarios correspondientes del producto.
- Promocionar y difundir los beneficios de la soya.
- Elaborar una página web en la que se detalle información completa acerca del producto.
- Participar en ferias internacionales para promocionar el producto.
- Investigar y analizar constantemente las nuevas tendencias alimenticias para satisfacer las necesidades de los clientes.

- Contar con la tecnología necesaria para el acopio, despacho y exportación del producto.
- Establecer contactos en otros países para ampliar el mercado.
- Solicitar ayuda a la embajada ecuatoriana en España o en otros países para promocionar el producto.
- Contactar a residentes ecuatorianos en España para que oferten y vendan el producto a supermercados.

3.3.6 Políticas

Las políticas son directrices o guías que permiten tomar decisiones, siendo así la personalidad de la empresa. Se han planteado las siguientes políticas generales para el proyecto en estudio y son:

- Realizar el trabajo con eficiencia y eficacia
- Satisfacer todos los requisitos (de calidad, servicio y precio) de nuestros clientes.
- Solucionar y dar respuesta en un tiempo mínimo a las necesidades y reclamos de los clientes.
- Toda solicitud, petición o reclamo interno deberá ser presentado por escrito.
- Exportar un producto sano de excelente calidad que proporcione vitaminas y proteínas.
- Atender al cliente es responsabilidad de todos los miembros de la empresa, por ello deberán conocer los procedimientos a fin de orientarlos.

- Todos los empleados de la empresa deben mantener un buen comportamiento ético y moral que refleje la buena imagen de la empresa.
- Mantener un ambiente de respeto entre los empleados con el fin de consolidar un buen equipo de trabajo.
- Los trabajadores tienen que cumplir con cada una de sus obligaciones y actividades correspondientes para lo cual estarán debidamente capacitados.
- Realizar evaluaciones periódicas, a todos los procesos de la organización.
- Mantener reuniones de trabajo periódicas, a fin de coordinar, solucionar y evaluar el desempeño de las actividades.
- Garantizar la seguridad laboral de todos los empleados.
- Mantener informados a los empleados de cambios en los procesos u actividades referentes a su área.
- Cuidar y mantener limpio y ordenado las instalaciones de la empresa.

3.3.7 Reglamento Interno⁶²

El Reglamento Interno de Trabajo, tiene el objeto de establecer reglas o directrices adecuadas que permitan al Recurso Humano alcanzar un grado de eficiencia en las actividades que se realicen dentro de la empresa como también regula las relaciones laborales entre la empresa y el personal.

Para la elaboración del reglamento interno general se ha tomado como base el formato que expone el Ministerio de trabajo del Ecuador, detallado a continuación:

⁶² MINISTERIO DE TRABAJO, “Formato de un Reglamento Interno de Trabajo”
<http://www.mintrab.gov.ec/MinisterioDeTrabajo/Documentos/Reglamento%20Interno.pdf>

- ❖ Los trabajadores de la empresa serán contratados por un contrato escrito, sujetos a las condiciones establecidas en el Código del Trabajo.
- ❖ Los contratos individuales celebrados por primera vez, tendrán un período de prueba de noventa días. Durante o al término de este periodo cualquiera de las partes podrá dar por terminado el contrato sin indemnización alguna.
- ❖ Una vez concluido el periodo de prueba se establece el contrato por un año, posterior a este tiempo se considera como contrato de trabajo indefinido.
- ❖ Cuando por motivos de fuerza mayor se produzca vacantes o nuevas necesidades de personal, la Empresa buscará la persona más idónea mediante una selección de candidatos que deberán cumplir con ciertos requisitos como:
 - Ser mayor de edad;
 - Cumplir con requisitos académicos mínimos necesarios para el cumplimiento de sus actividades.
 - Demostrar antecedentes.
- ❖ Los aspirantes al puesto de trabajo deberán presentar los siguientes documentos:
 - Cédula de ciudadanía Certificado del último sufragio
 - Cédula Militar (para hombres)
 - Carné del IESS
 - Certificado actualizado del último trabajo
 - Dos certificados actualizados de honorabilidad y honradez

- Partida de nacimiento de los hijos (de existir)
 - 4 fotografías tamaño carne Certificado de tipo de sangre
 - Certificado del lugar de domicilio
 - Record policial.
-
- ❖ La jornada de trabajo será de lunes a viernes desde las 8:00 Hrs. am hasta las 17:30 Hrs. pm, con un periodo intermedio de almuerzo de 30 minutos que será desde la 13:00 pm hasta las 13:30 pm.
 - ❖ Si por motivos de trabajo se requiere que los empleados laboren un horario extraordinario éste será cancelado como horas extras de acuerdo a lo que establece el Código de trabajo.
 - ❖ Encaso de que el empleado no pueda asistir a su lugar de trabajo se solicita sea notificado por escrito en la medida de lo posible ante el departamento de Recursos Humanos.
 - ❖ La puntualidad con la que se inicien las actividades diarias en la empresa se considerará como fundamental por ello los empleados tendrán un margen de 10 minutos de tolerancia, al no cumplir con esta norma se considera como atraso, por lo que se tomará acciones disciplinarias.
 - ❖ Para el control de la hora de llegada y salida se utilizarán tarjetas que deberán ser timbradas en los relojes marcadores.
 - ❖ La empresa pagará sus remuneraciones cada quincena, incluidos los beneficios de ley y las horas extras que se hayan registrado. El pago se realizará mediante cheque de la empresa.

- ❖ Los empleados serán sancionados en caso de que se compruebe actos de discriminación física o verbal hacia sus compañeros, ya sea por su raza, edad, color, sexo, nacionalidad, discapacidad.
- ❖ Se prohíbe el uso y comercialización de drogas y alcohol en las horas laborales ya que afecta no solo a la salud física y mental de los empleados sino también a la imagen de la empresa.
- ❖ A partir de primer año de trabajo dentro de una misma empresa, el empleado tendrá derecho a 15 días de vacaciones anuales pagadas.
- ❖ Los reclamos o quejas que deseen presentar los trabajadores deberán ser presentados ante el departamento de Recursos Humanos.
- ❖ El trabajador que por motivos laborales tenga que trasladarse fuera de su lugar habitual de trabajo recibirá viáticos para su movilización.
- ❖ Los empleados deberán demostrar buena conducta y ética ante sus superiores y compañeros con el fin de mantener un buen ambiente de trabajo.
- ❖ Los empleados deberán presentarse a su lugar de trabajo con ropa adecuada y cuidando su aspecto personal.
- ❖ Todos los integrantes de la empresa deberán tratar con respeto y cortesía a los clientes, proveedores y público en general.
- ❖ Los empleados no podrán usar herramientas o equipo de la empresa con fines personales.
- ❖ Queda prohibido solicitar o pedir a los clientes dinero, propinas o beneficios por los servicios prestados a ellos.
- ❖ Los empleados no podrán revelar algún dato confidencial de la empresa.

3.4 Organigrama Estructural

El organigrama estructural es la representación gráfica de todos los departamentos administrativos que integran la organización, así como las relaciones de dependencia y coordinación entre ellas.

El organigrama estructural de la empresa será el siguiente:

Gráfico N° 16
Organigrama Estructural de la Empresa de Acopio



Elaborado por: Autora

3.4.1 Estructura Funcional y Operaciones

El recurso o talento humano es uno de los elementos más relevantes dentro de la empresa ya que de ellos depende el correcto funcionamiento de los demás recursos, para ello se deberá definir el perfil adecuado de los aspirantes a los diversos cargos y por ende se designará actividades concretas y detalladas a cada departamento que se describen a continuación:

Perfil del cargo de Gerente general

- Profesional graduado en: Administración de Empresas, Gerencia Empresarial o Ingeniería Comercial.
- Estudios complementarios en: Comercio Exterior, Marketing Internacional, Ventas, Computación, Contabilidad.
- Idioma Español como primera lengua, excelente redacción y vocabulario, conocimientos de Inglés nivel medio.
- Experiencia mínima de 2 años en cargos similares.
- Capacidad de Negociación con clientes extranjeros.
- Disponibilidad de viajar eventualmente fuera del país
- Flexibilidad en la aplicación de medidas correctivas.
- Capacidad de liderazgo
- Capacidad de comunicación efectiva.
- Integridad moral y ética.
- Generador de estímulo y motivación hacia los empleados.
- Fomentador del trabajo en equipo
- Responsabilidad y capacidad para tomar decisiones.

Sus principales funciones serán:

- ✓ Supervisar las actividades de sus subordinados.
- ✓ Plantear estrategias de venta hacia el mercado internacional.

- ✓ Analizar y evaluar, los logros alcanzados, y tomar posibles medidas correctivas.
- ✓ Determinar objetivos y metas para el beneficio de la empresa.
- ✓ Controlar la ejecución de procesos.
- ✓ Tomar decisiones oportunas.
- ✓ Delegar funciones.

Perfil del cargo de Contador:

- Profesional graduado en Contabilidad, Auditoria o Finanzas
- Estudios complementarios en Computación e Inglés.
- Excelentes conocimientos en Régimen tributario
- Idioma Español como primera lengua.
- Experiencia mínima 2 años en el área contable
- Capacidad para expresarse correctamente en forma oral y escrita.
- Habilidad en las relaciones interpersonales.
- Ética profesional.
- Capacidad para trabajar a tiempo completo y bajo el cumplimiento de objetivos.
- Orden y puntualidad en sus actividades.
- Disponibilidad de aprendizaje permanente.
- Capacidad de análisis de información.
- Disponibilidad para trabajar en equipo.

Cumplirá con las siguientes funciones:

- ✓ Elaborar y analizar estados financieros para fines contables, fiscales, financieros y organizacionales.
- ✓ Elaborar libros contables.
- ✓ Emitir informes económicos.
- ✓ Cálculo y pago de impuestos.
- ✓ Rol de pagos

- ✓ Emisión de cheques.
- ✓ Manejo de cuentas.
- ✓ Pago a proveedores.
- ✓ Emitir Facturas.
- ✓ Elaboración de Anexos Transaccionales
- ✓ Asesorar a la empresa en el manejo de sus recursos económicos.

Perfil del cargo de Ingeniero en Comercio Exterior

- Profesional graduado en Comercio Exterior.
- Estudios complementarios en: Marketing Internacional, Computación, Ventas.
- Idioma Español como primera lengua.
- Conocimiento de Inglés nivel avanzado.
- Experiencia mínima de 2 años en cargos similares.
- Conocimientos de los procesos y documentación aduanera.
- Capacidad para negociar y realiza transacciones con clientes extranjeros.
- Habilidad para la organización logística de las exportaciones.
- Capacidad de comunicación oportuna y eficaz.
- Criterio propio para actuar oportunamente y distinguir prioridades.
- Proactivo.

Las principales actividades a realizarse son:

- ✓ Ofertar y negociar el producto al mercado internacional.
- ✓ Presentar correctamente detallados los documentos aduaneros.
- ✓ Monitorear las exportaciones.
- ✓ Resolver problemas de exportación.
- ✓ Mantener contacto continuo con los importadores.

Perfil del cargo de Jefe de Recursos Humanos

- Profesional graduado en Gerencia o Administración de Recursos Humanos, Administración de Empresas, Psicología Industrial o carreras a fin.
- Estudios complementarios en Computación, Psicología, Inglés.
- Experiencia mínima de 2 años en cargos similares.
- Conocimiento de Derecho Laboral.
- Amplia experiencia en Técnicas de Comunicación.
- Excelente manejo de relaciones interpersonales.
- Dotes de comunicación y expresión oral y escrita.
- Capacidad de mando.
- Capacidad para organizar y dirigir.
- Dinámico y proactivo.
- Don de Gente.
- Prudencia y Serenidad.
- Buena presencia.
- Capacidad de motivación.
- Disponibilidad para trabajar en equipo.
- Experiencia con la capacitación de empleados.

Sus principales actividades son:

- ✓ Contratar personal bajo perfiles previamente establecidos.
- ✓ Incentivar y motivar a los empleados.
- ✓ Mejorar la comunicación entre los empleados.
- ✓ Analizar y evaluar las actividades del recurso humano
- ✓ Intervenir y ayudar a la solución de problemas laborales entre compañeros.
- ✓ Planificar, organizar, liderar y controlar los recursos de la empresa.

Perfil del cargo de Recepcionista

- Estudios mínimos en Bachillerato.
- Estudios complementarios en Computación, Contabilidad.
- Idioma español como primera lengua, excelente redacción y ortografía.

- Conocimiento de Ingles nivel básico.
- Adecuado nivel de comunicación.
- Adaptabilidad al cambio.
- Disposición para trabajar en equipo.
- Habilidad para el establecimiento de relaciones interpersonales.
- Habilidad para trabajar bajo presión
- Personalidad equilibrada y proactiva.
- Espíritu de superación.

Desempeñará las siguientes funciones:

- ✓ Recibir y enviar correspondencia.
- ✓ Contestar y transferir llamadas telefónicas.
- ✓ Soporte del departamento de Gerencia.
- ✓ Atención al cliente.
- ✓ Manejo de caja chica.
- ✓ Cotización de artículos requeridos para la empresa.
- ✓ Coordinar fechas de pago a proveedores.

Perfil de Operario de Bodega:

- Estudios en Bachillerato.
- Estudios complementarios de Computación
- Experiencia mínima de 2 años en operaciones de almacén, recepción y despacho de materiales equipos.
- Conocimientos generales de manejo de inventario.
- Habilidad para el establecimiento de relaciones interpersonales.
- Motivación para el logro.
- Adaptabilidad al cambio.
- Disposición para trabajar en equipo.
- Sexo Masculino.
- Manejo de aplicaciones bajo ambiente Windows.

- Capacidad de Comunicación.

Cumplirá las siguientes actividades:

- ✓ Recibir el producto en bodega.
- ✓ Pesar el producto recibido.
- ✓ Organizar y perchar el producto.
- ✓ Empacar el producto de exportación.
- ✓ Despachar el producto hacia España.
- ✓ Realizar inventario físico periódico.
- ✓ Realizar y presentar informes del producto recibido y despachado.
- ✓ Informar sobre las posibles anomalías e inconformidades que se presenten en el área.

Perfil para el cargo de Chofer

- Estudios en Bachillerato.
- Experiencia mínima de 2 años en cargos similares.
- Licencia tipo B.
- Conocimientos de mecánica.
- Habilidad para el establecimiento de relaciones interpersonales.
- Adaptabilidad al cambio.
- Disposición para trabajar en equipo.
- Sexo Masculino.
- Responsable y puntual.
- Paciente y precavido.
- Honrado.
- Respetuoso.
- Buena presencia.

Las actividades que desempeñará son las siguientes:

- ✓ Manejar el vehículo que movilizará el producto hacia varios destinos.

- ✓ Movilizar al personal que necesite realizar actividades concernientes a la empresa.
- ✓ Trasladar documentos hacia o desde entidades relacionadas con las actividades de la empresa.
- ✓ Controlar y supervisar el mantenimiento y custodia de los vehículos.

Perfil del cargo de Conserje

- Estudios básicos requeridos primarios.
- Experiencia mínima de un año en cargos similares.
- Dinámico y ágil.
- Responsable y puntual.
- Respetuoso.
- Horado y confiable.
- Cordial.
- Ordenado.
- Buena presencia.

Actividades a ejecutarse:

- ✓ Mantener limpio y ordenado todos los departamentos de la empresa como son las oficinas, baños, cafetería y bodega.
- ✓ Comunicar a sus superiores, las necesidades de material de aseo u otros relacionados.

Perfil del cargo de Guardia

- Estudios mínimos en bachillerato.
- Experiencia mínima de 2 años en cargos similares.

- Excelente manejo de armas.
- Cursos de capacitación en defensa personal.
- Sexo masculino.
- Respetuoso.
- Dinámico y ágil.
- Facilidad de palabra.
- Capacidad de observación.
- Apego a la disciplina.
- Lealtad y Honradez.
- Buena condición física.

Principales funciones:

- ✓ Control de las aéreas internas y externas de la empresa, para evitar robos.
- ✓ Vigilancia y protección de las instalaciones, bienes, valores y personas.
- ✓ Controlar el ingreso y salida de personas.
- ✓ Controlar en ingreso y salida de vehículos y mercadería.

CAPITULO IV

4. ESTUDIO FINANCIERO

4.1 Objetivos específicos del estudio financiero

- Determinar la viabilidad financiera del presente proyecto.
- Determinar los recursos económicos e inversiones necesarias para la ejecución del proyecto.
- Definir el costo total de operación de la empresa de acopio y exportación.
- Proyectar las ventas, costos y gastos de acuerdo al estudio previo realizado y los requerimientos de la empresa.
- Determinar la factibilidad financiera y los niveles de rentabilidad de la empresa de acuerdo al cálculo del VAN y la TIR.

4.2 Inversiones

La inversión permite poner en marcha el proyecto y a la vez obtener ganancias a futuro, siempre y cuando éste sea administrado y destinado correctamente para las actividades de la empresa.

Para la implementación de la empresa de acopio se requiere de varios recursos como son: humanos, tecnológicos, y de infraestructura. Para ello se realizó una investigación de campo en el lugar donde se encuentra el objeto en estudio en este caso fueron tiendas comerciales, almacenes entre otros. Esta investigación permitirá desarrollar con eficiencia las actividades de exportación hacia España, por consiguiente se detalla a continuación las inversiones necesarias:

4.2.1 Inversión en Obra Civil (Ver Anexo N° 10)

Cuadro N° 31
Inversión en Obra Civil

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Terreno	Mts.	1300	77,78	101.114
Construcción de oficinas	Mts.	97	240	23280
Instalación de Baños	Mts.	7,5	180	1.350
Construcción de vestidores	Mts.	10	160	1.600
Construcción de bodega	Mts.	145	140	20.300
Construcción de cafetería	Mts.	40	200	8.000
Construcción de estacionamiento	Mts.	10	170	1.700
Instalaciones eléctricas			3.500	3.500
Instalación de tuberías y cañerías			2.600	2.600
TOTAL DE INVERSION				163.444

Fuente: Cotización Arq. Acíbar Martínez

Elaborado por: Autora

El total de inversión de la obra civil incluye: mano de obra, equipo, acabados y materiales de acuerdo a la calidad que requieren las oficinas y la nave industrial.

4.2.2 Inversión en Maquinaria y Equipos (Ver Anexo N° 11)

Cuadro N° 32

Inversión en Maquinaria y Equipos

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Cinta Transportadora de banda	1	413,08	413,08
Transpaleta manual	2	444,46	888,92
Apilador eléctrico	1	1.444,8	1.444,8
Estanterías industriales	15	268,46	4.026,9
Aplicador de etiquetas	3	112,46	337,38
Báscula digital	2	500	1000
Destruyores industriales de insectos	2	108,23	216,46
Barredora Industrial	1	510,46	510,46
TOTAL DE INVERSION			8.838

Fuente: Cotizaciones de los siguientes almacenes: Marriot, Manutan

Elaborado por: Autora

4.2.3 Inversión Equipos de Computación (Ver Anexo 12)

Cuadro N° 33

Equipos de Computación

DETALLE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
Computador	5	640	3.200
Impresora	2	100	200
Fax	2	180	360
TOTAL DE INVERSION			3.760

Fuente: Empresa de computación WELLCOMP

Elaborado por: Autora

4.2.4 Inversión Equipos de Oficina (Ver Anexo 13)

Cuadro N° 34
Equipos de Oficina

DETALLE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
Teléfono	6	20.16	120.96
Celular	1	150	150
Copiadora	1	996.8	996,8
TOTAL DE INVERSION			1.267,76

Fuente: Empresa de computación WELLCOMP, PORTA

Elaborado por: Autora

4.2.5 Inversión en Muebles y Enceres de Oficina (Ver Anexo 14)

Cuadro N° 35
Inversión en Muebles y equipos de Oficina

DETALLE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
Escritorio	5	258,75	1.293,75
Sillas, sillones	10	79	790
Mesa de trabajo	2	360	720
TOTAL DE INVERSION			2.803,75

Fuente: Almacén Marriot

Elaborado por: Autora

4.2.6 Inversión en Vehículos (Ver Anexo N° 15)

Se requerirá un camión con capacidad de transportar mínimo 8 toneladas de producto.

Cuadro N° 36

Inversión en Vehículos

DETALLE	CANTIDAD	VALOR	TOTAL
Camión 10 TON	1	24.000	24.000
TOTAL DE INVERSION			24.000

Fuente: Camiones ALFAUTO

Elaborado por: Autora

4.2.7 Inversión en Activos intangibles

Adicionalmente la empresa requerirá constituirse y se ha cotizado un valor total de \$1.450 por la misma. Además es necesario considerar el estudio previo realizado y su costo. Se requiere también un software administrativo financiero para un adecuado manejo de inventarios y contabilidad como también los correspondientes permisos de funcionamiento detallado como sigue a continuación:

Cuadro N° 37

Inversión en Activos intangibles

Descripción	Costo unitario	Cantidad	Valor
Constitución de la empresa	1.450	1	1.450
Estudio de factibilidad	1.800	1	1.800
Software	1.400	1	1.400
Tramitación y permisos de funcionamiento	350	1	350
Total			5.000

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

4.2.8 Cronograma de Inversiones

El cronograma permite obtener una secuencia lógica de tiempo en el que se realizará la adquisición de equipos y demás elementos de la inversión.

Cuadro N° 38
Cronograma de Inversiones

DESCRIPCION	AÑO 1						
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7
Compra de Terreno							
Construcciones							
Construcción de oficinas							
Instalación de Baños							
Construcción de vestidores							
Construcción de bodega							
Construcción de la cafetería							
Construcción de estacionamiento							
Instalaciones eléctricas							
Instalación de tuberías y cañerías							
Compra de Maquinaria, equipo y vehículo							
Instalaciones Equipos electrónicos y de Computación							
Adecuaciones e instalación de Muebles y Equipos de Oficina							
Operación							
Adquisición de materia prima							
Trámites de exportación							
Operaciones para la venta							

Elaborado por: Autora

Como se observa, el período de inversión tiene una duración de 7 meses, sin embargo los primeros 4 meses se destina a las construcciones, los siguiente 2 meses a la adquisición de la maquinaria, equipos y vehículo, finalmente solo en el séptimo mes se realizarán los gastos corrientes para la operación del negocio. Cabe recalcar que para el cuarto y sexto mes se realiza una nueva inversión en cuanto a equipos de computación y vehículos respectivamente.

4.3 Determinación de los Costos

Los costos representan los desembolsos de dinero realizados para el acopio y exportación del producto. Mediante la determinación de estos costos se podrá conocer el precio de venta del producto hacia el mercado Español así como también los costos totales en que incurre la empresa.

4.3.1 Costos de Administración

Como su nombre lo indica son costos administrativos que pueden ser sueldos de todo el personal, costos de oficina y servicios básicos de la empresa.

Cuadro N° 39
Costos de Administración (mensuales)

DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO
Salarios	6.228,07
Agua Potable	50
Teléfono	200
Internet	50
Papelería	150
Electricidad oficinas	70
Seguros	100
TOTAL	6.848,07

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

Los salarios se han considerado como es debido con sus respectivos beneficios de ley, por tanto a continuación se detalla el cuadro con sus respectivos valores.

- IESS: 12,15% Patronal que se divide en 11,15% aporte al IESS, 0,5 % CECAP y 0,5% IECE

- Decimo cuarto sueldo: Se paga en el mes de septiembre y se calcula tomando en cuenta una el salario mínimo que actualmente es de \$ 240 usd, el cual se divide en 12 meses y se lo multiplica por el número de meses trabajados.
- Decimo tercero: se calcula tomando en cuenta todo lo percibido por el trabajador en el año, es decir es la doceava parte de los ingresos netos del trabajador. Este se paga en el mes de diciembre.
- Vacaciones: Se pagan una vez al año y se calcula tomando en cuenta todo lo percibido por el trabajador dividido en 24 meses y multiplicado por el número de meses trabajados.
- Fondos de Reserva: se dividen los ingresos mensuales en 12 meses en caso de que el empleado desee que se le cancele mes a mes y se paga a partir del segundo año de trabajo.

Cuadro N° 40
Cuadro de Salarios
(Primer Año)

Descripción	Nominal	IESS	14 sueldo	13 sueldo	Vacaciones	Total
Gerente General	1200	145.80	20.00	100.00	50.00	1515.80
Ingeniero en Comercio Exterior	750	91.13	20.00	62.50	31.25	954.88
Jefe de Recursos Humanos	600	72.90	20.00	50.00	25.00	767.90
Contador	450	54.68	20.00	37.50	18.75	580.93
Recepcionista	350	42.53	20.00	29.17	14.58	456.28
Operario de Bodega 1	350	42.53	20.00	29.17	14.58	456.28
Operario de Bodega 2	350	42.53	20.00	29.17	14.58	456.28
Chofer - Mensajero	350	42.53	20.00	29.17	14.58	456.28
Conserje	218	26.49	20.00	18.17	9.08	291.74
Guardia	218	26.49	20.00	18.17	9.08	291.74
Total salarios						6.228,07

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

Cuadro N° 41
Cuadro de Salarios
(Segundo Año)

Descripción	Nominal	IESS	14 sueldo	13 sueldo	Vacaciones	Fondos de Reserva	total
Gerente General	1200	145.80	20.00	100.00	50.00	100.00	1615,8
Ingeniero en Comercio Exterior	750	91.13	20.00	62.50	31.25	62.50	1.017,37
Jefe de Recursos Humanos	600	72.90	20.00	50.00	25.00	50.00	817,9
Contador	450	54.68	20.00	37.50	18.75	37.50	618,43
Recepcionista	350	42.53	20.00	29.17	14.58	29.17	485,44
Operario de Bodega 1	350	42.53	20.00	29.17	14.58	29.17	485,44
Operario de Bodega 2	350	42.53	20.00	29.17	14.58	29.17	485,44
Chofer - Mensajero	350	42.53	20.00	29.17	14.58	29.17	485,44
Conserje	218	26.49	20.00	18.17	9.08	18.17	309,90
Guardia	218	26.49	20.00	18.17	9.08	18.17	309,90
Total Salarios							6.631,07

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

4.3.2 Costos de Venta

El costo de venta es el costo que se destina para el proceso de comercialización del producto, es decir todo los costos que se requiere para vender el producto como fletes de transporte, publicidad, entre otros.

Las ventas , desde su inicio y mensualmente requerirán de costos fijos como son comisiones, el costo de las muestras para las exposiciones, el combustible que se requiere para el transporte, contratos y viajes para coordinar las negociaciones, mismos que se estiman en 1 cada 6 meses, pero que será necesario considerar sus costos mensuales prorratedos como se muestra.

Cuadro N° 42
Costos de ventas (mensuales)

DESCRIPCION	VALOR
Viajes (prorrateo)	500
Viáticos	150
Comisiones Agentes	450
Muestras y Exposiciones	250
Combustible	230
TOTAL	1.580

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

4.3.3 Costos Financieros

Los costos financieros se definen como el pago de una determinada cantidad de dinero, es decir son los intereses y cuotas mensuales por el préstamo que adquirió la empresa para empezar sus actividades comerciales.

Cuadro N° 43
Costos Financieros

DESCRIPCION	CAPITAL	INTERES	CUOTA TOTAL MENSUAL
Préstamo Bancario	1.289,24	1.052,92	2.342,16

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

Cabe recalcar que la cuota mensual del préstamo adquirida por la empresa deberá ser cancelada en los siguientes 5 años.

4.4 Capital de trabajo

El capital de trabajo son los recursos necesarios a corto plazo para iniciar con las actividades de la empresa, es decir son los activos corrientes que se destinarán en un ciclo productivo.⁶³

En el caso de la empresa en estudio el capital de trabajo, con el cual se financiará el primer período de funcionamiento de la empresa hasta que el producto sea vendido cubrirá los costos de compra de materia prima inicial y todos los gastos requeridos, una vez llegada la mercancía se tiene recién los primeros ingresos, por tanto a continuación se detallan los costos y gastos requeridos para la operación de la empresa que constituirán el capital de trabajo determinado para un mes de operaciones.

Cuadro N° 44
Capital de Trabajo

DESCRIPCION	VALOR
Producto Terminado	41.820
Costos Administrativos	6.848,07
Costos de Venta	1.580
Costos del Producto:	
Mano de Obra Indirecta	912,55
Embalaje (cajas)	738
Implementos para aseguramiento embarque (madera, espuma, flex, pallets)	350
Gasto de Acarreo (fábrica-camión)	100
Transporte interno país exportador (a puerto)	320
Otros gastos internos en el país pesas, custodia, registro sanitario, origen	894
Gasto de acarreo (camión-muelle)	100
Comisión aduanas y otros gastos	250
Energía Eléctrica	130
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	54.042,62

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

⁶³ SAPAG Ch, Nassir, "Preparación y Evaluación de Proyectos", Segunda Edición, Pg.199

4.5 Resumen de las inversiones

Finalmente es posible determinar los requerimientos de inversión de la empresa, mismos que adicionalmente a los activos fijos e intangibles requieren de un capital de operación para un mes de trabajo (costos de ventas, administrativos y costos directos para un mes), puesto que es el capital que se requiere previo a la primera venta.

Cuadro N° 45
Total de Inversiones

DETALLE DE INVERSION	TOTAL
Obra civil	163.444
Maquinaria y equipo	8.838
Muebles y encerres	2.804
Equipos Electrónicos y de Computación	3.760
Equipos de Oficina	1.268
Vehículos	24.000
Activos Intangibles	5.000
Capital de trabajo	54.116
Total de inversiones	263.229,78

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

4.6 Fuentes De Financiamiento

Se ha considerado de acuerdo a la limitación de capital y la conveniencia de rentabilidad, tener una estructura de 60% de aporte de los socios y un 40% de financiamiento externo para cubrir los requerimientos de inversión, para lo cual se ha utilizado el cálculo correspondiente de la mensualidad bancaria (anualidad) considerando la tasa nominal anual ofertada por el Banco del Pichincha de 12%, con lo cual a continuación se detalla los datos y la tabla de amortización calculada para el crédito solicitado para 5 años, tiempo máximo indicado por el banco.

4.6.1 Estructura de financiamiento

Cuadro N° 46

Estructura del financiamiento

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE
Empresa	157.937,87	60,00%
Financiamiento Bancario	105.291,91	40,00%
TOTAL	263.229,78	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

Cálculo de la anualidad⁶⁴:

$$A = R \left[\frac{1 - \left(1 + \frac{i}{Fc}\right)^{-n \times Fc}}{\frac{i}{Fc}} \right]$$

$$105.291,91 = R \left[\frac{1 - \left(1 + \frac{0.12}{12}\right)^{-12 \times 5}}{\frac{0.12}{12}} \right]$$

$$105.291,91 = R \left[\frac{0.449550}{0.01} \right]$$

$$105.291,91 = R(44,9550)$$

$$R = \frac{105.291,91}{44,9550}$$

$$R = \$ 2.342,16$$

Por tanto la cuota mensual a pagar será de \$ 2.342,16 dólares.

⁶⁴ SAPAG Ch, Nassir, "Preparación y Evaluación de Proyectos", Segunda Edición.

A continuación se detalla la tabla de amortización:

4.6.2 Tabla de amortización del crédito

Cuadro N° 47

Tabla de amortización del crédito

Monto a financiar:	105.291,91
Tiempo (meses)	60
Anualidad	2.345,98
Tasa bancaria	12,00%

	Meses	Monto	Tasa	Anualidad	Interés	Pago a Capital	Saldo
Año 1	1	105,291.91	1%	2,342.16	1,052.92	1,289.24	104,002.67
	2	104,002.67	1%	2,342.16	1,040.03	1,302.13	102,700.54
	3	102,700.54	1%	2,342.16	1,027.01	1,315.16	101,385.38
	4	101,385.38	1%	2,342.16	1,013.85	1,328.31	100,057.08
	5	100,057.08	1%	2,342.16	1,000.57	1,341.59	98,715.49
	6	98,715.49	1%	2,342.16	987.15	1,355.01	97,360.48
	7	97,360.48	1%	2,342.16	973.60	1,368.56	95,991.93
	8	95,991.93	1%	2,342.16	959.92	1,382.24	94,609.68
	9	94,609.68	1%	2,342.16	946.10	1,396.06	93,213.62
	10	93,213.62	1%	2,342.16	932.14	1,410.02	91,803.60
	11	91,803.60	1%	2,342.16	918.04	1,424.12	90,379.47
	12	90,379.47	1%	2,342.16	903.79	1,438.37	88,941.11
Año 2	13	88,941.11	1%	2,342.16	889.41	1,452.75	87,488.36
	14	87,488.36	1%	2,342.16	874.88	1,467.28	86,021.08
	15	86,021.08	1%	2,342.16	860.21	1,481.95	84,539.13
	16	84,539.13	1%	2,342.16	845.39	1,496.77	83,042.36
	17	83,042.36	1%	2,342.16	830.42	1,511.74	81,530.62
	18	81,530.62	1%	2,342.16	815.31	1,526.85	80,003.77
	19	80,003.77	1%	2,342.16	800.04	1,542.12	78,461.65
	20	78,461.65	1%	2,342.16	784.62	1,557.54	76,904.10
	21	76,904.10	1%	2,342.16	769.04	1,573.12	75,330.98
	22	75,330.98	1%	2,342.16	753.31	1,588.85	73,742.13
	23	73,742.13	1%	2,342.16	737.42	1,604.74	72,137.39
	24	72,137.39	1%	2,342.16	721.37	1,620.79	70,516.61
Año 3	25	70,516.61	1%	2,342.16	705.17	1,636.99	68,879.61
	26	68,879.61	1%	2,342.16	688.80	1,653.36	67,226.25
	27	67,226.25	1%	2,342.16	672.26	1,669.90	65,556.35
	28	65,556.35	1%	2,342.16	655.56	1,686.60	63,869.75
	29	63,869.75	1%	2,342.16	638.70	1,703.46	62,166.29

	30	62,166.29	1%	2,342.16	621.66	1,720.50	60,445.79
	31	60,445.79	1%	2,342.16	604.46	1,737.70	58,708.09
	32	58,708.09	1%	2,342.16	587.08	1,755.08	56,953.01
	33	56,953.01	1%	2,342.16	569.53	1,772.63	55,180.38
	34	55,180.38	1%	2,342.16	551.80	1,790.36	53,390.02
	35	53,390.02	1%	2,342.16	533.90	1,808.26	51,581.76
	36	51,581.76	1%	2,342.16	515.82	1,826.34	49,755.42
Año 4	37	49,755.42	1%	2,342.16	497.55	1,844.61	47,910.82
	38	47,910.82	1%	2,342.16	479.11	1,863.05	46,047.76
	39	46,047.76	1%	2,342.16	460.48	1,881.68	44,166.08
	40	44,166.08	1%	2,342.16	441.66	1,900.50	42,265.58
	41	42,265.58	1%	2,342.16	422.66	1,919.50	40,346.08
	42	40,346.08	1%	2,342.16	403.46	1,938.70	38,407.38
	43	38,407.38	1%	2,342.16	384.07	1,958.09	36,449.29
	44	36,449.29	1%	2,342.16	364.49	1,977.67	34,471.62
	45	34,471.62	1%	2,342.16	344.72	1,997.44	32,474.18
	46	32,474.18	1%	2,342.16	324.74	2,017.42	30,456.76
	47	30,456.76	1%	2,342.16	304.57	2,037.59	28,419.17
	48	28,419.17	1%	2,342.16	284.19	2,057.97	26,361.20
Año 5	49	26,361.20	1%	2,342.16	263.61	2,078.55	24,282.65
	50	24,282.65	1%	2,342.16	242.83	2,099.33	22,183.32
	51	22,183.32	1%	2,342.16	221.83	2,120.33	20,062.99
	52	20,062.99	1%	2,342.16	200.63	2,141.53	17,921.46
	53	17,921.46	1%	2,342.16	179.21	2,162.95	15,758.51
	54	15,758.51	1%	2,342.16	157.59	2,184.58	13,573.94
	55	13,573.94	1%	2,342.16	135.74	2,206.42	11,367.51
	56	11,367.51	1%	2,342.16	113.68	2,228.49	9,139.03
	57	9,139.03	1%	2,342.16	91.39	2,250.77	6,888.26
	58	6,888.26	1%	2,342.16	68.88	2,273.28	4,614.98
	59	4,614.98	1%	2,342.16	46.15	2,296.01	2,318.97
	60	2,318.97	1%	2,342.16	23.19	2,318.97	0.00

Fuente: Banco de Pichincha

Elaborado por: Autora

4.7 Depreciaciones y Amortizaciones

Se ha utilizado el método de línea recta y se ha valorado las depreciaciones de acuerdo a las regulaciones del SRI.

Cuadro N° 48
Depreciaciones y amortizaciones

Depreciaciones	Valor inicial	Depreciación anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Valor de rescate
Terreno	101.114	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	101.114
Obra civil	62330	5%	3.116,5	3.116,5	3.116,5	3.116,5	3.116,5	3.116,5	3.116,5	3.116,5	3.116,5	3.116,5	31.165
Maquinaria y equipo	8838	10%	883,8	883,8	883,8	883,8	883,8	883,8	883,8	883,8	883,8	883,8	0
Muebles y Enceres de Oficina	2804	10%	280,38	280,38	280,38	280,38	280,38	280,38	280,38	280,38	280,38	280,38	0
Equipos Electrónicos y de Computación	3760	33.33%	1253,33	1253,33	1253,33	0	0	0	0	0	0	0	2.507
Equipos de Oficina	1268	10%	126,78	126,78	126,78	126,78	126,78	126,78	126,78	126,78	126,78	126,78	0
Vehículos	24000	20%	4.800	4800	4800	4800	4800	0	0	0	0	0	0
Amortizaciones													
Gastos de constitución	3600	20%	720	720	720	720	720	0	0	0	0	0	0
Software	1400	20%	280	280	280	280	280	0	0	0	0	0	
TOTAL	107999,5		11.460,78	11.460,78	11.460,78	10.207,45	10207,45	4.407,45	4.407,45	4.407,45	4.407,45	4.407,45	134.785,7

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

El valor de rescate es el valor residual de un activo después que haya sido completamente depreciado, es decir es el valor que aun tiene el activo una vez que se ha deducido su depreciación total. Equipos de oficina tiene un valor residual de 2 años ya que en el año 10 se re invierte en este rubro.

4.8 Análisis de costos y determinación del precio

Para determinar el precio final con el que será vendido el producto al importador español se requiere conocer todos los costos que intervienen en el producto y en la comercialización del mismo, para ello se ha elaborado un cuadro donde se detallan dichos costos.

Cuadro N° 49
Costo Directo e Indirecto del Producto (mes)

Unidades	41.000
Costo x funda	1,02
Costo x caja	0,90
Fundas x caja	50

DESCRIPCION	VALORES GLOBALES USD	COSTO UNITARIO
COSTOS DIRECTOS		
Soya (200 g.) 35000 fundas al mes	41.820	1,02
TOTAL COSTOS DIRECTOS	41.820	1,02
COSTOS INDIRECTOS		
Mano de obra indirecta	912,55	0,0223
Embalaje (cajas)	738	0,0180
Implementos para aseguramiento embarque (madera, espuma flex, pallets)	350	0,0085
Gastos de acarreo (fabrica-camión)	100	0,0024
Transporte interno país exportador (a puerto)	320	0,0078
Otros gastos internos en el país pesas, custodia, registro sanitario, origen	894	0,0218
Gasto de acarreo (camión-muelle)	100	0,0024
Comisión aduanas y otros gastos	250	0,0061
Energía eléctrica	130	0,0032
Depreciaciones y amortizaciones	73,65	0,0018
TOTAL COSTO INDIRECTO	3.868,20	0,094
TOTAL COSTO DEL PRODUCTO	45.688,20	1,11
Precio venta al importador por funda (200 g.) + 40% de utilidad		1,56

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

Se ha determinado un margen de ganancia del 40% por funda.

4.9 Balance de Producción

El balance está conformado por todos los desembolsos anuales realizados para el acopio y la exportación del producto. A continuación se detalla.

Cuadro N° 50
Balance de Producción

DESCRIPCION	Año 1
Inventario Inicial Materia Prima	0
Compras de materia prima	489.600
=Mp. disponible para la transformación	489.600
(-)Inv. Final de materia prima	0
(=)Materia prima directa utilizada	489.600
(+) Mano de obra directa	0
(=) Costo primo	489.600
Costos indirectos de fabricación	
(+) Materiales indirectos (embalaje)	8.856
(+) Mano de obra Indirecta	10.950,60
Otros Costos Indirectos	
(+) Energía Eléctrica	1.560
(+) Transporte	3.840
(+) Gastos de Acarreo	2.400
(+) Implementos de embarque	4.200
(+) Otros gastos (pesas, custodia)	10.728
(+) Aduanas y otros gastos	3.000
(+) Depreciaciones	883,8
(=) COSTO DE VENTA	536.018,4

Elaborado por: Autora

4.10 Punto de Equilibrio operativo

El cálculo del punto de equilibrio permite conocer la cantidad de producto mínima que se debe vender para que exista rentabilidad económica en la empresa otras definiciones mencionan que el punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además es un punto de referencia para conocer qué cantidad de unidades se debe incrementar en la venta para que se generen utilidades.

4.10.1 Costos Variables y fijos

Para el cálculo del punto de equilibrio se ha detallado cada uno de los costos y gastos para determinar su condición de fijo o variable y de ello obtener el punto de equilibrio o cantidad mínima que se deberá producir y vender para cubrir costos.

Cuadro N° 51
Costos Fijos y Variables (anuales)

DETALLE	AÑO 1		
	TOTAL	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
Costo de Ventas	536.018,4		536.018,4
Gastos Administrativos	71.226,29	71.226,29	
Gasto de Venta	18.960		18.960
Depreciaciones	10.576,98	10.576,98	
Total Costos	636.781,671	81.803,27	554.978,4

Elaborado por: Autora

4.10.2 Margen de contribución y análisis del punto de equilibrio⁶⁵

$$PE(Q) = \frac{CF}{Pu - CVu}$$

CF= Costos Fijos

Pu= Precio unitario

CVu= Costo variable unitario

Ingresos primer año= 748.841

Costos fijos = 81.803,27

Costos variables= 554.978,40

Unidades producidas anuales = 480.000

⁶⁵ SAPAG Ch, Nassir, "Preparación y Evaluación de Proyectos", Segunda Edición.

Precio unitario = 1,56

Costo variable unitario = 1,16

$$PE(\text{unidad}) = \frac{\text{costos.fijos}}{\text{precio}(u) - \text{costo.variable}(u)} = \frac{81.803,27}{1,56 - 1,16}$$

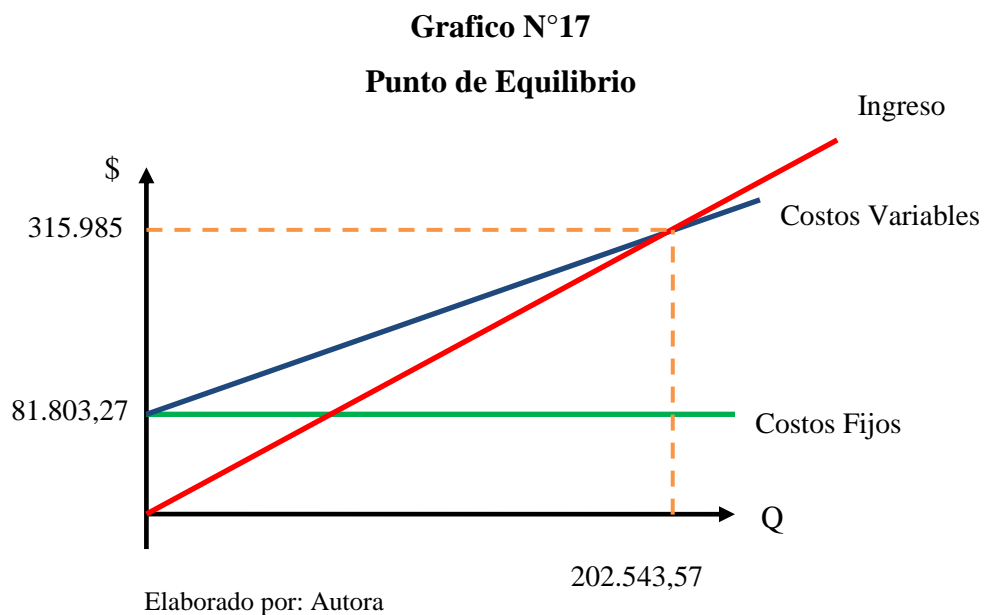
PE= 202.543,57 fundas anuales, equivalente a 40,50 TM

PE= 16.878,63 fundas mensuales

$$PE(\text{dolares}) = \frac{\text{costos.fijos}}{1 - \frac{\text{costo.variable}}{\text{ingreso}}} = \frac{81.803,27}{1 - \frac{554.978,40}{748.840,74}}$$

PE (dólares)= \$ 315.985

Como se observa el punto de equilibrio se logra con ventas de 202.543,57 fundas por año o 16.878,63 mensuales. Hay que considerar que las ventas previstas y confirmadas es de 40.000 unidades mensuales, por lo cual se supera ampliamente el equilibrio y de ello la rentabilidad. Este valor de equilibrio, en dólares corresponde a \$315.985 anuales, lo cual se describe gráficamente a continuación.



4.11 Proyecciones

4.11.1 Proyección de ventas

De acuerdo a las ventas previstas, se prevé una producción y venta de 8 TON por cargamento mensual correspondiente a 40.000 fundas de 200 g. Las ventas pueden tener un cierto porcentaje de diferencia mensual de acuerdo a la negociación previa realizada con el importador Español.

Después del análisis del precio de venta al importador español se determina la proyección de ventas mensual en cantidad y volumen.

Cuadro N° 52
Proyección de ventas en volumen y dólares

Ventas en cantidad (año 1)

Demanda (cantidad)	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Fundas de 200 g.	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

Volumen de ventas dólares

Detalle	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Fundas de 200g.	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403
Ventas totales	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403

Total ingresos anual 748.841

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

4.11.2 Proyección de Costos del producto

Los costos corresponden a la materia prima y a los costos directos de transporte, mano de obra, embarque, embalaje, comisión aduanas, energía eléctrica y todo lo correspondiente al acopio y comercialización del producto.

Cuadro N° 53

Proyección Costos del producto

Detalle	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Costo	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574
Total costos directos	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574

Total costos directos anual 534.886

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

De esta manera dada la producción fija mensual, se proyectan los gastos, en su mayoría fijos mensuales detallados previamente.

Cuadro N° 54

Proyección Gastos

Detalle	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Gastos Administrativos	5.936	5.936	5.936	5.936	5.936	5.936	5.936	5.936	5.936	5.936	5.936	5.936
Gastos de Ventas	1.580	1.580	1.580	1.580	1.580	1.580	1.580	1.580	1.580	1.580	1.580	1.580
Total gastos	7.516	7.516	7.516	7.516	7.516	7.516	7.516	7.516	7.516	7.516	7.516	7.516

Total gastos anuales 90.186

Elaborado por: Autora

Dado los costos, gastos e ingresos previstos para el primer año es posible determinar un primer resumen de ingresos y gastos, observando de esta manera los resultados operativos de la empresa para su primer año. En los gastos administrativos se ha restado los salarios de los 2 operarios de bodega ya que estos están reflejados en el costo de venta del producto como mano de obra indirecta.

Cuadro N° 55

Resumen de Ingresos y Gastos

Detalle	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ventas	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403	62.403
Costos directos	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574	44.574
Gastos Administrativos y Venta	7.516	7.516	7.516	7.516	7.516	7.516	7.516	7.516	7.516	7.516	7.516	7.516
Ingresos menos costos y gastos	10.314	10.314	10.314	10.314	10.314	10.314	10.314	10.314	10.314	10.314	10.314	10.314

Elaborado por: Autora

4.12 Estado de Resultados proyectados

Para el estado de resultados proyectados se han considerado todos los valores previamente calculados y se estima un incremento de 4% anual en los costos, gastos e ingresos correspondiente solamente al incremento previsto de la inflación media de los últimos años y proyectada para los años futuros, pues no se prevé un incremento de producción, pero si un aumento del precio y costos debido a la inflación, siendo de cualquier manera un estudio prudente, pues se podría incrementar ventas con nuevas negociaciones y aperturas de mercado, pero se ha considerado para el estudio solamente los ingresos fijos probables de ventas actuales.

Cuadro N° 56

Estado de Resultados proyectado a 10 años

DESCRIPCION	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ventas	748.840.74	778.794.37	809.946.15	842.343.99	876037.75	911079.26	947522.43	985423.33	1024840.26	1065833.87
(-) Costos de Ventas	536.018.40	557.459	579.757.50	602.947.80	627.065.71	652.148.34	678.234.28	705.363.65	733.578.19	762.921.32
(=) Utilidad Bruta	212.822.34	221.335.24	230.188.64	239396.19	248972.03	258.930.91	269.288.16	280.059.68	291.262.07	302.912.55
(-) Gastos de Administración										
Salarios	63.786	70.639	73.464.75	76.403.34	79.459.47	82.637.85	85.943.36	89.381.10	92.956.34	96.675
Agua Potable	600	624	648.96	674.92	701.92	730	759.19	789.56	821.14	854
Teléfono	2.400	2.496	2.595.84	2.699.67	2.807.66	2.920	3.036.77	3.158.24	3.284.57	3.416
Internet	600	624	648.96	674.92	701.92	730	759.19	789.56	821.14	854
Papelería	1.800	1.872	1.946.88	2.024.76	2.105.75	2.190	2.277.57	2.368.68	2.463.42	2.562
Electricidad oficinas	840	874	908.54	944.89	982.68	1.022	1.062.87	1.105.38	1.149.60	1.196
(-) Gasto de Ventas										
Viajes (prorrateo)	6.000	6.240	6.489.6	6.749.18	7.019.15	7.300	7.591.91	7.895.59	8.211.41	8.540
Viáticos	1.800	1.872	1.946.88	2.024.76	2.105.75	2.190	2.277.57	2.368.68	2.463.42	2.562
Comisiones Agentes	5.400	5.616	5.840.64	6.074.27	6.317.24	6.570	6.832.72	7.106.03	7.390.27	7.686
Muestras y Exposiciones	3.000	3.120	3.244.8	3.374.59	3.509.58	3.650	3.795.96	3.947.80	4.105.71	4.270
Combustible	2.760	2.870	2.985.22	3.104.62	3.228.81	3.358	3.492.28	3.631.97	3.777.25	3.928
Depreciaciones y amortizaciones	10.576.98	10.576.98	10.576.98	10.576.98	10.576.98	9.576.98	9.576.98	9.576.98	9.576.98	9.576.98
(=) Utilidad Operacional	113.259.07	113.911.07	118.890.59	124.069.30	129.455.15	136.056.43	141.881.77	147.940.12	154.240.81	160.793.52
(-) Pago de interés bancario	11.755	9.681	7.345	4712	1.745		0	0	0	0
(=) Utilidad antes de impuestos	101.503.95	104.229.65	111.545.86	119.357.60	127.710.42	136.056.43	141.881.77	147.940.12	154.240.81	160.793.52
(-) Participación a trabajadores (15%)	15.226	15.634	16.732	17.904	19.157	20.408	21.282	22.191	23.136	24.119
(=) Utilidad antes de impuestos	86.278	88.595	94.814	101.454	108.554	115.648	120.600	125.749	131.105	136.674
(-) Impuesto a la renta (25%)	21.570	22.149	23.703	25.363	27.138	28.912	30.150	31.437	32.776	34.169
(=) Utilidad neta	64.708.77	66.446.40	71.110.48	76.090.47	81.415.39	86.735.98	90.449.63	94.311.83	98.328.51	102.505.87

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por : Autora

4.13 Flujo de caja proyectado a 10 años

Con todos los datos previos es posible proyectar el flujo de caja que es el resultado de los movimientos de efectivo dentro de un periodo.

El flujo de caja indica si la empresa genera suficiente dinero en efectivo para cubrir todas las necesidades empresariales.

Se ha calculado el flujo de caja con y sin financiamiento ya que los inversionistas requieren conocer el rendimiento sobre su inversión. De igual manera se observa que a final del año 10 se considera el valor de rescate de los activos a manera de cierre para evaluar el proyecto a este período.

Cuadro N° 57

Flujo de caja proyectado a 10 años (con financiamiento)

DESCRIPCION	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Inversión inicial	157.937.87										
Ingresos		748.840.74	778.794.37	809.946.15	842.343.99	876.037.75	911.079.26	947.522.4	985.423.33	1'024.840.26	1'065.833.87
(-) Costos de Venta		535.134.60	556.575	578.874	602.064	626.182	651.265	677.350	704.480	732.694	762.038
(-) Gastos											
Gastos Administración		70.026	77.129	80.214	83.422	86.759	90.230	93.839	97.593	101.496	105.556
Gastos de Venta		18.960	19.718	20.507	21.327	22.181	23.068	23.990	24.950	25.948	26.986
(-) Depreciación y amortización		11.461	11.461	11.461	11.461	11.461	10.461	10.461	10.461	10.461	10.461
(-) Pago de intereses		11.755	9.681	7.345	4.712	1.745					
(=) Utilidad antes de impuestos		101.504	104.230	111.546	119.358	127.710	136.056	141.882	147.940	154.241	160.794
(-) Participación a trabajadores		15.226	15.634	16.732	17.904	19.157	20.408	21.282	22.191	23.136	24.119
(=) Utilidad antes de impuestos		86.278	88.595	94.814	101.454	108.554	115.648	120.600	125.749	131.105	136.674
(-) Impuesto a la renta		21.570	22.149	23.703	25.363	27.138	28.912	30.150	31.437	32.776	34.169
(=) Utilidad Neta		64.709	66.446	71.110	76.090	81.415	86.736	90.450	94.312	98.329	102.506
(+) Depreciación y amortización		11.461	11.461	11.461	11.461	11.461	10.461	10.461	10.461	10.461	10.461
(-) Pago de préstamo		16.351	18.424	20.761	23.394	26.361					
(+) Valor de rescate											134.786
(+) Recuperación Capital de trabajo											54.116
(-) Inversión en activos fijos					3.760		24.000	3.760			37.60
Flujo de caja	-157937.87	59.818.75	59.482.68	61.810.08	60.397.03	66.514.98	73.196.76	97.150.41	104.772.61	108.789.30	298.108.58

Elaborado por: Autora

Cuadro N° 58

Flujo de caja proyectado a 10 años (sin financiamiento)

DESCRIPCION	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Inversion inicial	263,229.78										
Ingresos		748.840.74	778.794.37	809.946.15	842.343.99	876.037.75	911.079.26	947.522.43	98.5423.33	1024.840.26	1065.833.87
(-) Costos de Venta		535.134.60	556.575.34	578.873.70	602.064	626.181.91	651.264.54	677.350.48	704.479.85	7326.94.39	762.037.52
(-) Gastos											
Gastos Administración		70.026	77.129	80.214	83.422	86.759	90.230	93.839	97.593	101.496	105.556
Gastos de Venta		18.960	19.718	20.507	21.327	22.181	23.068	23.990	24.950	25.948	26.986
(-) Depreciación y amortización		11.461	11.461	11.461	11.461	11.461	10.461	10.461	10.461	10.461	10.461
(=) Utilidad antes de impuestos		113.259.07	113.911.07	118.890.59	124.069.30	129.455.15	136.056.43	141.881.77	147.940.12	154.240.81	160.793.52
(-) Participación a trabajadores		15.226	15.634	16.732	17.904	19.157	20.408	21.282	22.191	23.136	24.119
(=) Utilidad antes de impuestos		98.033.48	98.276.63	102.158.72	106.165.66	110.298.59	115.647.97	120.599.51	125.749.10	131.104.68	136.674.49
(-) Impuesto a la renta		21.570	22.149	23.703	25.363	27.138	28.912	30.150	31.437	32.776	34.169
(=) Utilidad Neta		76.463.89	76.127.83	78.455.22	80.802.17	83.160.12	86.735.98	90.449.63	94.311.83	98.328.51	102.505.87
(+) Depreciación y amortización		11.461	11.461	11.461	11.461	11.461	10.461	10.461	10.461	10.461	10.461
(+) Valor de rescate											134.786
(+) Recuperación Capital de trabajo											54.116
(-) Inversión en activos fijos					3.760		24.000	3.760			3.760
Flujo de caja	-263,230.78	87.924.67	87.588.61	89.916.01	88.502.95	94.620.90	73.196.76	97.150.41	104.772.61	108.789.30	298.108.58

Elaborado por: Autora

4.14 Balance General Proyectado

Cuadro N° 59

Balance General proyectado a 10 años

DESCRIPCION	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<u>ACTIVOS</u>										
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>										
Caja - Bancos	150.730	211.200.95	275.663.16	338.891.94	408.434.82	484.657.01	583.919.10	690.887.86	801.961.16	1'048.328.83
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	150.730	211.200.95	275.663.16	338.891.94	408.434.82	484.657.01	583.919.10	690.887.86	801.961.16	1'048.328.83
<u>ACTIVOS FIJOS</u>										
Terreno	101.114	101.114	101.114	101.114	101.114	101.114	101.114	101.114	101.114	0
Edificio	62.330	59.213.5	56.097	52.980.5	49.864	46.747.5	43.631	40.514.5	37.398	0
(-) Depreciación Edificio	3.116.5	3.116.5	3.116.5	3.116.5	3.116.5	3.116.5	3.117	3.117	3.117	
Maquinaria y Equipo	8.838	7.954.2	7.070.4	6.186.6	5.302.8	4.419	3.535.20	2.651.40	1.767.60	0
(-) Depreciación Maquinaria y Equipo	883.8	883.8	883.8	883.8	883.8	883.8	883.80	883.80	883.80	
Muebles y Enseres	2.803.75	2.523.38	2.243	1.962.63	1.682.25	1.401.88	1.121.50	841.13	560.75	0
(-) Depreciación Muebles y Enseres	280.38	280.38	280.38	280.38	280.38	280.38	280.38	280.38	280.38	
Equipo de Oficina	1.267.76	1.140.98	1.014.21	887.43	760.66	633.88	507.10	380.33	253.55	0
(-) Depreciación Equipo de Oficina	126.78	126.78	126.78	126.78	126.78	126.78	126.78	126.78	126.78	
Equipos de Computación	3.760	2.506.67	1.253.34	3.760	2.506.67	1.253.34	3760	2.506.67	1.253.34	0
(-) Depreciación Equipos de Computación	1.253.33	1.253.33	1.253.33	1.253.33	1.253.33	1.253.33	1.253.33	1.253.33	1.253.33	0
Vehículos	24.000	19.200	14.400	9.600	4.800	24.000	19.200	14.400	9.600	0
(-) Depreciación Vehículos	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	193.653	183.192	172.731	166.030	155.570	169.109	162.408	151.947	141.486	0
<u>ACTIVOS DIFERIDOS</u>										
Gastos de Constitución	3.600	2.880	2.160	1.440	720	0	0	0	0	0
(-) Amortización acumulada gastos de constitución	720	720	720	720	720	0	0	0	0	0

Software	1.400	1.120	840	560	280	0	0	0	0	0
(-) Amortización acumulada software	280	280	280	280	280	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	4.000	3.000	2.000	1.000	0	0	0	0	0	0
<u>TOTAL ACTIVOS</u>	<u>348.383</u>	<u>397.393</u>	<u>450.394</u>	<u>505.922</u>	<u>564.004</u>	<u>653.766</u>	<u>746.327</u>	<u>842.835</u>	<u>943.448</u>	<u>1048.329</u>
<u>PASIVOS</u>										
<u>PASIVO A LARGO PLAZO</u>										
Deuda a Largo Plazo	88.941.11	70.516.61	49.755.42	26.361.20	0.00	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS LARGO PLAZO	88.941.11	70.516.61	49.755.42	26.361.20	0.00	0	0	0	0	0
<u>OBLIGACIONES TRIBUTARIAS Y PATRONALES</u>										
Participación trabajadores	15.225.59	15.634.45	16.731.88	17.903.64	19.156.56	20.408.47	21.282.27	22.191.02	23.136.12	24.119.03
Impuesto a la Renta	21.569.59	22.148.80	23.703.49	25.363.49	27.138.46	28.911.99	30.149.88	31.437.28	32.776.17	34.168.62
TOTAL OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	36.795.18	37.783.25	40.435.37	43.267.13	46.295.03	49.320.46	51.432.14	53.628.29	55.912.29	58.287.65
<u>TOTAL PASIVO</u>	<u>125.736.29</u>	<u>108.299.85</u>	<u>90.190.79</u>	<u>69.628.33</u>	<u>46.295.03</u>	<u>49.320.46</u>	<u>51.432.14</u>	<u>53.628.29</u>	<u>55.912.29</u>	<u>58.287.65</u>
<u>CAPITAL CONTABLE</u>										
Capital Suscrito	157.937.87	157.937.87	157.937.87	157.937.87	157.937.87	157.937.87	157.937.87	157.937.87	157.937.87	157.937.87
Utilidades Acumuladas	64.708.77	66.446.40	71.110.48	76.090.47	81.415.39	86.735.98	90.449.63	94.311.83	98.328.51	102.505.87
Utilidades Periodos Anteriores		64.708.77	131.155.17	202.265.65	278.356.12	359.771.51	446.507.49	536.957.12	631.268.95	729.597.46
TOTAL CAPITAL CONTABLE	222.646.64	289.093.04	360.203.52	436.293.99	517.709.38	604.445.36	694.894.99	789.206.82	887.535.33	990.041.20
<u>TOTAL PASIVO Y CAPITAL</u>	348.383	397.393	450.394	505.922	564.004	653.766	746.327	842835	943.448	1'048.329
	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>

Elaborado por: Autora

4.15 Evaluación del proyecto

4.15.1 Tasa de interés para la evaluación financiera del proyecto

El cálculo de la tasa de interés para la evaluación financiera o tasa de oportunidad se obtiene con la fórmula siguiente, en base a una tasa pasiva de 6% que corresponde a la tasa bancaria posible de obtener sin ningún riesgo (relativo) ni trabajo alguno y la tasa de mercado correspondiente a un 14% calculada de la rentabilidad media de las empresas que actualmente se cotizan en la Bolsa de Valores de Quito.

TASA DE OPORTUNIDAD⁶⁶ = Tasa pasiva + Tasa de mercado + (Tasa pasiva x Tasa de mercado)

TASA DE OPORTUNIDAD = 0,06 + 0,14 + (0,06 x 0,14) = 0,2084

4.15.2 Cálculo del VAN

Para realizar el cálculo del VAN es necesario en primer lugar determinar la tasa de oportunidad del proyecto que corresponde a la tasa mínima aceptable que deberán considerar los inversionistas al momento de realizar su inversión, la cual se ha calculado previamente.

La fórmula del VAN es la siguiente⁶⁷:

$$VAN = \sum \frac{\text{Flujo de caja}_{\text{Año } i}}{(1 + \text{Tasa oportunidad})^i}$$

Es decir se calcula en base a la sumatoria de los flujos descontados de cada año.

⁶⁶ VAN Horne, J, Administración Financiera, Prentice Hall, 11 edición, México, 2003

⁶⁷ Ibid.

Cuadro N° 60
Calculo del VAN

Tasa de oportunidad: 20,8%

Año	Flujo	Flujo descontado
0	-157.938	-157.938
1	59.819	49.502
2	59.483	40.735
3	61.810	35.029
4	60.397	28.325
5	66.515	25.815
6	73.197	23.509
7	97.150	25.821
8	104.773	23.044
9	108.789	19.801
10	298.109	44.902
VAN		158.545

Elaborado por: Autora

VAN = \$ 158.545

Como se observa, el VAN resultante es positivo lo cual indica que el proyecto debe aceptarse en base a la tasa de oportunidad seleccionada y por tanto el proyecto es viable financieramente y debe ejecutarse. El nivel de rentabilidad exacto será posible calcularlo a través de la TIR que se indica a continuación.

4.15.3 Cálculo de la TIR

La TIR se calcula a través de prueba y error buscando la tasa de oportunidad que determine un VAN de cero. También el TIR es la tasa de interés que equipare el valor presente de los ingresos con el valor presente de los egresos. A continuación se presenta el cálculo y posteriormente se realiza una interpolación para encontrar el valor entre los resultados logrados.

Cuadro N° 61

Cálculo de la TIR (con financiamiento)

Cálculo del VAN con una tasa de oportunidad de 45%

Año	Flujo	Flujo descontado
0	-157.938	-157.938
1	59.819	41.254
2	59.483	28.291
3	61.810	20.275
4	60.397	13.663
5	66.515	10.377
6	73.197	7.876
7	97.150	7.209
8	104.773	5.362
9	108.789	3.839
10	298.109	7.256
VAN		-12.536

Elaborado por: Autora

Cálculo del VAN con una tasa de oportunidad 40%

Año	Flujo	Flujo descontado
0	-157.938	-157.938
1	59.819	42.728
2	59.483	30.348
3	61.810	22.526
4	60.397	15.722
5	66.515	12.367
6	73.197	9.721
7	97.150	9.216
8	104.773	7.099
9	108.789	5.265
10	298.109	10.306
VAN		7.361

Elaborado por: Autora

Como se observa, con la tasa de oportunidad de 45% el VAN es negativo, mientras que con la tasa de oportunidad del 40% el VAN es positivo, por tanto utilizando estos valores es posible realizar una interpolación⁶⁸ que permita obtener el valor de la TIR, es decir la tasa que logre un VAN de cero.

La fórmula para el cálculo del TIR es:

$TIR = Tasa\ menor + (tasa\ mayor - tasa\ menor) (VAN\ tasa\ menor / VAN\ tasa\ menor + VAN\ tasa\ mayor)$

$$TIR = 40 + \left[(45 - 40) \left(\frac{7.361}{7.361 + 12.536} \right) \right]$$

$$TIR = 40 + [(5)(0,37)]$$

$$TIR = 41,85\%$$

Al calcular la TIR con financiamiento, ha sido posible encontrar que la rentabilidad de la empresa alcanza un 41,85% anual, un porcentaje aceptable en relación a la inversión realizada, también se calculo la TIR por medio de la fórmula disponible en Excel dando como resultado un porcentaje del 41,7 % , valores que varían por decimales.

En consecuencia se determina que el proyecto es rentable y atractivo para el inversionista ya que el porcentaje de la TIR es mayor a la tasa de oportunidad del mercado, por tanto debe ejecutarse.

Para el cálculo de la TIR sin financiamiento se utilizó la fórmula de Excel arrojando como resultado un 34% , esta tasa es mayor a la tasa de oportunidad por ende el proyecto sigue siendo rentable, sin embargo la mejor opción a ejecutarse será el proyecto con financiamiento.

⁶⁸ VAN Horne, J, Administración Financiera, Prentice Hall, 11 edición, México, 2003

4.15.4 Cálculo de la relación beneficio costo⁶⁹

Para el cálculo de la relación costo- beneficio se toma los ingresos y egresos del proyecto, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto. Otros conceptos describen que es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar en beneficio de sus inversionistas.

Para El análisis de la relación B/C, se considera valores mayores, menores o iguales a 1, lo que implica que:

- $B/C > 1$: los ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es viable.
- $B/C = 1$: los ingresos son iguales que los egresos, entonces el proyecto es indiferente.
- $B/C < 1$: los ingresos son menores que los egresos, entonces el proyecto no es viable.

En el siguiente cuadro se realiza el cálculo de la relación beneficio- costo para el presente proyecto.

⁶⁹ VAN Horne, J, Administración Financiera, Prentice Hall, 11 edición, México, 2003

Cuadro N° 62

Cálculo de la relación beneficio costo

AÑO	Ingresos anuales	Ingresos descontados	Costos anuales	Costos descontados
0		0	157.938	157.938
1	748.840.74	619.696	546.595.38	452.330
2	778.794.37	533.337	568.036.12	389.004
3	809.946.15	459.012	590.334.48	334.554
4	842.343.99	395.045	613.524.78	287.733
5	876.037.75	339.992	637.642.70	247.471
6	911.079.26	292.612	661.725.33	212.527
7	947.522.43	251.834	687.811.26	182.808
8	985.423.33	216.739	714.940.63	157.248
9	1'024.840.26	186.535	743.155.18	135.264
10	1'065.833.87	160.540	772.498.30	116.356
TOTAL		3'455.341		2'673.232

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

$$\text{Relación beneficio / costo} = 3'455.341 / 2'673.232 = 1,29$$

Finalmente al analizar el Costo/Beneficio como otro indicador más, es posible observar que el valor encontrado es 1,29 es decir que los beneficios están un 29% sobre los costos considerando los respectivos valores descontados a la tasa prevista de 20,84%.

4.15.5 Cálculo del periodo de recuperación del capital

Es un método que permite calcular el plazo de tiempo que se requiere para recuperar la inversión inicial, también se considera como un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como el riesgo relativo permitiendo anticipar los eventos a corto plazo.

Cuadro N° 63

Cálculo del periodo de recuperación del capital

Año	Flujo	Flujo acumulado
0	-157.938	-157.938
1	59.819	-98.119
2	59.483	-38.636
3	61.810	23.174
4	60.397	83.571
5	66.515	150.086
6	73.197	223.282
7	97.150	320.433
8	104.773	425.205
9	108.789	533.995
10	298.109	832.103

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Autora

Como se observa en el cuadro el capital se recupera entre el año 2 y 3, por tanto en base al cálculo de la interpolación realizada, el tiempo de recuperación del capital es de:

$$\text{Interpolación} : 1 + \left(\frac{-98.119}{38.636 - 98.119} \right)$$

$$\text{Interpolación} = 2,65 \text{ años}$$

$$\text{Tiempo} = 2 \text{ años} \quad (0,65 \times 12) = 8 \text{ meses}$$

Al analizar el tiempo de recuperación del capital es posible determinar que el capital se puede recuperar de acuerdo a la proyección prevista, en un tiempo de 2 años 8 meses, tiempo corto para una inversión elevada, por tanto refleja que la inversión es acertada.

CAPITULO V

5. ANÁLISIS LEGAL

5.1 Marco Legal Interno al Proyecto

La empresa en estudio, de acuerdo a la actividad que desarrollará, se determina que es una empresa comercial, definiendo como su principal actividad la compra-venta de productos terminados en la cual interviene dos intermediarios que son el productor y el consumidor, en este caso el producto a comercializarse será la soya en Snack.

El capital con que la empresa empezará sus operaciones será totalmente privado, por ello el proyecto en estudio será denominado como empresa privada.

La Empresa en constitución debe cumplir con varios permisos de funcionamiento que se detallan a continuación:

- **Ordenanzas Municipales.**

El impuesto de patentes municipales se grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial y opere en el Distrito Metropolitano de Quito; cuyo requisito es indispensable antes de constituir una empresa.

Para que una persona jurídica pueda obtener la patente municipal, necesita los siguientes requisitos:

- Escritura de constitución de la compañía original y copia.
- Original y copia de la resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Copias de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada.
- Dirección donde funciona la empresa.

- **Permiso de funcionamiento**

Este permiso se otorga por parte de la Dirección Provincial de Salud para el funcionamiento de establecimientos o actividades comerciales. Para ello se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- RUC
- Patente
- Formulario para la obtención del documento de permiso de funcionamiento.
- Registro como patrono; trabajar bajo los estatutos del código de trabajo y el IESS.

5.2 Marco Legal Externo al Proyecto

Para toda empresa constituida y domiciliada en el Ecuador la base legal constituye, la Ley de Compañías que por medio de sus estatutos, norma y regula a toda compañía cualquiera que fuese su constitución; siempre y cuando la actividad que realice sea lícita.

Dentro de la base legal se definirán los pasos a seguir para determinar que la empresa está legalmente constituida.

Nombre o Razón Social

La razón social o nombre de una compañía es aquella con la que se le identificará y distinguirá de otras ya existente, al ser su nombre único y no posible de ser adoptado por ninguna otra compañía.

Para la empresa en estudio su nombre comercial y razón social serán:

Nombre comercial: "SOYAEXPORT" Razón social: Martínez Guerrero S.A



El proyecto está destinado a la comercialización de soya en snack, enfocado a satisfacer el mercado europeo específicamente España.

El logotipo de "SOYAEXPORT S.A" simboliza y representa la actividad a la que se dedicará la empresa que es la exportación de soya.

5.3 Trámites de Legalización ^{70 71}

Para la constitución de la empresa se necesitará los servicios de un abogado, el cual se encargará de realizar los trámites necesarios, las gestiones judiciales y extrajudiciales a fin de obtener la escritura de constitución de la compañía y para que inscriba en el Registro Mercantil.

⁷⁰ SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍA, "Instructivo Societario",
http://www.supercias.gov.ec/Paginas_htm/Societario/Marco%20Legal.htm

⁷¹ COOPERACIÓN INTEGRAL PRODUCTIVA CHIMBORAZO, "Manual para la elaboración de Plan Jurídico Mercantil"
http://www.esPOCH.edu.ec/Descargas/vicinvestigacionpub/7642a7_Manual_Plan_Juridico_211005.pdf

El proceso a seguirse para la constitución de la compañía se detalla a continuación:

- 1) Aprobación de la denominación o razón social de la compañía, para lo cual el abogado presenta algunas alternativas a la Superintendencia de Compañías para la aprobación de una de ellas, una vez que este organismo compruebe que no existe otra denominación semejante.
- 2) Elaborar la minuta (Anexo N° 16) que contenga los estatutos, que han de regir el destino de la compañía, siendo necesario el asesoramiento y firma del abogado.
- 3) Aprobación de los estatutos por parte de la Superintendencia de Compañías.
- 4) Apertura de la cuenta de integración de capital en un banco de la localidad donde se ubicará la empresa.
- 5) Los estatutos aprobados por la Superintendencia de Compañías se llevarán a escritura pública ante un notario de la localidad donde la compañía realizará sus actos de comercio, con la firma de los socios fundadores.
- 6) Inscripción de la escritura de constitución de la compañía en el Registro Mercantil.
- 7) Un ejemplar de la escritura pública de constitución de la compañía, ingresa a la Superintendencia de Compañías para la obtención de la resolución de aprobación de la constitución.
- 8) Se publica un estrato de la escritura conferida por la Superintendencia de Compañías, por una sola vez, en los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía.
- 9) Obtención del Permiso Funcionamiento de los Bomberos. Para esto es necesario solicitar previamente una inspección en la que se debe cumplir con la adquisición de los extinguidores de incendios según las dimensiones y distribución física de la empresa.

- 10) Obtención de la patente municipal en cualquier oficina municipal de la ciudad, a fin de poder realizar los actos de comercio.
- 11) Obtención del Registro Único de Contribuyente (RUC) en el Servicio de Rentas Internas del Ministerio de Economía y Finanzas.
- 12) Afiliación a la Cámara de Producción que corresponda al giro de negocio, así por ejemplo: Cámara de Comercio, Cámara de Agricultura, Cámara de Industriales, etc. En el caso del proyecto en estudio será conveniente afiliarse a la Cámara de Comercio.
- 13) Elección del Gerente y Presidente de la compañía, mediante convocatoria a Asamblea General de Socios.
- 14) Inscripción de los nombramientos antes mencionados en el Registro Mercantil.
- 15) Adjuntar a la tercera copia certificada de constitución inscrita en el Registro Mercantil, los nombramientos debidamente inscritos e ingresar a la Superintendencia de Compañías para el registro en el Departamento de Sociedades.
- 16) Obtención del oficio que otorga la Superintendencia, dirigida al banco donde se ha abierto la cuenta de integración de capital, para que se puedan movilizar los fondos; es decir, apertura de una cuenta corriente a nombre de la Compañía.

Contenido de la escritura de constitución

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

- Los nombres, apellidos y estado civil de los socios, si fueren personas naturales, o la denominación objetiva o razón social, si fueren personas jurídicas y, en ambos casos, la nacionalidad y el domicilio.

- La denominación objetiva o la razón social de la compañía.
- El objeto social, debidamente concretado.
- La duración de la compañía.
- El domicilio de la compañía.
- El importe del capital social con la expresión del número de las participaciones en que estuviere dividido y el valor nominal de las mismas.
- La indicación de las participaciones que cada socio suscriba y pague en numerario o en especie, el valor atribuido a éstas y la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo.
- La forma en que se organizará la administración y fiscalización de la compañía, y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal.
- La forma de deliberar y tomar resoluciones en la junta general y el modo de convocarla y constituir la.
- Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en la ley.

Registro único de contribuyentes

El Registro Único de Contribuyentes (RUC), es el punto de partida para el proceso de la administración tributaria. El RUC constituye el número de identificación de todas las personas naturales y sociedades que sean sujetos de obligaciones tributarias.

A través del certificado del RUC el contribuyente está en capacidad de conocer cuáles son sus obligaciones tributarias de forma que le facilite el cumplimiento de las

mismas. "Las personas naturales o sociedades que sean sujetos de obligaciones tributarias, tienen dos obligaciones iniciales con el Servicio de Rentas Internas:

- Obtener el Registro Único de Contribuyentes, documento único que le califica para poder efectuar transacciones comerciales en forma legal. Los contribuyentes deben inscribirse en el RUC dentro de los treinta días hábiles siguientes a su inicio de actividades.
- Actualizar el RUC por cualquier cambio producido en los datos originales contenidos en éste. El contribuyente deberá realizar estas actualizaciones dentro de los treinta días hábiles siguientes de ocurrido el hecho que produjo el cambio.

Requisitos para el Registro Único de Contribuyente (RUC)

Para la obtención de facturas y el pago de impuestos al Servicio de Rentas Internas (SRI), se requiere:

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

Identificación del representante legal:

Ecuatorianos: copia de la cédula de identidad y copia del certificado de votación del último proceso electoral.

Identificación del gerente general:

Ecuatorianos: copia de la cédula de identidad y copia del certificado de votación del último proceso electoral.

Verificación de la dirección de los establecimientos donde realiza la actividad económica: se solicita el original y copia de cualquiera de los siguientes documentos:

- Planilla de servicio eléctrico, o
- Planilla de consumo telefónico, o
- Planilla de consumo de agua, o
- Contrato de arrendamiento con el sello del juzgado de inquilinato.
- Pago del impuesto predial

Requisitos para la afiliación a la Cámara de Comercio⁷²

Personas Jurídicas

- Solicitud de afiliación.
- Fotocopia de la escritura de constitución de la empresa.
- Fotocopia de la resolución de la Superintendencia de Compañías. En caso de bancos o instituciones financieras, la resolución de la Superintendencia de Bancos y, en caso de sociedades civiles o colectivas, la sentencia del juez.
- Fotocopia de la cédula o pasaporte del representante legal.

Apoderados

- Solicitud de afiliación.

⁷² CAMARA DE COMERCIO DE QUITO, Requisitos de afiliación,
http://www.lacamaradequito.com/index.php?option=com_content&task=view&id=4&Itemid=20

- Fotocopia de la escritura de poder conferido.
- Fotocopia de la cédula o pasaporte.
- En todos los casos, adicionalmente a la presentación de estos documentos, el solicitante deberá realizar el pago de la cuota de inscripción a la Cámara de Comercio.
- Para las personas jurídicas, el valor a cancelar depende del capital suscrito en las escrituras de constitución de la empresa. Este pago inicial por afiliación debe realizarse en efectivo o con cheque certificado a nombre de la Cámara de Comercio de Quito.

Proceso

Luego de ser revisada en Afiliaciones, la documentación es ingresada al sistema. Cuando el solicitante realiza el pago, queda inscrito como socio activo.

Las personas jurídicas reciben un certificado de afiliación que les permite inscribirse en el Registro Mercantil.

Esta afiliación se realiza con el propósito de disponer de varios servicios que ofrece la Cámara de Comercio de Quito como son: salud, asesorías, capacitación, créditos, negocios, seguridad, vivienda, entre otros, a través de estos servicios se podrá obtener nuevas oportunidades de comercio ya que pondremos a consideración de otras personas y empresa nuestra actividad comercial.

5.3.1 Cronograma de Trámites de legalización

En el siguiente cuadro se representa el desarrollo de cada una de las actividades y el tiempo que se requiere para constituir la empresa. Los trámites serán realizados en días laborales.

Cuadro N° 64

Cronograma de Ejecución de trámites

DESCRIPCION	TIEMPO EN DIAS													
	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D7	D8	D9	D10	D11	D12	D13	D14
Aprobación del nombre o razón social	■													
Elaboración de minuta		■												
Aprobación de estatutos			■	■										
Apertura de la cuenta de integración					■									
Elaboración de Escritura pública ante un notario					■									
Inscripción en el registro mercantil						■								
Resolución de aprobación de la constitución							■							
Publicación de un extracto de la escritura							■	■						
Obtención del permiso de bomberos									■					
Obtención de la patente municipal									■					
Obtención del RUC										■				
Afiliación a la Cámara de Comercio										■				
Elección del Gerente y Presidente de la compañía											■			
Inscripción de los nombramientos en el Registro Mercantil												■		
Registro en el Departamento de Sociedades													■	
Obtención del oficio que otorga la Superintendencia														■

Elaborado por: Autora

CAPITULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

- La cultura alimenticia en los países europeos tiende a ser más sana.
- La demanda y consumo de la soya ha ido incrementando en los últimos años.
- España se ha considerado como uno de los principales países consumidores de frutos secos.
- En los últimos tiempos la tendencia alimenticia se basa en el consumo de alimentos vitamínicos y bajos en grasas que brinden al organismo humano defensas en su sistema inmunológico, y España es uno de los países en los que su población se preocupa por la nutrición alimenticia.
- La soya es considerado como un fruto que posee un alto valor nutritivo. Así como también un alimento beneficioso para combatir varias enfermedades.
- La soya en snack se encuentra ubicado dentro de la partida arancelaria 2008999.

- España y Ecuador mantienen buenas relaciones comerciales, lo que garantiza el ingreso del producto a la Península Ibérica siempre y cuando se cumpla con los estándares de calidad exigidos por el mercado europeo.
- El país exportador Ecuador se acoge al Sistema General de Preferencias (SPG) que consiste en ofrecer aranceles más bajos a las importaciones de 178 países y territorios en desarrollo.
- El producto a exportarse está exento de aranceles por los beneficios que otorga la Unión Europea con el Sistema General de Preferencias.
- Para la implementación y ejecución del proyecto no se requiere de tecnología de punta.
- El Ecuador tiene diversos recursos naturales que permite la siembra y cosecha óptima de soya, por lo que se proyecta una producción que tiende a incrementar.
- Los datos estadísticos proporcionados por diversas organizaciones revelan que Ecuador ha incrementado sus exportaciones de la partida 2008999 (en la que se incluye la soya en snack) hacia el mercado Español. Cabe recalcar que los datos obtenidos son parciales ya que no existen datos exactos referentes de la comercialización y exportación de la soya en snack.
- Los productores ecuatorianos se han visto impedidos de exportar su producto por varios motivos como son: la falta de concomimientos del proceso de exportación, por la dificultad de obtener contactos extranjeros, y/o por no cubrir con el volumen mínimo de compra exigido por el importador.
- Los principales mercados en los que se consume y demanda snacks nutritivos son España, Alemania, Inglaterra, y Holanda.

- Las exportaciones ecuatorianas hacia el continente Europeo de la partida arancelaria 2008999 están principalmente dirigidas a los siguientes países: Holanda, Alemania, Reino Unido, España, Francia entre otros.
- Los principales países proveedores de España de los productos correspondientes a la partida 2008999 son Costa Rica, Colombia, Ecuador, Turquía, y Alemania.
- La proyección de las importaciones de la partida 2008999 por parte de España tienden al alza en los próximos 10 años.
- Según los datos históricos obtenidos reflejan que la proyección de la oferta ecuatoriana hacia el mercado español se incrementará cada año.
- Los términos de negociación se realizarán bajo el INCONTERM FOB.
- La planta de acopio estará ubicada en Quito en la zona norte sector Calderón junto al parque de la Iglesia de Sierra Hermosa, a solo 2 Km. de la Entrada de Carapungo.
- El principal proveedor que se encuentra ubicado en la ciudad de Quito.
- Se estima realizar exportaciones mensuales de 8 toneladas hacia la Península Ibérica.
- El monto inicial de inversión para el proyecto es de \$ 263.229,78
- El 40% de la inversión será financiado por medio de una entidad bancaria y el 60% restante por parte de la empresa.
- La inversión del proyecto se recuperará en un período de tiempo de 2 años 8 meses.

- El VAN resultante \$ 158.545,41 positivo lo cual indica que el proyecto es viable financieramente y debe ejecutarse.
- La Tasa Interna de Retorno (TIR) del proyecto es de 41.7 % la cual representa la rentabilidad del proyecto.
- La relación beneficio - costo es de 1,29 es decir que los beneficios están un 29% sobre los costos, por tanto el proyecto es viable.

6.2 Recomendaciones

- Crear una base de datos de potenciales importadores y contactar con ellos para promover el producto que permita incrementar el volumen de exportación.
- Crear un programa de capacitación para todos los empleados y miembros de la empresa, enfocado en las últimas estrategias de atención al cliente.
- Contactar con nuevos productores para incrementar los volúmenes de soya en snack.
- Cooperar con los proveedores y productores del producto por medio de capacitación para realizar programas de producción y mejorar la calidad de la soya en snack.
- Cumplir con las normas de construcción de la planta para optimizar los espacios y la distribución de los departamentos con el objetivo de mejorar los tiempos requeridos en los procesos de acopio y exportación.

- Crear una red de distribución que permita el envío del producto en el menor tiempo y costo posible.
- Buscar nuevas alianzas estratégicas en otros mercados europeos como Alemania, Reino Unido, Holanda entre otros.
- Buscar fuentes de financiamiento y socios capitalistas que permitan a la empresa expandirse y adquirir la última tecnología y la adecuada infraestructura para el desarrollo eficaz de sus operaciones.
- Publicitar constantemente el producto en páginas web, ferias nacionales e internacionales resaltando los beneficios del consumo de soya.
- Solicitar ayuda a las embajadas respectivas para facilitar el ingreso del producto al mercado destino.
- Obtener toda la información necesaria referente a los requerimientos de calidad, sanitarios y de importación exigidos por España.
- Mantener una constante búsqueda de los mejores precios en el mercado de los proveedores para vender un producto de calidad a un precio inferior que el de la competencia
- Solicitar información y apoyo a las organizaciones gubernamentales del país exportador, como a la CORPEI que es una entidad que guía y promueve el comercio exterior en el Ecuador.
- Contactar un agente aduanero que cumpla y siga con eficiencia el proceso de exportación.
- Revisar periódicamente el organigrama de la empresa para detectar los posibles obstáculos que impidan a la empresa desarrollarse con la mayor eficiencia y eficacia posible.

- Mantener comunicación periódica con los clientes internacionales en la pre y post venta del producto, con el fin de suplir sus necesidades comerciales.
- Crear entre los empleados un compromiso de honestidad y responsabilidad con la empresa.
- Incentivar y promover la cooperación entre el personal para obtener un mejor rendimiento laboral individual y colectivo.
- Diseñar periódicamente estrategias orientadas a incrementar las ventas del producto en función del comportamiento del mercado.
- Administrar adecuadamente los recursos de manera que se pueda controlar los gastos y optimizar los ingresos de empresa.
- Realizar un seguimiento y retroalimentación de los procesos de comercialización y exportación, con el fin de implementar los correctivos que fueren necesarios.

BIBLIOGRAFÍA

Textos

- ❖ BACA U, Gabriel. *Evaluación de Proyectos*, 4ª Edición, 2001
- ❖ BIJARRO HERNÁNDEZ, F. *Desarrollo Estratégico para la Investigación Científica: Manual Práctico de la Producción de la Riqueza*. 2007
- ❖ CULTURA DE EDICIONES S.A. *Dirección de Marketing y Ventas*. 2002
- ❖ CZINKOTA, Michael ; RONKAINEN, Ilkka. *Marketing Internacional* 6ª Ed. 2002
- ❖ ESTRADA HEREDIA, Patricio ; ESTRADA ALBUJA, E. *Lo que se debe conocer para exportar*. 2003
- ❖ HAAR, Jerry. *Cómo exportar a los Estados Unidos: Guía Gerencial para realizar operaciones productivas*. 1994.
- ❖ HERNÁNDEZ Abraham, *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. 3ª Edición, 2000.
- ❖ HERNÁNDEZ SAMPIER, Roberto; FERNÁNDEZ COLLADO, Carlos; BAPTISTA LUCIO, Pilar. *Metodología de la Investigación*. 1991
- ❖ HILL, Charles. *Negocios Internacionales: Competencia en un Mercado Global* 3ª Ed. 2001
- ❖ LERMA KIRCHNER A,; *Comercio Internacional: Metodología para la Formulación de Estudios de Competitividad Empresarial*. 2000
- ❖ *Ley Orgánica de Aduanas 2003 (LOA)*.

- ❖ LUZURIAGA, Jorge. *Diseño para la Elaboración del Plan de Tesis*. 2002
- ❖ MARIOTTI, John. *Lo Fundamental y lo más Efectivo Acerca del Marketing*.
- ❖ MENDICOA, Gloria. *Sobre Tesis y Tesistas: Lecciones de enseñanza – aprendizaje*. 2003
- ❖ MIRANDA M, Juan J. *Gestión de Proyectos*. 5ª Edición 2006
- ❖ MIRANDA M, Juan J. *Gestión de Proyectos*. 4ª Edición 2001
- ❖ STONER, James; FREEMAN, Edward; GILBERT, Daniel. *Administración*, 6ª. Ed. 1996
- ❖ SAPAG CHAIN, Nassir; SAPAG CHAIN, Reinaldo. *Preparación Y Evaluación de Proyectos*. 4ª Edición 2000

Tesis

- ❖ ARMAS CHARRO, Danny. “Estudio de Factibilidad para la Creación de una empresa de Acopio y Exportación de Escargot al Mercado Francés”. Director: Ing. Carlos Izquierdo. Universidad Politécnica Salesiana, 2008

Documentos y bases de datos Electrónicos

- ❖ Banco Central del Ecuador. *Información Estadística Mensual No.1875 Mayo 2008*. Disponible en la web:
<http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/IEMensual/Indices/m1875052008.htm>

- ❖ Banco Central del Ecuador. *Cifras Económicas del Ecuador*. Disponible en la web:
<http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorReal/Prvisiones/IndCoyuntura/CifrasEconomicas/cie200805.pdf>

- ❖ Export Helpdesk. Comercio Exterior, Comisión Europea. *Estadísticas comerciales*. Disponible en la web:
<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/comext/ComextServlet?languageId=ES>

- ❖ Ecuaquímica. *El cultivo de soya*. Disponible en la web:
http://www.ecuaquimica.com/index.php?option=com_content&task=view&id=31&Itemid=28&tit=Soya&lang=es

- ❖ International Trade Centre. Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas. Disponible en la web:
<http://beta.trademap.net/index.aspx>

- ❖ Servicio de Información Agropecuaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador. *Impacto del fenómeno de el niño en la cadena agroalimentaria de: Maíz Duro - Soya – Avicultura*. Disponible en la web:
http://www.sica.gov.ec/cadenas/maiz/docs/impac_ninio.htm

- ❖ Corporación Aduanera Ecuatoriana. Procedimiento para Exportar. Disponible en la web: <http://www.aduana.gov.ec/>

- ❖ Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones. Disponible en la web: <http://www.corpei.org/inicio.ks>

- ❖ Ecuador Exporta. Disponible en la web:
<http://www.ecuadorexporta.org/inicio.ks>

- ❖ Cámara de comercio de Quito. Disponible en la web: <http://www.ccq.org.ec/>

- ❖ Instituto Nacional de Estadísticas (España). Disponible en la web:
<http://www.ine.es/>
- ❖ OMC - Organización Mundial del Comercio. Disponible en la web:
<http://www.wto.org/indexsp.htm>
- ❖ Europa. El Portal de la Unión Europea. Disponible en la web:
http://europa.eu/index_es.htm
- ❖ Exportar a España. Disponible en el web: <http://www.exportaespa.com/>
- ❖ Ministerio de Industria, Turismo, y Comercio de España. Disponible en la web: <http://www.mityc.es/es-ES/Paginas/index.aspx>
- ❖ Comisión Europea. Disponible en la web: http://ec.europa.eu/index_es.htm
- ❖ Parlamento Europeo. Documentos Oficiales. Disponible en la web:
http://www.europarl.europa.eu/guide/search/docsearch_es.htm
- ❖ Universidad de Margarita, Venezuela. *La teoría y la construcción del marco teórico*. Disponible en la web:
http://www.unimar.edu.ve/gonzalezalexis/tesis_web/m3marcoteorico.htm
- ❖ Tareas Escolares. Marco Teórico. Disponible en la web:
http://www.tareaescolar.net/materias/espanol/MARCO%20TEORICO.htm?zoom_highlight=numeracion
- ❖ Biblioteca Luis Ángel Arango. Marco teórico. Disponible en la web:
<http://www.lablaa.org/blaavirtual/todaslasartes/monografia/monol1a.htm>
- ❖ Banco Pichincha. Carta de Crédito. Disponible en la web:
<http://www.wp1.pichincha.com/web/index.php>

- ❖ Ángel Fire. Marco Teórico. Disponible en la web:
<http://www.angelfire.com/emo/tomaustin/Met/guiatresmarco.HTM>
- ❖ Schullo. Disponible en la web: <http://schullo.com.ec/inicio.html>
- ❖ Herbalife. Disponible en la web: <http://www.herbalinea.es/>
- ❖ Gesteopolis. Carta de Crédito. Disponible en la web:
<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin1/cartacredito.htm>
- ❖ Información de Quito. Disponible en la web: <http://www.in-quito.com/uio-kito-qito-kyto-qyto/spanish-uio/informacion.htm>
- ❖ Gobierno de la Provincia de Pichincha. Disponible en la web:
<http://www.pichincha.gov.ec/>
- ❖ Ministerio de Trabajo Ecuador. Disponible en la web: www.mintrab.gov.ec
- ❖ Superintendencia de Compañías. Disponible en la web:
<http://www.supercias.gov.ec/>
- ❖ Asociación Soya de Nicaragua. Valores Nutritivos de la Soya. Disponible en la web: http://www.soynica.org.ni/soya_vnutri.php
- ❖ Consumer Eroski. Disponible en la web: <http://www.consumer.es/>
- ❖ The Solae Company. Información básica de la soya. Disponible en la web:
www.solae.com
- ❖ Salud y Medicinas. Soya Elixir de la vida. Disponible en la web:
<http://www.saludymedicinas.com.mx/>
- ❖ Laicos ORG. Soya todo lo relacionado con ella. Disponible en la web:
<http://www.laicos.org/todosobrelasoya.html>

- ❖ Alimentación Sana. Disponible en la web: <http://www.alimentacion-sana.com.ar/>

- ❖ Diario El Hoy. El garbanzo y la soya llegan como Snack. Disponible en la web: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-garbanzo-y-la-soya-llegan-como-snacks-264789-264789.html>

ANEXOS

ANEXO N° 1

Certificado de Origen (EUR1)

CERTIFICADO DE CIRCULACION DE MERCANCIAS			
1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)	EUR. 1 N.º A 2442205 L		
Véanse las notas del reverso antes de rellenar el impreso			
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (mención facultativa)	2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre y (Indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)		
6. Información relativa al transporte (mención facultativa)		4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos	5. País, grupo de países o territorio de destino
7. Observaciones			
8. Número de orden; marcas, numeración, número y naturaleza de los bultos (), designación de las mercancías		9. Masa bruta (kg) u otra medida (libros, m ³ , etc.)	10. Facturas (mención facultativa)
11. VISADO DE LA ADUANA Declaración certificada conforme Documento de exportación () Modelo N.º del Aduana País o territorio de expedición En a (Firma)		12. DECLARACION DEL EXPORTADOR El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado. En a (Firma)	

(1) Para las mercancías sin empaquetar, téngase en cuenta el número de artículos o la mención "a granel"

(2) Rellénese solamente cuando se exija la regulación del país o territorio exportador

ANEXO N° 2

Formulario SGP

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country)			Reference No. 0797500		
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country)			GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A		
3. Means of transport and route (as far as known)			4. For official use		
			See Notes attached		
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Origin criteria (see notes attached)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.			12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in _____ (Country)		
Place and date; signature and stamp of certifying authority			and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the Generalized System of Preferences for goods exported to _____ (Importing country)		
Place and date; signature of authorized signatory			Place and date; signature of authorized signatory		

ANEXO N° 3

Orden 15

A ADUANA / BANCO		REPÚBLICA DEL ECUADOR ORDEN DE EMBARQUE										12381743 A							
01	ORDEN AÑO	02	ADUANA	03	CÓDIGO	04	RÉGIMEN	05	CÓDIGO	06	FECHA / HORA T.A.	09							
05	# VTO. BNC.	06	BANCO	07	CÓDIGO	08	ORDEN DE	09	CÓDIGO	10	FECHA / HORA T.A.	09							
05 # VTO. BNC.		06 BANCO		07 CIUDAD		08 OFICINA		09 FECHA EMISIÓN		10 TIPO DESPACHO		11							
C CONTRIBUYENTE / AGENTE		10 IMPORTADOR / EXPORTADOR		11 TIPO / Nº. DOC. ID.		12 CIUDAD		13 DIRECCIÓN		14 TELÉFONO		15 NIVEL COMERCIAL							
16 DECLARANTE / AGENTE		CÓDIGO		17 SECTOR		18 CIU		19 T. DECLARADO USD (IMP+CIF, EXP+FOB)											
D RÉGIMEN PRECEDENTE / DEPÓSITO																			
20 RÉGIMEN PRECEDENTE AÑO		21 SERIES		22 ADUANA RÉGIMEN		23 FECHA ACEPT.		24 FECHA VENCIM.		25 DEPÓSITO		26 Nº DESPACHO							
E CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCIÓN																			
27 CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO				28 DIRECCIÓN				29 BENEFICIARIO DEL GIRO				30 PAÍS PROCED. / DESTINO							
31 NATURALEZA TRANSACCIÓN		32 FORMA DE PAGO		33 EX. CIE		34 C. ORD.		35 OT. EX.		36 MT. VL.		37 ALMACÉN							
38 TIPO DE TRATAMIENTO		39 CÓDIGO DE SOLICITUD DE AFORO		40 CVD. DE PROD. ACÓG. DESP. URGENTE		41 CÓDIGO DE ENDOSO													
F TRANSPORTE																			
42 VÍA DE TRANSPORTE		CÓDIGO		43 FECHA EMBARQUE		44 FECHA LLEGADA		45 CARGA		CÓD.		46 BANDERA							
48 CDD. MANIFIESTO		AÑO		TIPO MANIF.		# MANIFIESTO		49 AQ. CARGA / TRANSP.		CÓD.		50 ALMAYEL. AEREA/MAT. VEH.							
52 NOM. NAV. / MATRÍC. VEH.		53 ADUANA SALIDA		54 VÍA SALIDA		55 ADUANA DESTINO		56 TIPO DESTINO		57 PAÍS DESTINO		58 T. TRAT.							
G DETERMINACIÓN BASE IMPONIBLE																			
59 CONCEPTO		MONEDA		T. CAMB. USD		TOTAL MONEDA TRANSACCIÓN		TOTAL EN DÓLARES USD		TOTAL EN MONEDA NACIONAL									
60 FOS																			
61 FLETE																			
62 SEGURO																			
63 VENT. ADUANA																			
64 TOTAL SERIES / PARTIDAS		65 PESO NETO (Kilos)		66 PESO BRUTO (Kilos)		67 TOTAL BULTOS		68 TOTAL CONTENEDORES		69 TOTAL U. FÍSICAS		70 TOTAL U. COM.							
H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO																			
CLASE		NÚMERO		TIPO		EMISIÓN			VIGENCIA			MONT. USD.							
						EMISOR			DESDE			HASTA							
						PAÍS			FECHA			S. SR.							
												PARTIDA MANCINA							
												MONEDA							
												MONT. USD.							
I DECLARACIÓN DE LA MERCANCÍA																			
Nº. SÉRIE		TIPO SUPD.		SUBPARTIDA NACIONAL		BREVE DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA		S. T.		BULTOS U. FÍSICAS		U. COM.		PESO (Kgs.)		MARCAS Y NÚMEROS		T. M.	
										CL. CANT.		TP. CANT.		NETO BRUTO					
TPC.		TPMG		TPRE		PAÍS DE ORIGEN		CÓDIGO		FOS USD		FLETE USD		SEGURO USD		CIF USD			
J OBSERVACIONES																			
81 SECUENCIA		82 TIPO OBS.		83 CONTENIDO OBS.															
K FIRMAS Y SELLOS																			
FIRMA CONTRIBUYENTE				FIRMA DECLARANTE				OBSERVACIONES				CDD. Y FIRMA AFOGADOR							

ANEXO N° 4

Orden 40

CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA		REPÚBLICA DEL ECUADOR DECLARACION ADUANERA UNICA										12576482 A							
A ADUANA / BANCO											B REFRENDO								
01	N° ORDEN	AÑO	02	ADUANA	CÓDIGO	03	RÉGIMEN	CÓDIGO	04	FECHA / HORA T.X.	05								
					EXPORTACION A		40												
05	N° VTO. BND.	06	BANCO	CIUDAD	OFICINA	07	FECHA EMISIÓN	08	TIPO DESPACHO										
				QUITO															
C CONTRIBUYENTE / AGENTE																			
10					11			12											
IMPORTADOR / EXPORTADOR					TIPO y N° DOC. ID.			CIUDAD											
13					14			15											
DIRECCIÓN					TELÉFONO			NIVEL COMERCIAL											
16					17			18			19								
DECLARANTE / AGENTE					CÓDIGO			SECTOR			CIU								
											T. DECLARADO USD (IMP+CIF, EXP+FOB)								
D RÉGIMEN PRECEDENTE / DEPÓSITO																			
20		21		22		23		24		25		26							
RÉGIMEN PRECEDENTE AÑO		SERIES		ADUANA RÉGIMEN		FECHA ACEPT.		FECHA VENCIM.		DEPÓSITO		CÓDIGO N° DESPACHO							
E CONSIGNANTE o CONSIGNATARIO / TRANSACCIÓN																			
27				28				29				30							
CONSIGNANTE / CONSIGNATARIO				DIRECCIÓN				BENEFICIARIO DEL GIRO				PAÍS PROCED. / DESTINO							
31		32		33		34		35		36		37							
NATURALEZA TRANSACCIÓN		FORMA DE PAGO		EX. OIE		C. ORG.		OT. EX.		MT. VL.		ALMACÉN							
						1													
38				39				40				41							
TIPO DE TRATAMIENTO				CÓDIGO DE SOLICITUD DE AFORO				CÓD. DE PROD. ACOG. DESP. URGENTE				CÓDIGO DE ENDOSO							
												15							
F TRANSPORTE																			
42		43		44		45		46		47									
VÍA DE TRANSPORTE		CÓDIGO		FECHA EMBARQUE		FECHA LLEGADA		CARGA		BANDERA		LÍNEA TRANSPORTE							
								GENERAL											
48		49		50		51		52		53		54							
CÓD. MANIFIESTO		AÑO		TIPO MANIF.		AG. CARGA / TRANSP.		CÓD.		N. NAVE/AEREA/MAT VEH.		N. CONVOG. AEREA/C. PORTE							
52		53		54		55		56		57		58							
NOM. NAVE/MATRIC. VEH.		ADUANA SALIDA		VÍA SALIDA		ADUANA DESTINO		TIPO DESTINO		PAÍS DESTINO		T. TRAT.							
G DETERMINACIÓN BASE IMPONIBLE																			
CONCEPTO		MONEDA		T. CAMB. USD		TOTAL MONEDA TRANSACCIÓN		TOTAL EN DÓLARES USD		TOTAL EN MONEDA NACIONAL									
59		60		61		62		63		64									
FOB																			
60		61		62		63		64		65									
FLETE																			
61		62		63		64		65		66									
SEGURO																			
62		63		64		65		66		67									
VALOR ADUANA																			
63		64		65		66		67		68		69							
TOTAL SERIES / PARTIDAS		PESO NETO (Kilg.)		PESO BRUTO (Kilg.)		TOTAL BULTOS		TOTAL CONTENEDORES		TOTAL U. FÍSICAS		TOTAL U. COM.							
H DOCUMENTOS DE ACOMPAÑAMIENTO																			
CLASE		NÚMERO		TIPO		EMISIÓN			VIGENCIA		N. SR.		PARTIDA N. NAVE		MONEDA		MONTO USD.		
						EMISOR			DESDE		HASTA								
						PAÍS													
						FECHA													
70		71		72		73		74		75		76		77		78		79	
I DECLARACIÓN DE LA MERCANCÍA																			
N°.		TIPO		SUBPARTIDA		BREVE DESCRIPCIÓN		S		BULTOS		U. FÍSICAS		U. COM.		PESO (Kg.)		MARCAS Y	
SERIE		SUFIXO		NACIONAL		DE LA MERCANCÍA		T		CL. CANT.		TP. CANT.		TP. CANT.		NETO BRUTO		NÚMEROS	
1																			
TPCI		TPNG		TPNE		PAÍS DE ORIGEN		CÓDIGO		FOB USD		FLETE USD		SEGURO USD		CIF USD			
						ECUADOR		EC											
J OBSERVACIONES																			
81		82		83															
SECUENCIA		TIPO OBS.		CONTENIDO OBS.															
K FIRMAS Y SELLOS																			
FIRMA CONTRIBUYENTE				FIRMA DECLARANTE				OBSERVACIONES				CÓD. Y FIRMA AFORADOR							

ANEXO N° 5

FACTURA COMERCIAL

EMPRESA EXPORTADORA: Direccion:..... Telefono / Fax:..... E-mail:.....							
Señores: EMPRESA IMPORTADORA: Direccion:..... Atencion:..... INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°.....				Nombre de Contacto:..... Nuestra referencia:..... N° Cliente:.....			
La mercancia ha sido enviada en:							
Dimensiones Embalaje: Grossweight (Peso Bruto): Netweight (Peso Neto): Marks (marcas): Vía: Made in:				Fecha:.....			
ITEM	CANTIDAD	UNID.	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
INCOTERM:				TOTAL FACTURADO			

ANEXO N° 6

Póliza de Seguro



 <p>SEGUROS ORIENTE S.A. seguro a tu lado</p>	Factura No. : 001-002-172042	
	RUC : 1790340481001	
	Autorización N° 1106596035	

El presente formulario fue aprobado con Resolución No. 888-188-2004-595

CONTRIBUYENTE ESPECIAL - Resolución 281

SEGURO DE	POLIZA	ANEXO	N°. Renovación	DOC.AFECTADO
GARANTIA ADUANERA	8784	0	0	

Afianzado :	
R.U.C. ó C.I. :	1791868770001
Dirección Cobro:	PANAMERICANA NORTE KM 12.5 ENTRE PASAJE ALFONSO MO
Teléfono :	2428211
Beneficiario :	25 - CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA
R.U.C. ó C.I. :	1760013480001
Dirección :	-OTRAS-
Documento :	POLIZA ORIGINAL
Tipo Operación:	DIRECTA
Sucursal :	QUITO
Agente :	TECNISEGUROS S.A. UNIDAD "Z"
Moneda :	Dolares EE.UU

Por la presente póliza de seguro SEGUROS ORIENTE S.A., se obliga a favor del "Beneficiario" al pago del valor de los daños que hasta la suma máxima descrita como "suma asegurada" le ocasione el "Afianzado", con motivo del incumplimiento de las disposiciones legales aduaneras que rodean al "objeto de Seguro".

SUMA ASEGURADA	VIGENCIA	DESDE	HASTA
US\$ 10,000.00	90 días	12h00 20/05/2009	12h00 18/08/2009

RIESGO ASEGURADO
PARA GARANTIZAR LA IMPORTACION TEMPORAL DE EQUIPOS DESDE COLOMBIA,

Prima Nota	3.5 % Contrib. SIB	0.5 % Contrib. Seg. Camp	Der. Emisión
US\$ 118.36	US\$ 4.14	US\$ 0.59	US\$ 0.50
Otros Cargos Con Iva	Base Imponible	IVA 12.00%	Otros Cargos Sin Iva
US\$ 0.00	US\$ 123.99	US\$ 14.83	US\$ 0.00
Cargos Por Financiamiento	US\$ 0.00	TOTAL	
FORMA DE PAGO	DIRECTO CONTADO	US\$ 138.42	

En testimonio de lo acordado, se firma el presente contrato en QUITO, 21 de MAYO de 2009

EL BENEFICIARIO

EL AFIANZADO


"LA COMPANIA"
SEGUROS ORIENTE S.A.
 firma autorizada

El contratante y/o Asegurado podrá solicitar a la Superintendencia de Bancos y Seguros la verificación de este texto

Afianzado

QUITO MATRIZ: Rep. de El Salvador 734(N25-40)
y Portugal Edif. Athos(PH)
PEX: (993-2) 2468-400 Fax: (993-2) 2468401

CENTRO SERVICIOS: Gespar de
Villareal E5-70 (1815) y Japón
TELEFAX: (593-2) 2440-828/ 2436-396

GUAYAQUIL: Cda. Kennedy Norte, Av. Miguel H. Añazar
y Victor Hugo Sicouret Edif. Torres del Norte B, Of. 102
PEX: (993-4) 2687490 FAX: (993-4) 2687702

ANEXO N° 7

Guía Aérea

172 UIC -3401 1401		172-3401 1401	
Shipper's Name and Address		Shipper's Account Number	
		Not Negotiable Air Waybill Issued by CARGOLUX AIRLINES INTERNATIONAL S.A. LUXEMBOURG AIRPORT L-2990 LUXEMBOURG TEL: (352) 4211-1 FAX: (352) 4211-3601 TTY: LUXFFCV 	
Consignee's Name and Address		Consignee's Account Number	
		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity	
Issuing Carrier's Agent Name and City		Accounting Information	
Agent's IATA Code		Account No.	
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing		Reference Number	
		Optional Shipping Information	
To	By First Carrier	Routing and Destination	To By To By
			Currency
			CHS Code
			WT/MAL
			PPD COLL
			Other PPD COLL
			Declared Value for Carriage
			Declared Value for Customs
Airport of Destination		Requested Flight Date	
		Amount of Insurance	
		INSURANCE - If Carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked 'Amount of Insurance'	
Handling Information			
SCI			
(For U.S.A. use only) These commodities, technology or software were exported from the United States in accordance with the Export Administration Regulations. Diversion contrary to USA law prohibited.			
No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg	Rate Class
	lb		Commodity Item No.
Chargeable Weight	Rate	Charge	Total
			Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volumes)
<div style="border: 2px solid black; padding: 5px; transform: rotate(-2deg); width: fit-content; margin: auto;"> <p>EN MI CALIDAD DE AGENTE DE ADUANA Y FEDATARIO ABOGADO, CERTIFICO BAJO MI RESPONSABILIDAD LEGAL QUE EL PRESENTE DOCUMENTO ENTREGADO POR EL IMPORTADOR, FORMA PARTE INTEGRAL DEL PROCESO DE IMPORTACION AMPARADO BAJO EL DAI No.</p> <p>Comite Nacional de Aduanas</p> <p>Código No. 1351</p> <p style="text-align: right;">FIRMA</p> </div>			
Prepaid		Weight Charge	
		Collect	
Valuation Charge		Other Charges	
Tax			
Total Other Charges Due Agent		Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.	
Total Other Charges Due Carrier			
Total Prepaid		Signature of Shipper or his Agent	
Total Collect			
Currency Conversion Rates		CC Charges in Dest. Currency	
Executed on (date)		at (place)	
Signature of Issuing Carrier or its Agent			
For Carrier's Use only at Destination		Charges at Destination	
		Total Collect Charges	
		172-3401 1401	

ANEXO N° 8

Carta de Crédito



CONTRATO DE CARTA DE CREDITO

Una vez que el Banco Pichincha C.A. ha aprobado la solicitud adjunta en los términos y condiciones expresados, deciden celebrar el presente contrato por una parte el/los señor(es) DARIO ESTEBAN FIALLO REYEZ y LOPEZ SUAREZ MARIA ELIZABETH **por sus propios y personales derechos y por los de la sociedad conyugal que tienen formada entre sí**, a quien (es) de aquí en adelante podrá denominarse “el (los) Cliente(s)”, indistintamente; y, por otra Banco Pichincha C.A., al que se le llamará también “el Banco”, de acuerdo a las siguientes estipulaciones:

PRIMERA.- El Banco acepta aperturar la carta de crédito solicitada mediante solicitud adjunta, por cuenta y orden y bajo responsabilidad y riesgo del(los) Cliente(s). Por su parte, el(los) Cliente(s) se obliga(n) a pagar, en la moneda en que el crédito sea abierto, cualquier cantidad que hubiere sido utilizada bajo tal carta de crédito ya sea mediante pagos, anticipos, aceptaciones de letras, etc. y también, en el supuesto de que el Banco le(s) conceda plazo para la cancelación del crédito utilizado, se obliga(n) a aceptar/suscribir y/o pagar las letras de cambio/pagarés a la orden u otros documentos que se libren al efecto. Igualmente se obliga(n) a pagar cualquier diferencia en cambios o cualquier otro gasto o desembolso en que se incurra por razón o como consecuencia del crédito. En caso de que, por cualquier circunstancia, el pago se hiciere en moneda distinta de aquella en que el crédito fue abierto, tal valor será convertido a la moneda del crédito al tipo de cambio que rija en el mercado libre al momento de hacer tal conversión, para cuyo efecto renuncia(n) a cualquier derecho en contrario. Si el pago no se efectuare dentro de los dos días contados desde la notificación privada telefónica o por otro medio que hará el Banco Pichincha C.A. al(los) Cliente(s), el Banco podrá ejercitar todos los derechos y acciones que se deriven del presente contrato de carta de crédito, y la obligación del(los) Cliente(s) se considerará clara, determinada, líquida, pura y de plazo vencido, por lo que constituirá una obligación ejecutiva, sin lugar a excepción alguna. La sola afirmación del Banco, de que la carta de crédito ha sido utilizada en

cualquier forma, efectuada en el escrito de demanda, será prueba suficiente contra el(los) Cliente(s).

SEGUNDA.- El(los) Cliente (s) se obliga(n) a pagar los honorarios, comisiones e intereses de acuerdo con las disposiciones legales, regulaciones y más normas aplicables a la fecha en que tales honorarios, comisiones e intereses se causen, más los gastos de cables, timbres, seguros, etc., que serán todos por su cuenta y que podrán debitarse, así como los valores de capital, de cualesquier fondos que el(los) Cliente(s) mantengan a su favor en el Banco Pichincha C.A. Los honorarios, comisiones, intereses y gastos se refieren a los que correspondan al Banco Pichincha C.A. como a los Bancos corresponsales que hubieran intervenido en la negociación y ejecución del crédito.

TERCERA.- Expresamente el(los) Cliente(s) se compromete(n) a presentar al Banco el Documento Único de Importación (cualquiera sea su denominación según las normas legales vigentes y las que se expidan en el futuro) debidamente concedido y/o cualesquiera otros documentos que sean necesarios para realizar la importación, y a cumplir con todas las disposiciones legales y reglamentarias, tanto nacionales como extranjeras, en relación con el embarque de la mercadería o con la financiación correspondiente y a obtener y presentar los documentos que en cualquier tiempo lo requiera el Banco Pichincha C.A., directamente o a pedido del Banco o Bancos corresponsales.

CUARTA.- Se obliga(n) el(los) Cliente(s) a mantener la mercadería asegurada contra todo riesgo a satisfacción y a favor del Banco Pichincha C.A.

QUINTA.- No obstante cualquier enmienda de la carta de crédito efectuada con el consentimiento expreso y escrito de las partes involucradas y a petición expresa del(los) Cliente(s), este instrumento continuará siendo obligatorio para los otorgantes en todas su partes y de acuerdo con la modificación o alteración de la carta de crédito, inclusive con respecto a cualquier acción tomada por el Banco Pichincha C.A. y/o sus corresponsales.

SEXTA.- En virtud de la sola recepción por el Banco Pichincha C.A. de los documentos representativos de la mercadería, expedidos a su orden o a su favor, el Banco adquirirá el dominio de la mercadería y retendrá este derecho hasta que el(los) Cliente(s) haya(n) pagado totalmente la o las cantidades que adeude(n) al Banco Pichincha C.A. por cualquier concepto, y sin perjuicio de las obligaciones que el(los)

Cliente(s) asume(n) en virtud de este convenio. Sin embargo, todo riesgo, pérdida o deterioro que sufra la mercadería y que no estuviere(n) cubierto(s) por el seguro será(n) de cargo del(los) Cliente(s). En todo caso el Banco Pichincha C.A. queda facultado si lo creyere conveniente, para asegurar y declarar la mercadería en la aduana, en cuyo caso los gastos respectivos serán de cargo del(los) Cliente (s), sin que el Banco asuma ninguna responsabilidad si no lo hiciere.

SEPTIMA.- El(los) Cliente(s) conviene(n) en que mientras el valor de la carta de crédito materia de este contrato, y los honorarios, comisiones, intereses, impuestos y gastos que se causen, no sea(n) reembolsado(s) al Banco Pichincha C.A. en su totalidad, este retendrá en su poder la mercadería importada, reservándose el derecho de disponer de ella total o parcialmente, sin limitación ni restricción de ninguna clase y sin lugar a reclamo de parte del(los) Cliente(s).

Para el caso de que el producto obtenido de la venta o de otro tipo de enajenación de la mercadería no cubriere el importe total de la carta de crédito, sus intereses, impuestos y gastos, el(los) Clientes(s) asume(n) la responsabilidad consiguiente, quedando por lo tanto obligado(s) a cubrir la diferencia existente en forma inmediata, hasta su total cancelación.

El(los) Cliente(s) y el(los) garante(s) –en caso de haber garantes que suscribe(n)-faculta(n) expresamente al Banco Pichincha C.A. para que cuando las obligaciones de este contrato sean exigibles, pueda debitar su valor o saldo insoluto de su(s) cuenta(s) corriente(s), de ahorros y de cualquier valor que exista a su(s) nombre(s) en el Banco Pichincha C.A., en cualquier tiempo y sin que el Banco dé ningún aviso y sin necesidad de nueva autorización. El Banco podrá actuar en cualquiera o en todas las formas previstas en esta cláusula, en uno o varios tiempos, a discreción y sin observar el orden en que han sido enunciadas.

OCTAVA.- El Banco Pichincha C.A. entregará al (los) Cliente(s) la documentación correspondiente a la mercadería importada al amparo de la carta de crédito, contra constancia fehaciente de que el(los) Cliente(s) ha(n) satisfecho todas las obligaciones a su cargo derivadas de este instrumento, incluyendo en su caso los anticipos otorgados al beneficiario y no devueltos por éste, más los intereses por el plazo de vigencia de tales anticipos, calculados a la tasa que el Banco pueda cobrar, de acuerdo a las regulaciones pertinentes, de acuerdo con la ley. Si el(los) Cliente(es) incurriere(n) en mora en el pago de una parte o de toda la cantidad adeudada, el Banco Pichincha C.A. cobrará sobre el principal o su saldo vencido 1.1 veces la tasa de interés efectiva máxima para el segmento del crédito que corresponda; o, si fuera legalmente posible y le fuera favorable, cobrará la máxima tasa de mora que permitan las leyes y regulaciones pertinentes vigentes a la fecha del vencimiento y

durante la mora. La liquidación de estos intereses se hará desde la fecha de vencimiento de las obligaciones y hasta su total cancelación y el(los) deudor(es) se obliga(n) a pagar también los gastos judiciales y honorarios de los abogados que defiendan al Banco, así como los impuestos y cualquier otro gasto que el Banco deba pagar por cualquier concepto relativo a las gestiones judiciales y extrajudiciales de cobranza. En caso de mora, las partes contratantes expresamente convienen en aceptar y someterse desde ya, sin necesidad de celebrar un nuevo contrato o suscribir un documento de autorización, a los mecanismos que tiendan a regular situaciones de inflación, inflación aguda, devaluaciones monetarias, de convertibilidad o cambio del sistema monetario y circunstancias similares u otras extraordinarias de la economía nacional.

NOVENA.- Sin embargo, el Banco Pichincha C.A. podrá entregar al(los) Cliente(s) la documentación correspondiente a la mercadería importada, sin el requisito previo mencionado en la cláusula inmediata anterior, siempre que el(los) Cliente(s) sin perjuicio de las contragarantías que hubiera(n) constituido a favor del Banco Pichincha C.A., constituya(n) otras garantías a satisfacción del Banco Pichincha C.A.

DECIMA.- En caso de que el(los) Cliente(s) dejare(n) de cumplir cualesquiera de las obligaciones que se deriven de este documento, o no aceptare(n) los documentos representativos de la mercadería importada, incurrirá(n) en mora frente al Banco Pichincha C.A., sin necesidad de requerimiento y sin más requisito, y el Banco podrá ejercitar todas las acciones que le confiere la Ley y este instrumento, siendo suficiente su sola afirmación respecto de la exigibilidad del crédito para la presentación de la correspondiente demanda, si fuere del caso.

Sin perjuicio de lo anterior el Banco Pichincha C.A. podrá incluso disponer de las mercaderías o negociar los documentos para imputar el valor que perciba a las cantidades que, por cualquier concepto, adeude el(los) Cliente(s) al Banco Pichincha C.A.

UNDECIMA.- Sin perjuicio de las condiciones expresas establecidas por el Banco Pichincha C.A. y de lo estipulado en este instrumento, el crédito y todos los derechos y actos que se deriven o sean consecuencia del mismo quedan sometidos, en lo pertinente, a las Prácticas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios, Publ.No.600 de la Cámara de Comercio Internacional, última revisión existente a la fecha del presente contrato, y a cualquier modificación de las mismas, aceptada por el Banco Pichincha C.A. y/o sus corresponsales.

DUODECIMA.- Ni el Banco Pichincha C.A. ni ninguno de sus corresponsales serán responsables por los siguientes hechos: a) Por el uso que el beneficiario o beneficiarios puedan hacer del crédito o acto u omisión en que incurra o incurran en relación con el mismo; b) Por la existencia, carácter, calidad, cantidad, condición, envase, color, más especificaciones y características, y entrega de la mercadería supuestamente representada por documentos; c) Por cualquier diferencia en el carácter, calidad, cantidad, condición, valor o en cualquier otra especificación de la mercadería distinta a la expresada en los documentos; d) Por la validez, suficiencia o legitimidad de los documentos, o de cualquier endoso o cesión de los mismos, aún en el caso en que tales documentos resulten de hecho en cualesquiera de sus particulares o en todos ellos nulos, insuficientes, fraudulentos o falsificados; e) Por el tiempo, lugar, manera u orden en que el embarque haya sido hecho; f) Por embarques parciales o incompletos u omisión del embarque de cualquier parte o toda la mercadería mencionada en la carta de crédito; g) Por la solvencia o responsabilidad de cualquier asegurador o por cualquier otro riesgo relacionado con el seguro; h) Por el carácter, suficiencia o legitimidad de cualquier seguro; i) Por apartarse de las instrucciones, o por demora, incumplimiento o fraudes cometidos por el embarcador o cualquiera otra persona en relación con la mercadería o embarque; j) Por la solvencia, responsabilidad o conexión de la persona que expida cualquier documento en relación con la mercadería; k) Por demora en la llegada o por no llegar la mercadería o cualesquiera de los documentos relacionados con ella a su lugar de destino; l) Por demora en notificar o por no notificar la llegada o por no realizar cualquier otra notificación; m) Por cualquier infracción del contrato entre el embarcador o embarcadores o vendedores y el o los consignatarios, o comprador o compradores; n) Por el hecho de que cualquier letra de cambio no haga referencia o haga referencia inadecuada al crédito documentario o por no acompañarse documentos a cualquier letra de cambio al momento de la negociación o por no entregar cualquier persona o hacerse cargo del crédito o por no enviar los documentos además de las letras de cambio en la forma requerida por el crédito, y, o) Por errores, omisiones, interrupciones o demoras en la tramitación, transmisión o entrega de cualquier mensaje por correo, swift, télex, fax, radio, o de otra manera sea o no con clave. El Banco Pichincha C. A. no será responsable por ningún acto, error, negligencia o incumplimiento, omisión, insolvencia o suspensión de pagos en que incurrieren sus Bancos corresponsales. Además y en todo caso ni el Banco Pichincha C.A. ni ninguno de sus Bancos corresponsales serán responsables por acciones u omisiones de buena fe en que se hubiere incurrido, de manera que de todos modos, las leyes, costumbres y usos uniformes a que se sujeta el Banco Pichincha C.A. o sus Bancos corresponsales obligarán a el(los) Cliente(s).

DECIMO TERCERA.- En los casos en que fuere obligatoria la concesión previa de un Documento Único de Importación (o como se denomine de acuerdo con la ley)

por parte de los Bancos Corresponsales autorizados ante el Banco Central del Ecuador, el Banco Pichincha C.A. considerará como correcta la partida arancelaria que conste en el correspondiente Documento Único de Importación u otro que se aplique, concedido por el Banco Corresponsal. Por lo mismo, de modo expreso, releva el(los) Cliente(s) al Banco Pichincha C.A. de toda responsabilidad que pueda derivarse de cualquier error en el señalamiento de la partida arancelaria. Toda consecuencia que se derive de tal error no libera a el (los) Cliente(s) de la obligación de atender a los pagos en la forma establecida en el presente contrato y, a pedido del Banco Pichincha C.A., de reforzar, a entera satisfacción del Banco, las garantías previstas en este contrato.

DECIMA CUARTA.- Para el efecto de este instrumento se entenderá que la palabra crédito se refiere indistintamente al crédito documentario abierto, la carta de crédito, y que la palabra mercadería incluye cualquier clase de bienes o derechos del(los) Cliente(s) relacionados con la solicitud y el presente contrato.

DECIMA QUINTA.- En caso de que el(los) Cliente(s) comprendan dos o más personas, naturales y/o jurídicas, estas responderán solidariamente por incumplimiento de todas y cada una de las obligaciones contempladas en este contrato. El fallecimiento, incapacidad, insolvencia o quiebra de una o más de las personas que como clientes suscriben este instrumento, no libera de sus obligaciones a los herederos, sucesores o causahabiente, ni a los demás suscriptores. Las obligaciones no serán divisibles ni aún entre los herederos o sucesores.

Todos los gastos que demande la celebración y cumplimiento del presente contrato serán de cuenta exclusiva del(los) Cliente(s) y del(de los) garante(s)) –de haber garante(s) que suscribe(n) este documento.

DECIMA SEXTA.- Para seguridad y en garantía del cumplimiento de las obligaciones que el(los) Cliente(s) asume en virtud de este instrumento, sin perjuicio de la obligación personal y solidaria del(los) Cliente(s) y del(de los) garante(s) personal(es) –de haberlo(s)- deberá garantizarse con prenda(s) y/o hipoteca(s), si fuera del caso, en los términos y condiciones en que se haya(n) comprometido el(los) Cliente(s) y/o el(los) garante(s) frente al Banco.

DECIMA SEPTIMA.- El(los) Cliente(s) declara(n) que los valores, fondos relacionados o que llegaran a relacionarse con en este documento son lícitos y consecuentemente no provienen de ninguna actividad ilegal o ilícita, ni serán destinados a acciones relacionadas y tipificadas en la Ley de sustancias

estupefacientes y psicotrópicas. No admitirá(n) el(los) Cliente(s) que terceros efectúen depósitos o transferencias a su(s) cuenta(s) provenientes de delitos o ilícitos. Autoriza(n) a las autoridades del Banco Pichincha C.A. a realizar el análisis y verificaciones que considere pertinentes e informar de manera inmediata y documentada al CONSEP o autoridad competente en casos de investigación o cuando se detectare sobre las transacciones financieras, depósitos, captaciones, etcétera, que efectúa(n) movimientos inusuales o sospechosos; renuncia(n) a ejecutar cualquier acción o pretensión tanto en el ámbito civil como penal por estos hechos.

Para el caso de juicio, el(los) Cliente(s) y el(los) garante(s) –de haber garante(s) que suscribe(n)- hace(n) una renuncia general de domicilio y queda(n) sometido(s) a los jueces o tribunales del lugar donde se le(s) encuentre, o a los de la Ciudad donde celebra(n) este contrato, o a los de la Ciudad de Quito, y al trámite ejecutivo o verbal sumario a elección del Banco Pichincha C.A. o del último cesionario del documento.

El(los) Cliente(s) y el(los) garante(s) –de haber garante(s) que suscribe(n)- acepta(n) desde ya la(s) cesión(es) del presente contrato, que eventualmente se efectúe(n) a favor de terceras personas, así como la(s) cesión(es) de la(s) garantía(s) real(es) que exista(n) y llegue(n) a existir, y renuncia(n) a ser notificado(s) con la(s) cesión(es), fundamentado(s) en el Art. 11 del Código Civil, en el evento de que, además de la manifestada aceptación, sea necesaria esta renuncia. En tal virtud, la(s) cesión(es) que se realice(n) surtirá(n) pleno efecto contra el(los) Cliente(s) y el(los) garante(s) solidario(s) y contra terceros, de acuerdo con el Código Civil.- Para constancia de la aceptación de todas las estipulaciones de este contrato, las partes lo firman en tantos ejemplares originales como partes intervienen en el mismo, en la Ciudad de QUITO,

Banco Pichincha C.A.

Nombre:

Nombre:

C.C.

C.C. 1710567841

Dirección:

RECONOCIMIENTO DE FIRMAS.- En el ejercicio de las atribuciones que me confiere la Ley Notarial, comparecen ante mí, _____, Notario _____ del Cantón _____ los señores _____

_____ de estado civil _____

_____ respectivamente, portadores de los siguientes documentos de identificación:

_____, respectivamente, y reconocen que las firmas y rúbricas constantes en el documento que antecede son suyas, respectivamente, y que son las mismas que utilizan tanto en sus actos públicos como privados, en fe de lo cual firman conmigo en unidad de acto, de lo que doy fe. _____

.....

ANEXO N° 9

Cupón de pago de la CORPEI

CUPON CORPEI DE EXPORTACION
CORPORACION DE PROMOCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES CORPEI

N° 3061593

Fecha: / /
DIA MES AÑO

Nombre del Aportante: _____

Cludad: _____

Tipo/Número Identificación: RUC C.C. C.I. PASAPORTE OTROS VAL.

N° FUE / DAU 1705368
N° Preimpreso del Formulario o DAU

Valor FOB: USD \$ 758,00
(Base Imponible)

Valor Cuota: USD \$ 5,00

TOTAL 5,00

Barra Olavalo 23/02/2007 Gaja

ADUANA

DECLARO QUE LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTE FORMULARIO TIENE ORIGEN LÍDITO, ES VERDADERA, Y EXIMO A LA INSTITUCION FINANCIERA RECAUDADORA DE TODA RESPONSABILIDAD, INCLUSIVE RESPECTO A TERCEROS SI ESTA DECLARACION FUERA FALSA O ERRONEA.

Firma de Responsabilidad: _____

FOR-FOP-09/Ver Jun 03

ANEXO N° 10

Cotización de Obra Civil

ALCIBAR MARTINEZ

ARQUITECTO

DIRECCION: 25 de Noviembre casa 12 y
20202444 Entrada a Llano Grande
Email: ovimar7@hotmail.com

TELF: 2828326 -
CEL. 094353275

Quito – Ecuador

Quito, Agosto 5 del 2009

Porforma de Trabajo

Contrato para la construcción de una empresa con fines de comercialización y exportación ubicada en la parroquia de Calderon.

Trabajos a realizarse:

- 1.- Diseño de planos y aprobación en el municipio
- 2.- Construcción de oficinas
- 3.- Instalación de baños
- 4.- Construcción de vestidores.
- 5.- Construcción de cafetería
- 6.- Construcción y señalización del estacionamiento
- 7.- Instalaciones Eléctricas y tuberías.

El proyecto incluye materiales y acabados de buena calidad.

La cotización se detalla a continuación:

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Construcción de oficinas	mts.	97	240	23280
Instalación de Baños	mts.	7,5	180	1350
Construcción de vestidores	mts.	10	160	1600
Construcción de bodega	mts.	145	140	20300
Construcción de cafetería	mts.	40	200	8000
Construcción de estacionamiento	mts.	10	170	1700
Instalaciones eléctricas			3500	3500
Instalación de tuberías y cañerías			2600	2600
TOTAL DE INVERSION				62.330

Costo total: El costo de los trabajos antes mencionados es de \$ 62.330,00 (sesenta y dos mil trescientos treinta dólares), incluye mano de obra, pintura o mojonos, equipos topográficos y cadeneros

Tiempo de entrega: La obra concluida se entregará en 120 días laborables, después de haber recibido el anticipo inicial.

Forma de pago: Se abonara el 50% del total para iniciar los trabajos, EL 30% a los 30 días de haber iniciado los trabajos, y el 20% final, a la entrega de la obra.

Atentamente.


.....

Arq. Alcibar Martínez

P-2796

ANEXO N° 11

Inversión en Maquinaria y Equipos



Guayaquil, Miércoles 15 Julio 2009 [ALMACENES MARRIOTT](#) | [LOCALES](#) | [SERVICIO](#) | [OFERTAS](#) | [CONTÁCTENOS](#) | [PEDIDOS ONLINE](#) | [OPORTUNIDADES DE TRABAJO](#)

Buscador de Productos >>>>>

- ▶ Iluminación
- ▶ Muebles
- ▶ Bombillos
- ▶ **Materiales Eléctricos**
 - ▶ Montacargas
 - ▶ Ignitores y Capacitores
 - ▶ Fococélulas
 - ▶ Breakers
 - ▶ Centros de carga
 - ▶ Medidores y Bases Socket
 - ▶ Aisladores de Loza
 - ▶ Pararrayos y Cortacircuitos
 - ▶ Soporte
 - ▶ Canales para Instalaciones sobrepuestas
 - ▶ Timbres
 - ▶ Multímetros y Luxómetros
 - ▶ Timmers
 - ▶ Sensores de Movimientos y Alarmas
 - ▶ Dimmers
 - ▶ Cables
 - ▶ Accesorios de Alambrado (Tomas, interruptores)

Almacenes Marriot - Carro de Compras 7/15/2009 11:50:32 AM

[Regresar a Catálogo Virtual](#)

No.	Descripción	Código	Cantidad	Precio	Total	Eliminar
1.-	MONTACARGA MANUAL*HAND STACKER*CIU MOVIL	H1008	1 <input type="text" value="1"/> Actualizar	\$1290	\$1290	Eliminar
					Sub Total: \$ 1290	
					IVA: \$ 154.8	
					Total: \$ 1444.8	

[Vaciar Carro de Compras](#)
[Enviar Solicitud de Compra](#)



Guayaquil, Miércoles 15 Julio 2009

ALMACENES MARRIOTT | LOCALES | SERVICIO | OFERTAS | CONTÁCTENOS | PEDIDOS ONLINE | OPORTUNIDADES DE TRABAJO |

Buscador de Productos

- ▶ Iluminación
- ▶ Muebles
- ▶ Bombillos
- ▼ **Materiales Eléctricos**
 - ▶ Montacargas
 - ▶ Ignitores y Capacitores
 - ▶ Fococélulas
 - ▶ Breakers
 - ▶ Centros de carga
 - ▶ Medidores y Bases Socket
 - ▶ Aisladores de Loza
 - ▶ Pararrayos y Cortacircuitos
 - ▶ Soporte
 - ▶ Canales para Instalaciones sobrepuestas
 - ▶ Timbres
 - ▶ Multímetros y Luxómetros
 - ▶ Timmers
 - ▶ Sensores de Movimientos y Alarmas
 - ▶ Dimmers
 - ▶ Cables
 - ▶ Accesorios de Alambrado (Tomas, interruptores)

Almacenes Marriot - Carro de Compras

7/15/2009 12:02:21 PM

[Regresar a Catálogo Virtual](#)

No.	Descripción	Código	Cantidad	Precio	Total	Eliminar
1.	PALLET TRUCK CBY2500 2500 KG STACKER	H1009	1 <input type="text"/> <input type="button" value="Actualizar"/>	\$396.84	\$396.84	<input type="button" value="Eliminar"/>
					Sub Total:	\$ 396.84
					IVA:	\$ 47.62
					Total:	\$ 444.46

[Vaciar Carro de Compras](#) [Enviar Solicitud de Compra](#)



Balanzas Electronicas De 300 Kilos (balanzas Ecuador)

Precio: **U\$S 500⁰⁰** (Artículo nuevo)

Ubicación: Pichincha (Quito)

Publicación finalizada

Vendedor: **BALEC2009**

Calificación del vendedor: 1 puntos (100%+) (0% -)

Ventas de este artículo: 1

[Hacer una pregunta al vendedor](#)

Escoba eléctrica

Se usa sobre todos los tipos de suelo: alfombrilla, aglomerados, estratificados, embaldosados, etc. Buena manejabilidad gracias a las 2 amplias ruedas fijas traseras y a las 2 ruedas giratorias delanteras. Batería de larga duración con cargador. Mango telescópico. Cajo desmontable para evitar la manipulación directa de los residuos. Recipiente de residuos capacidad (l): 1. Superficie de trabajo (mm): 300. Tensión (V): 7,2. Batería capacidad (Ah): 1,5. Batería autonomía (min): 30 a 45. Tiempo de carga (h): 12. An x F x Al (mm): 250 x 300 x 1100. Peso (kg): 2. **Δ** Se entrega con 1 brocha, 1 batería y 1 cargador.



159,30 €
 IVA INCL.

ENTR 69,30 €

Barredora manual

Rendimiento: 2000 m²/h. Diseñada para una limpieza rápida y en profundidad de las pequeñas superficies, tanto en el interior como en el exterior. Resistente y ligera. Fácil vaciar. No requiere prácticamente ningún mantenimiento. Cepillos laterales bajos para barrer zonas de difícil acceso. Recipiente de residuos capacidad (l): 40. Superficie de trabajo (mm): 600. An x F x Al (mm): 600 x 390 x 800. Peso (kg): 14.



363,50 €
 IVA INCL.

ENTR 363,50 €

Barredora manual profesional

Rendimiento: hasta 2800 m²/h. Funciona sin ruido, sin olor y sin mantenimiento (rodamientos y transmisión perfectamente a prueba de agua y al polvo). Permite barrer sin esfuerzo y rápidamente las pequeñas y medias superficies tanto dentro como exteriormente. Escoba principal y lateral de altura ajustable y sin interrupción. Apoyo de las brochas centrales y laterales regulable en función de la naturaleza de los suelos. Brocha en pelo sintética muy resistente. Mango de altura ajustable sobre tres niveles y abatible para un almacenamiento en un mínimo de espacio. El filtro de aire de salida y el mecanismo de barrido estanco garantizan un bajo nivel de polvo. Además, la escoba lateral puede alzarse para barrer las superficies de trabajo muy polverosas. Recipiente de residuos capacidad (l): 40. Superficie de trabajo (mm): 480 (700 con el cepillo lateral). An x F x Al (mm): 600 x 365 x 1095. Peso (kg): 23.

> Para limpiar rápidamente, interior y exterior



KIRCHER

663,60 €
 IVA INCL.

ENTR 663,60 €

Estanterías de acero galvanizado. Montantes en perfiles

Estantería de acero concebida para el almacenamiento manual multiproducto de piezas largas, pesadas y voluminosas. Se integra por todas partes y ofrece la posibilidad de almacenar y de manipular palets bajo la estantería.


Puntos fuertes

- Montaje fácil sin tornillo ni pernos: los largueros se cuelgan sobre las escalas
- Sistema evolutivo y extensible.
- Perfecto para el almacenamiento de cargas pesadas.

Kit de estantería para montar

Cajoneros caja con tirador. Importes soporte de ciclo ancho 60 mm, conectados por subidas óptimas tubulares transversales y longitudinales clavadas. Perforaciones al paso de 50 mm, para la mesa elevadora de los niveles. Patas de chapa galvanizada chapa de acero 4 mm., clavadas a los importes y permitiendo la fijación al suelo.

Subidas a estingas tubulares sin final de acero, otra vez epoxy azul RAL 5010. A fijar en los cajoneros por medio de un carrillo con barandilla de mesa elevadora fija que garantiza una excelente estabilidad longitudinal y una buena distribución de las cargas. Las pasadores de seguridad (proporcionadas) impiden todo desplazamiento accidental de las subidas. Estantes o niveles constituidos de distintos elementos longitudinales caja con tirador. Se plantan sobre las subidas.

Módulo inicial :

- 2 laterales, 4 pies, 3 o 4 pares de largueros según la altura de la estantería respectivamente, 2000 y 2500 mm, y todos los elementos necesarios para constituir los estantes metálicos.

Módulo adjunto : idéntico, pero implica una única escala y 2 pies.

Disponibles en:

- 2 alturas totales: 2000 y 2500 mm ;
- 4 largos globales: 940, 900, 800 y 2800 mm;
- e 2 profundidades globales: 600 y 800 mm.

Carga máx. por nivel (kg): 700

Carga máxima por elemento (kg): 3000

► Por la seguridad de su instalación, está recomendado fijar los montantes al suelo y utilizar calzas para que sea estable. Estos elementos están propuestos en accesorios:

- para puesta al nivel de las estanterías (lotes de 20)
- clavijas de fijación al suelo (lotes de 10).

▲ Montaje fácil sin tornillo ni pernos: los largueros se cuelgan sobre las escalas. Las cargas máximas son indicadas para un peso uniformemente repartido.

> Especial gran alcance: de 1470 a 2820 mm

Transporte con rodillos de acero ø 50 - Modelos rectos (mm): 200

Rodillos ø 50 mm. (oje ø 10 mm.).

Transporte con rodillos de acero ø 50 - Modelos rectos (mm): 200

Peso medio de los rodillos (mm)		75		100	
longitud del eje (mm)					
Transporte con rodillos de acero ø 50 - Modelos rectos (mm): 200					
300	150701	52,00 €	150701	66,00 €	150701
400	150702	54,00 €	150702	68,00 €	150702
500	150703	57,00 €	150703	71,00 €	150703
600	150704	57,00 €	150704	73,00 €	150704
Transporte con rodillos de acero ø 50 - Modelos rectos (mm): 200					
300	150705	67,00 €	150705	82,00 €	150705
400	150706	69,00 €	150706	84,00 €	150706
500	150707	71,00 €	150707	86,00 €	150707
600	150708	74,00 €	150708	89,00 €	150708

> Recomendados para la **mantención de las arquetas de acero, cajas de madera, minipalets,...**



Transporte con accesorios

Transporte con accesorios de acero ø 50 - Modelos rectos (mm): 200		75		100		150		200	
Peso de los rodillos (mm)									
longitud del eje (mm)		longitud chasis							
300	1	150709	178,00 €	150709	198,00 €	150709	202,00 €	150709	268,00 €
	1,5	150710	213,00 €	150710	243,00 €	150710	247,00 €	150710	313,00 €
	2	150711	273,00 €	150711	293,00 €	150711	307,00 €	150711	363,00 €
	2,5	150712	293,00 €	150712	313,00 €	150712	327,00 €	150712	383,00 €
	3	150713	313,00 €	150713	333,00 €	150713	347,00 €	150713	403,00 €
400	1	150714	175,00 €	150714	195,00 €	150714	209,00 €	150714	275,00 €
	1,5	150715	210,00 €	150715	240,00 €	150715	244,00 €	150715	310,00 €
	2	150716	270,00 €	150716	300,00 €	150716	314,00 €	150716	370,00 €
	2,5	150717	290,00 €	150717	310,00 €	150717	324,00 €	150717	380,00 €
	3	150718	310,00 €	150718	330,00 €	150718	344,00 €	150718	400,00 €
500	1	150719	178,00 €	150719	198,00 €	150719	212,00 €	150719	278,00 €
	1,5	150720	213,00 €	150720	243,00 €	150720	247,00 €	150720	313,00 €
	2	150721	273,00 €	150721	303,00 €	150721	317,00 €	150721	373,00 €
	2,5	150722	293,00 €	150722	313,00 €	150722	327,00 €	150722	383,00 €
	3	150723	313,00 €	150723	333,00 €	150723	347,00 €	150723	403,00 €
600	1	150724	182,00 €	150724	202,00 €	150724	216,00 €	150724	282,00 €
	1,5	150725	217,00 €	150725	247,00 €	150725	251,00 €	150725	317,00 €
	2	150726	277,00 €	150726	307,00 €	150726	321,00 €	150726	377,00 €
	2,5	150727	297,00 €	150727	317,00 €	150727	331,00 €	150727	387,00 €
	3	150728	317,00 €	150728	337,00 €	150728	351,00 €	150728	407,00 €

Transporte con accesorios de acero ø 50 - Modelos curvos (mm): 200

Peso de los rodillos (mm)		75		100		150		200	
longitud del eje (mm)		longitud chasis							
300	1	150729	218,00 €	150729	238,00 €	150729	252,00 €	150729	318,00 €
	1,5	150730	253,00 €	150730	273,00 €	150730	287,00 €	150730	353,00 €
	2	150731	313,00 €	150731	333,00 €	150731	347,00 €	150731	413,00 €
	2,5	150732	333,00 €	150732	353,00 €	150732	367,00 €	150732	433,00 €
	3	150733	353,00 €	150733	373,00 €	150733	387,00 €	150733	453,00 €
400	1	150734	220,00 €	150734	240,00 €	150734	254,00 €	150734	320,00 €
	1,5	150735	255,00 €	150735	275,00 €	150735	289,00 €	150735	355,00 €
	2	150736	315,00 €	150736	335,00 €	150736	349,00 €	150736	415,00 €
	2,5	150737	335,00 €	150737	355,00 €	150737	369,00 €	150737	435,00 €
	3	150738	355,00 €	150738	375,00 €	150738	389,00 €	150738	455,00 €

BÍPODE SCM

Para fijar en el suelo. Fijación al chasis mediante soportes orientables. De tubo de acero, pintura epoxi azul RAL 5017 Prever 2 bípodes por elemento recto, 3 bípodes por elemento curvo o 1 bípode, cada 2 metros.



Alto mínimo			
250 a 300	150739	90,00 €	
300 a 350	150740	90,00 €	
350 a 400	150741	90,00 €	
400 a 500	150742	90,00 €	
500 a 600	150743	95,00 €	
600 a 750	150744	95,00 €	
750 a 900	150745	100,00 €	
900 a 1000	150746	100,00 €	
1000 a 1200	150747	120,00 €	

Guías bilaterales derechas

Permiten la dirección de los paquetes. Tubo galvanizado ø 25 mm., montados en soportes que permiten un ajuste en altura y en anchura de 100 mm. Guías bilaterales derechas.

Para todo el pedido de accesorios, precisar imperativamente el tipo y la anchura. Se suministran todos los accesorios con su sistema de fijación.



Tipo			
Guías rectas	150748	90,00 €	
Guías curvas	150749	150,00 €	
150750	25,00 €		

Portillas abatibles

Para cintas transportadoras TRS ø 50

Permiten el paso del personal o de máquinas. Se levanta cómodamente gracias a las asas, asistido por gatos a gas. Chasis constituido por una parte móvil aleación ligera con longitud de 1 m., y por una parte fija de acero con longitud de 50 cm. Acabado en pintura epoxi azul RAL 5017. Apoyo de la parte móvil sobre el transportador en subida. Rodillos de PVC.

Se puede escoger entre 4 anchuras de los rodillos y 2 pasos.

longitud total (m): 1,5

Rodillos ø (mm): 50



longitud del eje (mm)			
300	15	150751	67,00 €
300	Ø,5	150752	79,00 €
400	15	150753	67,00 €
400	Ø,5	150754	79,00 €
500	15	150755	67,00 €
500	Ø,5	150756	79,00 €
600	15	150757	67,00 €
600	Ø,5	150758	79,00 €

Prezio de IVA incluido

Destructores industriales de insectos voladores, con rejilla bajo tensión

Funcionan con lámparas especiales cuya luz atrae a los insectos voladores sobre la rejilla central eléctrica que los fulmina instantáneamente. Sin peligro para las personas (rejillas exteriores de protección y luz UV invisible para las personas), sin producto químico. Fácil mantenimiento gracias a la caja de vaciado desmontable, para colocar o para colgar (cadena no incluida). Fabricación inox. Alimentación (V/Hz): 220V/50 - 230V/60
3 modelos, según la superficie de acción.



A PARTIR DE
140,70 € *IVA incluido* > con tubos ópticos

Superficie de acción (m ²)	Potencia (W)	An x T x Al (cm)	Grados de la rejilla (°)	Modelo	Precio
50	2 x 5	57 x 19 x 27	6000	660705	109,30 €
200	2 x 20	12 x 98 x 60	3200	660701	229,50 €
20	2 x 5	57 x 19 x 27	6000	660704	96,70 €

Destructoras de insectos 20 a 60 W de aluminio

Atraen los insectos gracias a sus lámparas fluorescentes: la rejilla eléctrica los fulmina inmediatamente. 3 tipos de fijaciones posibles: para colocar, en la pared. Mantenimiento óptimo gracias a su caja de vaciado desmontable y a su superficie de aluminio. Interruptor peditaño/parado en frontal. Conforme al método HACCP.
Se entrega con las lámparas fluorescentes, el cable de alimentación y la cadena de fijación.
Conforme al método HACCP.



A PARTIR DE
67,60 € *IVA incluido*

Potencia (W)	Superficie de acción (m ²)	Nº de lámparas	An x T x Al (cm)	Modelo	Precio	
20	50	1 x 20 W	60 x 60 x 250	660705	62,60 €	
20	80	2 x 5 W	60 x 60 x 250	660706	96,30 €	
60	100	2 x 30 W	60 x 60 x 250	660707	113,20 €	
60	150	3 x 20 W	60 x 60 x 250	660708	132,20 €	
Lámpara de 5 tubos fluorescentes 5 W para destructores de insectos 20 W					660760	45,30 €
Lámpara de 5 tubos fluorescentes de 20 W para destructores de insectos 20, 40 y 60 W					660761	45,30 €

Aerosol insecticida

Combate los insectos rampantes actuando a 2 niveles: eliminación instantánea y protección larga duración. TUE radicalmente cucarachas, hormigas y otros rampantes.

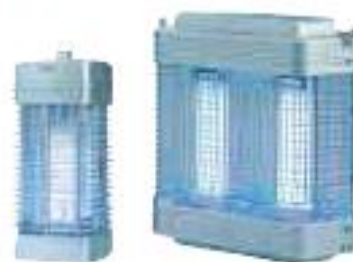


9,70 € *IVA incluido*

Aerosol insecticida	660700	9,70 €
---------------------	--------	--------

Destructor de insectos

Luz ultravioleta que atrae los insectos hacia una rejilla electrificada que los mata de manera instantánea. Sin dolor y muy higiénico. Recuperación de los insectos muertos en una trampa móvil bajo el destructor.
Existen en 2 potencias: 30 o 60 W.



A PARTIR DE
46,20 € *IVA incluido*

Potencia (W)	Lámparas (W)	Dimensiones An x T x Al (cm)	Grados (°)	Peso (kg)	Modelo	Precio
30	30	65 x 65 x 35	3000	2	660709	46,20 €
60	2 x 30	85 x 85 x 35	6000	4,1	660710	126,30 €

Productos incluidos

Distribuidores manuales de etiquetas

Para todas las etiquetas en soporte de silicona presentadas en rollos de \varnothing 160 mm como máximo. Estos distribuidores pueden contener varios rollos de etiquetas. En acero pintado. **Muy fáciles de utilizar.**

2 modelos: por fijar o por colocar.

Mandril \varnothing (mm): 25

Rodillo \varnothing máximo (mm): 160

A PARTIR DE

32,10 €
IVA



A Modelo ligero, a sujetar



B Modelo pesado, a colocar



C Modelo pesado, a colocar



D Modelo pesado, a colocar

Ancho (mm)	Peso (kg)	Artículo	Precio
Modelo ligero, a sujetar			
50	0,48	92706	32,10 €
100	0,49	92705	31,00 €
150	0,58	92703	35,00 €
Modelo pesado, a colocar			
B 50	1,0	92702	65,00 €
C 100	2,09	92708	58,00 €
D 150	3,0	92709	65,00 €

Aplicadores manuales de etiquetas

Aparatos **extremadamente ligeros y prácticos.** El aplicador ajusta automáticamente el rodillo de etiquetas, se separa a continuación la etiqueta del apoyo silicona y lista para pegarse.

3 modelos: para etiquetas de anchura máxima 30, 60 y 100 mm.

Mandril \varnothing (mm): 40

Rodillo \varnothing máximo (mm): 100

Peso (kg): 0,31



A PARTIR DE

146,20 €
IVA

Ancho (mm)	Artículo	Peso (kg)	Precio
A 30	92710	0,31	146,20 €
B 60	92711	0,31	158,30 €
C 100	92712	0,31	199,00 €

Pistolas cose-etiquetas

Permiten fijar etiquetas sobre prendas de vestir u otros con vínculos plástico, para identificar sus productos.

Dos calidades:

A - Pistola cose-etiquetas fina, para sus productos delicados (prendas de vestir, joyería, etc);

C - Pistola cose-etiquetas normal, para sus productos poco frágiles (señalizaciones, bollos, etc).

► Consumible:

- cajas de agujas (finas, normales o reforzadas);

- cajas de 5000 lazos (30, 25 ó 50 mm).



A para productos delicados



A PARTIR DE

14,90 €
IVA

A Pistola cose-etiquetas fina	92713	14,90 €
B Caja de 5 agujas normales	92715	19,50 €
> 1 Caja de 5000 lazos finos de 30 mm	92716	2,60 €
C Pistola cose-etiquetas normal	92714	14,90 €
B Caja de 5 agujas normales	92715	19,50 €
> 1 Caja de 5 agujas reforzadas	92717	12,30 €
> 1 Caja de 5000 lazos normales de 25 mm	92712	6,80 €
> 1 Caja de 5000 lazos normales de 50 mm	92711	6,80 €

ANEXO N° 12
Equipos de Computación



Medardo Alfaro E3-128 y Jorge Stheperson

PROFORMA

QUITO - BICHINCHA

<p>Ciente</p> <p>NOMBRE: Eliana Martinez</p> <p>DIRECCIÓN: Entrada a Llano Grande</p>	<p>Fecha: 18 agosto 2009</p> <p>Nº pedido:</p>
---	--

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	TOTAL
1	<p>PC INTEL DUALCORE 2.5GHz PROCESADOR INTEL DUAL CORE 2.5 MEMORIA 2GB DDR2 MAINBOARD INTEL DG41TY 800 / 1033 / 1333 MHZ PUERTOS USB TARJETA DE VIDEO 512 MB TARJETA DE SONIDO 5.1 TARJETA DE RED 10/100 MBPS CASE ATX 550 WATTS DVD RW QUEMADOR DE DVDS DISCO DURO 320 GB LECTOR DE MEMORIAS PARLANTES MOUSE OPTICO TECLADO MULTIMEDIA MONITOR SAMSUNG LCD PANTALA PLANA 17" INSTALACION BASICA DE SOFTWARE. GARANTIA 1 AÑO, PERIFERICOS 3 MESES.</p>	571,43	571,43
		SUBTOTAL	571.43
		DESCUENTO	
		BASE IMPONIBLE	
		IVA 12%	68.57
		TOTAL	640.00

Detalles de

En Efectivo

Con Cheque

INCLUYE GASTOS DE ENVIO

Ciente

NOMBRE: Eliana Martinez

DIRECCIÓN: Entrada a Llano Grande

Fecha: 18 agosto 2009

Nº pedido:

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	TOTAL
2	Impresoras Lexmark x4550 GARANTIA 1 AÑO	89,29	178,57
SUBTOTAL			178,57
DESCUENTO			
BASE IMPONIBLE			
IVA 12%			21.43
TOTAL			200,00

Detalles de pago

En Efectivo

Con Cheque

Favor confirmar pedido a siwellcomp@hotmail.com
Caduca 10 días
INCLUYE GASTOS DE ENVIO

ANEXO N° 13

Equipos de Oficina



Medardo Alfaro E3-128 y Jorge Stheperson

Quito - Pichincha

WELL COMP

PROFORMA

Cliente NOMBRE: Eliana Martinez DIRECCIÓN: Entrada a Llano Grande		Fecha: 19 agosto 2009 N° pedido:
---	--	---

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	TOTAL
1	Panasonic Fax KX-FP 205 COMPACTO	160,71	160,71

Detalles de pago <input type="checkbox"/> En Efectivo <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Con Cheque	SUBTOTAL	160,71
	DESCUENTO	
	BASE IMPONIBLE	
	IVA 12%	19,29
	TOTAL	180,00


Favor confirmar pedido a siwellcomp@hotmail.com

Caduca 10 días
INCLUYE GASTOS DE ENVIO

Fecha 24-mar-10
Proforma nº 576
Proforma válido hasta:

Christian Alexander Roman Flores RUC: 1713430195001

Cliente:
Dirección:
RUC:
Teléfonos:

Cantidad	Descripción	V. Unitario	Valor total
1	<p>COPIADORA DIGITAL XEROX</p> <p>WorkCentre 5020_B: b/n, 20 ppm, A3, 400MHz, 600 x 600 DPI, 64 MB, puerto USB 2.0, bandeja de entrada de 250 hojas, puerto USB, Gtia 1 año,Ciclo mensual 20.000 Paginas</p>  <p><u>Garantía de 1 año contra desperfectos de fábrica</u> Tiempo de entrega a acordar con el cliente</p>	890.00	890.00
Atentamente:		Subtotal	890.00
		Descuento	
		Iva 12%	106.80
		Valor de Contador	996.80

Cesar Martinez G.
Ventas Ext: 102
cel.092841346


Dirección: Av. América N26-47 y Sosaya Segundo piso PBX: 2551055
Gracias por su confianza en nosotros



Fecha 24-mar-10
 Proforma nº 576
 Proforma
 válido hasta: 1-abr-10

Christian Alexander Roman Flores RUC: 1713430195001

Cliente:
 Dirección:
 RUC:
 Teléfonos:

Cantidad	Descripción	V. Unitario	Valor total
6	Teléfono Panasonic De Pared Blanco Kx Ts500  <u>Garantía de 1 año contra desperfectos de fábrica</u> Tiempo de entrega a acordar con el cliente	18.00	108.00
Atentamente:		Subtotal	108.00
		Descuento	
		Iva 12%	12.96
		Valor de Contador	120.96

Cesar Martinez G.
 Ventas Ext: 102
 cel.092841346

Dirección: Av. América N26-47 y Sosaya Segundo piso PBX: 2551055
 Gracias por su confianza en nosotros



LG Vesta

- Tonos Reales
- Tonos Polifónicos
- WAP
- Mensajes de Texto
- Juegos precargados
- Reproductor MP3
- Cámara integrada
- Graba y reproduce video
- Mensajes Multimedia

[Características adicionales](#)

[Soporte](#) |
 [Manual](#) |
 [Software](#)

Escoge tu plan y cotízalo

[Escoge tu plan >](#)

[Cotizar](#)

Plan Prepago [Ver tarifas del plan](#)

Celular	Precio + imp.	Precio Final	Precio Cuotita + imp.	Precio Final Cuotita
LG Vesta	\$124.00	\$138.88	\$6.16	\$6.90

ANEXO N° 14

Muebles y Enceres de Oficina



Home | Mapa del Sitio

- Almacenes Marriott
- Locales
- Servicio
- Ofertas
- Pedidos online
- Oportunidad de Trabajo
- Contáctenos

Guayaquil, Miércoles 21 Octubre 2009

BUSCA TU PRODUCTO

Buscar

SECCIONES

► Iluminación

▼ Muebles

- Piletas de Agua
- Silones Reclinables
- Muebles de Dormitorio
- Mesas
- De Comedor
- Muebles de MDF y Melamínico
- Sofá Cama
- Muebles de Sala
- Sillas
- Muebles de madera para exteriores
- Espejos
- Maceteros y Adornos

Almacenes Marriot - Carro de Compras

10/21/2009 6:18:55 PM

[Regresar a Catálogo Virtual](#)

No.	Descripción	Código	Cantidad	Precio	Total	Eliminar
1.-	SILLA AUDITORIUM DE PIEL ARTIFICIAL COLOR NEGRO	J4211	10 Actualizar	\$70.54	\$705.4	Eliminar
					Sub Total:	\$ 705.4
					IVA:	\$ 84.65
					Total:	\$ 790.05

[Vaciar Carro de Compras](#)

[Enviar Solicitud de Compra](#)



-
-
-
- ▶ Iluminación
- ▼ **Muebles**
- ▶ Piletas de Agua
- ▶ Sillones Reclinables
- ▶ Muebles de Dormitorio
- ▶ Mesas
- ▶ De Comedor
- ▶ Muebles de MDF y Melamínico
- ▶ Muebles para el hogar
- ▶ Sofá Cama
- ▶ Muebles de Sala
- ▶ Sillas
- ▶ Muebles de madera para exteriores
- ▶ Espejos
- ▶ Maceteros y Adornos
- ▶ Bombillos
- ▶ Materiales Eléctricos
- ▶ Grifería

Almacenes Marriot - Carro de Compras

7/15/2009 12:50:10 PM

[Regresar a Catálogo Virtual](#)

No.	Descripción	Código	Cantidad	Precio	Total	Eliminar
1.-	ESCRIT.JR.120 CI/PORTA CPU COLOR CAOBA	J1391	5 <input type="button" value="Actualizar"/>	\$231.0235	\$1155.1175	<input type="button" value="Eliminar"/>
					Sub Total:	\$ 1155.12
					IVA:	\$ 138.61
					Total:	\$ 1293.73

[Vaciar Carro de Compras](#) [Enviar Solicitud de Compra](#)

ANEXO N° 15

Cotización de Vehículo

Estimado Cliente

VENDOCAMIONESMITSUBISHICANTER 100% JAPONESES

FACILIDADES DE CREDITO A 4 AÑOS PLAZO Y CON ENTRADA MINIMA.

FABRICACION: 100%JAPONES

CAPACIDAD DE CARGA UTIL

5.5 Ton, 7 Ton, 10 Ton

MOTOR,CORONA,CAJAY CHASIS MITSUBISHI 100% JAPONES.

Motor a diesel, 4 cilindros, inyección directa, turbo intercooler, Euro II.

Cilindraje 3908 cc

Alternador de 24 Volt. AC 50 Amp

DIRECCION: Hidráulica

EMBRAGUE: De control hidráulica

TRASMISION:

5 velocidades adelante, 1 reversa; sincronizadas.

Accesorios: Asiento reclinable, Dirección hidráulica, Apoya cabeza trasero, Radio, Volante ajustable

LOS MEJORES PRECIOS DEL MERCADO Y FINANCIAMIENTO CON ENTRADA MINIMA Y 4 AÑOS DE PLAZO

Mayores informes contactarse con

Lcdo. Gabriel Pita Ortega
Coordinador de Ventas
División de Camiones ALFAUTO
Telf. : 092239245

ANEXO N° 16

Minuta de Constitución

MINUTA DE CONSTITUCIÓN SIMULTÁNEA DE COMPAÑÍA ANÓNIMA⁷³

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución simultánea de compañía anónima, contenida en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Intervienen en el otorgamiento de esta escritura las siguientes personas:

- 1) Srta. XXXXXXXXXXXX portadora de la cedula de identidad N° XXXXXXXX, de nacionalidad ecuatoriana y domiciliada en la Avda. XXXXXXXXXXXX

- 2) Srta. XXXXXXXXXXXX portadora de la cedula de identidad N° XXXXXXXX, de nacionalidad ecuatoriana y domiciliada en la Avda. XXXXXXXXXXXX

⁷³ SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS, Constitución de Compañías, web: http://www.supercias.gov.ec/Documentacion/Sector%20Societario/Marco%20Legal/instructivo_soc.pdf

- 3) Srta. XXXXXXXXXXXX portadora de la cedula de identidad N° XXXXXXXX, de nacionalidad ecuatoriana y domiciliada en la Avda. XXXXXXXXXXXX

SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.- Los comparecientes declaran que constituyen, por la vía simultánea, como en efecto lo hacen, una compañía anónima, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Comercio, a los convenios de las parte y a las normas del Código Civil.

TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA.

TITULO 1

Del nombre, domicilio, objeto y plazo

Artículo 1º.- Nombre.- El nombre de la compañía que se constituye es SOYAEXPOT.

Artículo 2º.- Domicilio.- El domicilio principal de la compañía es en la provincia de Pichincha cantón Quito parroquia Calderon.

Artículo 3º.- Objeto.- el objeto de la compañía consiste en el acopio, comercialización y exportación de snack.

En el cumplimiento de su objetivo, la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la ley.

Artículo 4º.- Plazo.- El plazo de duración de la compañía es de 10 años, contados desde la fecha de inscripción de esta escritura. La compañía podrá disolverse antes del vencimiento del plazo indicado, o podrá prorrogarlo, sujetándose, en cualquier caso, a las disposiciones legales aplicables.

TITULO II

Del capital

Artículo 5º.- Capital y de las acciones.- El capital social mínimo de apertura es de \$ 800 (ochocientos dólares de los Estados Unidos de América), dividido en acciones ordinarias y nominativas, , numeradas consecutivamente .

TITULO III

Del gobierno y de la administración

Artículo 6º.- Norma general.- El gobierno de la compañía corresponde a la junta general de accionistas, y su administración al gerente y al presidente.

Artículo 7º.- Convocatorias.- La convocatoria a junta general efectuará el gerente de la compañía, mediante aviso que se publicará en uno de los diarios de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación, por lo menos, respecto de 16 aquél en el que se celebre la reunión. En tales ocho días no se contarán el de la convocatoria ni el de realización de la junta.

Artículo 8°.- Clases de juntas.- Las juntas generales serán ordinarias y extraordinarias. Las primeras se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía, para considerar los asuntos especificados en los numerales 2°, 3° y 4° del artículo 231 de la Ley de Compañías y cualquier otro asunto puntualizado en el orden del día, de acuerdo con la convocatoria. Las segundas se reunirán cuando fueren convocadas para tratar los asuntos para los cuales, en cada caso, se hubieren promovido.

Artículo 9°.- Quórum general de instalación.- Salvo que la ley disponga otra cosa, la junta general se instalará, en primera convocatoria, con la concurrencia de por lo menos el 50% del capital pagado. Con igual salvedad, en segunda convocatoria, se instalará con el número de accionistas presentes, siempre que se cumplan los demás requisitos de ley. En esta última convocatoria se expresará que la junta se instalará con los accionistas presentes.

Artículo 10°.- Quórum especial de instalación.- Siempre que la ley no establezca un quórum mayor, la junta general se instalará, en primera convocatoria, para deliberar sobre el aumento o disminución de capital, la transformación, la fusión, la escisión, la disolución anticipada de la compañía, la reactivación de la compañía en proceso de liquidación, la convalidación y, en general, cualquier modificación del estatuto con la concurrencia de al menos el 50% del capital pagado. En estos casos, salvo que la ley señale un quórum mayor, para que la junta se instale previa segunda convocatoria, bastará la concurrencia de la tercera parte del capital pagado.

Cuando preceda una tercera convocatoria, siempre que la ley no prevea otro quórum, la junta se instalará con el número de accionistas presentes. De ello se dejará constancia en esta convocatoria.

Artículo 11°.- Quórum de decisión.- Salvo disposición en contrario de la ley, las decisiones se tomarán con la mayoría del capital pagado concurrente a la reunión.

Artículo 12º.- Facultades de la junta.- Corresponde a la junta general el ejercicio de todas las facultades que la ley confiere al órgano de gobierno de la compañía anónima.

Artículo 13.- Junta universal.- No obstante lo dispuesto en los artículos anteriores, la junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto siempre que esté presente todo el capital pagado y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad de las resoluciones, acepten por unanimidad la celebración de la junta.

Artículo 14º.- Presidente de la compañía.- El presidente será nombrado por la junta general para un período de 1 año a cuyo término podrá ser reelegido. El presidente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado.

Corresponde al presidente:

- a) Presidir las reuniones de junta general a las que asista y suscribir, con el secretario, las actas respectivas;
- b) Suscribir con el gerente los certificados provisionales o los títulos de acción, y extenderlos a los accionistas; y,
- c) Subrogar al gerente en el ejercicio de sus funciones, en caso de que faltare, se ausentare o estuviere impedido de actuar, temporal o definitivamente.

Artículo 15°.- Gerente de la compañía.- El gerente será nombrado por la junta general para un período de un año a cuyo término podrá ser reelegido. El gerente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado.

Corresponde al gerente:

- a) Convocar a las reuniones de junta general;
- b) Actuar de secretario de las reuniones de junta general a las que asista y firmar, con el presidente, las actas respectivas;
- c) Suscribir con el presidente los certificados provisionales o los títulos de acción, y extenderlos a los accionistas;
- d) Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12 de la Ley de Compañías; y,
- e) Ejercer las atribuciones previstas para los administradores en la Ley de Compañías.

TITULO IV

DE LA FISCALIZACIÓN

Artículo 16°.- Comisarios.- La junta general designará un comisario cada año, quienes tendrán derecho ilimitado de inspección y vigilancia sobre todas las operaciones sociales, sin dependencia de la administración y en interés de la compañía.

TITULO V
DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

Artículo 17°.- Norma general.- La compañía se disolverá por una o más de las causas previstas para el efecto en la Ley de Compañías, y se liquidará con arreglo al procedimiento que corresponda, de acuerdo con la misma ley. Siempre que las circunstancias permitan, la junta general designará un liquidador principal y otro suplente.

CUARTA.- APORTES.- Se elaborará el cuadro demostrativo de la suscripción y pago del capital social tomando en consideración lo dispuesto por la Ley de Compañías en sus artículos 150, numeral 6°, en cualquier caso, 147, inciso 5°, y 161, si el aporte fuere en numerario y 162, si fuere en especies. Si se estipulare plazo para el pago del saldo deudor, éste no podrá exceder de dos años contados desde la fecha de constitución de la compañía. En aplicación de las normas contenidas en los artículos antes citados, se podría elaborar el cuadro de suscripción y pago del capital social a base de los siguientes datos generales:

Nombres accionistas: XXXXXXXX XXXXXXXX XXXXXX

Capital suscrito Capital pagado (debe cubrir al menos el 25% de cada acción)

Capital por pagar (el saldo deberá pagarse en 2 años máximo)

Número de Acciones: 4

Capital Total: 800

Numerario (dinero)

Especies (muebles, inmuebles o intangibles)

1.

2.

TOTALES:

QUINTA.- NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADORES.- Para Los períodos señalados en los artículos 14° y 15° del estatuto, se designa como presidente (a) de la compañía al (o a la) señor (o señora)...y como gerente de la misma al (o a la) señor (o señora)..., respectivamente.

Usted, señor Notario, se dignará añadir las correspondientes cláusulas de estilo.

ANEXO N° 17

Correo Electrónico

Windows Live™

Hotmail

marelyeme@hotmail... Band. entrada

Correo no desea...

Borradores

Enviados

Eliminados (33)

Ameritel (24)

eliana

LBEL (60)

Makrocel (1)

SRI (7)

T. Pichincha (274)

Administrar carpetas

Agregar una cuenta de correo electrónico

Lugares relacionados

Hoy

Lista de contactos

Calendario

Principal Perfil Contactos Correo Fotos Más ▼ MSN ▼

Buscar en el Web

Bing p

Nuevo | Eliminar Correo no deseado | Marcar como ▼ Mover a ▼

Disponi

Responder Responder a todos Reenviar |

[REF.INT. : 12525888657380] MERCADONA

De: sugerencias@mercadona.es

Enviado: jueves, 10 de septiembre de 2009 13:19:54

Para: marelyeme@hotmail.com

Estimado Cliente:

Para poder facilitarle la información que usted nos solicita, agradeceríamos contactara con nuestro Servicio de Atención al Cliente, llamando al Teléfono Gratuito 900.500.103 o facilítenos un número de teléfono y nos pondremos en contacto con usted para poder ayudarle en su consulta.

Gracias por su interés.

MERCADONA S.A.



Responder Responder a todos Reenviar | Eliminar |


Hotmail

Facebook

Windows Live™

Principal Perfil Gente Correo Fotos Más · MSN ·

Buscar en el Web  

Nuevo | Eliminar Correo no deseado | Marcar como • Mover a • | 

Hotmail

marelyeme@hotmail....

Band. entrada

Correo no deseado

Borradores

Enviados

Eliminados (19)

Ameritel (23)

eliana (2)

LBEL (58)

Makrocel (1)

SRI (7)

T. Pichincha (271)

Administrar carpetas


Agregar una cuenta de correo electrónico



Lugares relacionados

Hoy


Lista de contactos


Calendario



Responder Responder a todos Reenviar |  

[REF.INT. 125259887657200] MERCADONA

De:  sugerencias@mercadona.es

 Es posible que no conozcas a este remitente. [Marcar como seguro](#) | [Marcar como correo no deseado](#)

Enviado: lunes, 14 de septiembre de 2009 12:18:47

Para: marelyeme@hotmail.com

Estimada Srta. Martinez


Nos gustaría obtener más información acerca de su empresa, (nombre jurídico, dirección, persona a contactar, número de teléfono) así como la capacidad de producción, detalles y características del producto. Le sugiero nos haga llegar una muestra del producto a la dirección que aparece en nuestra pagina web.

Gracias por su interes.

Mercadona S. A.

Anexo N° 18

Cotización de Seguro de Vehículo



SEGUROS ORIENTE
seguro a tu lado

[Inicio](#) [Oriente](#) [Productos](#) [Contáctenos](#) [Glosario](#)

Nombre:	<input type="text" value="Eliana Martinez"/>
Ciudad:	<input type="text" value="Quito"/>
E-mail:	<input type="text" value="marelyeme@hotmail.com"/>
Teléfonos:	<input type="text" value="2828328"/>
Celular:	<input type="text" value="094345680"/>
Valor auto: (\$)	<input type="text" value="24000"/>
Valor extras: (\$)	<input type="text" value="1000"/>
Tipo de Auto: (%)	<input type="text" value="AUTOS ENTRE US\$15.000 y US\$30.000"/>
	<input type="button" value="Calcular"/>

Sub-total	\$1,027.81
Impuestos	\$174.98
PRIMA TOTAL Y/O Tarjeta de Crédito	\$1,202.79

Formas de Pago

Al Contado con 5% de descuento efectivo y/o cheque	\$1,145.23
--	-------------------

Tres cuotas iguales (Sin Intereses)	\$400.93
---	----------

Financiamiento Directo

Letra mínimo US\$80	# Letras	Cuota Inicial (30%)	Cuotas restantes
	3 letras	\$360.84	\$286.26
	4 letras	\$360.84	\$216.50
	5 letras	\$360.84	\$174.40
	6 letras	\$360.84	\$146.74
	7 letras	\$360.84	\$126.29

Tarjeta de Crédito

Diners (3 meses sin intereses, 6, 9 y 12 meses) / Mastercard, Visa, American (3, 6, 9, 12 meses)

(*) Los resultados de esta herramienta de cálculo son referenciales.
Para adquirir el seguro debe contactarse con los ejecutivos comerciales de Seguros Oriente o haga [click aquí](#)

 **Matriz:** República de El Salvador 734 (N35-40) y Portugal Edif. Athos (PH) **Quito, Ecuador**
PBX: (593-2) 2458 400 **Fax:** (593-2) 2458 401 **Email:** oriente@segurosorientes.com