



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TÍTULO:

**ESTUDIO DE LA FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE FIBRA DE
ABACÁ HACIA REINO UNIDO**

AUTORES:

**CELY PÁRRAGA, DEBORA JAEL
RODRIGUEZ FIALLOS, WLADIMIR ROBERTO**

**Trabajo de Titulación previo a la Obtención del Título de Ingenieros
Comerciales.**

TUTOR:

Ing. Saltos Wiesner, Lennin Danny. Mgs.

Guayaquil, Ecuador

2015



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Débora Jael Cely Párraga y Wladimir Roberto Rodríguez Fiallos**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniero Comercial.

TUTOR

Ing. Saltos Wiesner, Lennin Danny. Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

Ing. Vergara Pereira, Darío Marcelo, Mgs.

Guayaquil, Marzo de 2015



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, Débora Jael Cely Párraga y Wladimir Roberto Rodríguez Fiallos

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación Estudio de la factibilidad para la exportación de fibra de abacá hacia Reino Unido previa a la obtención del Título de Ingeniero Comercial., ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, Marzo de 2015

LOS AUTORES

Débora Jael Cely Párraga

Wladimir Roberto Rodríguez Fiallos



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

Nosotros, Débora Jael Cely Párraga y Wladimir Roberto Rodríguez Fiallos

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación Estudio de la factibilidad para la exportación de fibra de abacá hacia Reino Unido, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, Marzo de 2015

LOS AUTORES

Débora Jael Cely Párraga

Wladimir Roberto Rodríguez Fiallos

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO 1	2
MARCO REFERENCIAL DE LA INVESTIGACION	2
1.1 Estudio de la Factibilidad para la exportación de fibras de abacá hacia Reino Unido	2
1.2 Problema de la Investigación	2
1.3Justificación	3
1.4Objetivos	3
1.4.1 Objetivo General	3
1.4.2 Objetivos Específicos	3
1.4.3 Objetivos Comerciales	4
1.5 Alcances y Limitaciones del Proyecto	4
CAPITULO 2	5
ESTUDIO DE MERCADO	5
2.1 Objetivos del Estudio de Mercado	5
2.2 Mercado objetivo	5
2.3 Segmentación	14
2.4 Análisis PESTAL (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ambiental) ..	15
2.5 Análisis de la Demanda	16
2.6 Análisis de la Oferta	21
2.7 Análisis de las 4Ps	26
2.7.1 Producto	26
2.7.2 Precio	33
2.7.3 Plaza	35
2.7.4 Promoción	35
2.8 Acuerdos Comerciales Ecuador-Unión Europea	36
2.9 Negociaciones Ecuador-Reino Unido	37
2.10 Canales de Distribución	39
2.10.1 Tipos de Canales de Distribución	40
CAPITULO 3	42
ESTUDIO TÉCNICO	42
3.1 Localización	42

MACRO	42
3.2 Cadena de Abastecimientos, Diagrama de flujo de procesos	44
3.3 Recursos Humanos	46
3.3.1 Diseño Organizacional.....	46
3.3.2 Descripción de las Funciones	47
3.4 Remuneración de Trabajadores.....	49
3.7 Diseño y descripción del producto	53
3.7.1 ETIQUETA.....	55
3.7.2 ENVÍO	56
3.8 Diseño gráfico de las instalaciones	57
CAPITULO 4.....	59
LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN	59
4.1 Requisitos para Exportar	59
4.2 Etapa de Pre Embarque.....	60
4.3 Etapa de Post Embarque.....	60
4.3.1 Factura Comercial.....	61
4.3.2Certificado de Origen	61
4.3.3Certificado Fitosanitario	61
4.4 Cotización de Exportación.....	62
4.5 Formas de Pago	63
4.6 Incoterms.....	65
4.7 Responsabilidades del Exportador.....	68
4.8 Responsabilidades del Importador	68
4.9 Flujo del proceso de Exportación.....	69
4.10 Costos de Exportación	70
CAPITULO 5.....	71
ESTUDIO FINANCIERO	71
5.1 Activos Fijos	71
5.1.1 Maquinaria.....	72
5.1.2 Muebles y Enseres.....	72
5.1.3 Equipos de Oficina	73
5.2 Financiamiento del Proyecto.....	74
5.3 Depreciaciones.....	76
5.4 Amortización.....	77

5.5 Proyección de los ingresos	77
5.6 Proyección de las ventas por categorías	78
5.7 Costos del proyecto	79
5.8 Gastos del proyecto	80
5.9 Flujo de caja.....	81
5.10 Balance General.....	82
5.11 Estado de Pérdidas y Ganancias.....	84
5.12 Punto de Equilibrio.....	85
5.13 VAN Y TIR	87
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	89
BIBLIOGRAFÍA.....	90
ANEXOS	91

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 EVOLUCIÓN DEL PIB DE REINO UNIDO	7
Tabla N° 2 EVOLUCIÓN DEL CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN DE REINO UNIDO	9
Tabla N° 3 EVOLUCIÓN DE LA TASA DE INFLACIÓN DE REINO UNIDO	10
Tabla N° 4 BALANZA COMERCIAL TOTAL DE ECUADOR-REINO UNIDO.....	11
Tabla N° 5 FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE REINO UNIDO EN ECUADOR (MILES DE \$).....	13
Tabla N° 6 VALORES IMPORTADOS DE FIBRA DE ABACÁ POR LOS PRINCIPALES PAISES	17
Tabla N° 7 LOS 10 PAISES MAS IMPROTANTES EN LA IMPRTACION DE FIBRA DE ABACÁ	19
Tabla N° 8 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE REINO UNIDO.	21
Tabla N° 9 LOS 3 PAISES CON MAYOR VALOR EXPORTADO DE FIBRA DE ABACÁ	23
Tabla N° 10 LOS 10 PAISES PRINCIPALES EN EXPORTACIÓN DE FIBRA DE ABACÁ.....	24
Tabla N° 11 PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE ABACÁ EN ECUADOR	32
Tabla N° 12 PRONÓSTICO DE SATISFACCIÓN DEL MERCADO.....	33
Tabla N° 13 PRECIOS HISTORICOS DE LAS TONELADAS DE FIBRA DE ABACÁ.....	34
Tabla N° 14 PROYECCIÓN DE LOS PRECIOS EN TONELADAS	35
Tabla N° 15 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE ECUADOR A REINO UNIDO	38
Tabla N° 16 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR HACIA REINO UNIDO	39
Tabla N° 17 MAQUINA PENSADORA Y DIMENSIONES DE LAS PACAS.....	54
Tabla N° 18 TOTAL DEL PRECIO DE ETIQUETAS DE ENVIO	56
Tabla N° 19 TOTAL ENVIO EN TONELADAS AL MES	56
Tabla N° 20 PRECIO DE CERTIFICADO DE ORIGEN	62
Tabla N° 21 PRECIO DE CERTIFICADO FITOSANITARIO.....	62
Tabla N° 22 TOTAL DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	70
Tabla N° 23 ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	71
Tabla N° 24 MAQUINARIA	72
Tabla N° 25 MUEBLES Y ENSERES	73
Tabla N° 26 EQUIPOS DE OFICINA.....	73
Tabla N° 27 CAPITAL PROPIO Y AJENO	74
Tabla N° 28 PRESTAMO BANCARIO.....	75
Tabla N° 29 AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO.....	76
Tabla N° 30 DEPRECIACIONES.....	76
Tabla N° 31 AMORTIZACIONES	77
Tabla N° 32 PROYECCIÓN DE INGRESOS ANUALES	77
Tabla N° 33 PROYECCIÓN DE VENTAS POR CATEGORIAS	78
Tabla N° 34 PROYECCIÓN DE VENTAS NETAS POR CATEGORIAS.....	78
Tabla N° 35 COSTOS DEL PROYECTO	79
Tabla N° 36 GASTOS DEL PROYECTO	80
Tabla N° 37 FLUJO DE CAJA	81
Tabla N° 38 BALANCE GENERAL.....	83
Tabla N° 39 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	84
Tabla N° 40 PUNTO DE EQUILIBRIO ANUAL.....	85
Tabla N° 41 PUNTO DE EQUILIBRIO EN VALORES	86
Tabla N° 42 VALOR ACTUAL NETO	87

Tabla N° 43 TASA INTERNA DE RETORNO88

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 PIB REINO UNIDO (BILLONES DE DOLARES)	8
Gráfico N° 2 CRECIMIENTO POBLACIONAL DE REINO UNIDO	9
Gráfico N° 3 INFLACIÓN DE REINO UNIDO	10
Gráfico N° 4 BALANZA COMERCIAL TOTAL ECUADOR-REINO UNIDO.....	12
Gráfico N° 5 FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE REINO UNIDO EN ECUADOR (MILES DE \$).....	14
Gráfico N° 6 VALORES IMPORTADOS	18
Gráfico N° 7 LOS PAISES IMPORTADORES DE FIBRA DE ABACÁ.....	20
Gráfico N° 8 VALORES EXPORTADOS.....	23
Gráfico N° 9 PRINCIPALES USOS DE LA FIBRA DE ABACÁ	28
Gráfico N° 10 FLUJO DEL PROCESO	44
Gráfico N° 11 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.....	47
Gráfico N° 12 CADENA DE VALOR	50
Gráfico N° 13 LAS 5 FUERZAS DE PORTER	52
Gráfico N° 14 DISEÑO GRÁFICO DE LAS INSTALACIONES	57
Gráfico N° 15 PLANO DE LAS INSTALACIONES ADMINISTRATIVAS	58
Gráfico N° 16 INTERMEDIARIOS EN LA CARTA DE CRÉDITO	64
Gráfico N° 17 TIPOS DE INCOTERMS	66
Gráfico N° 18 TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD - FOB	67
Gráfico N° 19 PROCESO DE EXPORTACIÓN.....	69
Gráfico N° 20 PUNTO DE EQUILIBRIO	86

RESUMEN

La comercialización de la fibra de abacá es muy productiva, cabe indicar que si hace falta invertir más en cuanto a la promoción de la misma, ya que esta es un producto no tradicional y la mayoría de personas no saben de su existencia o no conocen plenamente sus usos.

A lo largo de del desarrollo de este proyecto, se pudo notar que existe un mercado al cual se puede introducir en mayor cantidad la fibra y a su vez los beneficios que se adquirieron por parte de los acuerdos firmados con la Unión Europea.

El VAN se mostró positivo por lo tanto indica que el proyecto es factible y rentable, la TIR que arrojó el proyecto fue del 65%, lo que da otra pauta para saber que el mismo es rentable, mientras más alto sea el TIR, mayor rentabilidad generará.

A continuación se detallarán palabras claves para una mayor comprensión a lo largo de este proyecto

ABACÁ

Planta parecida a la planta del banano, conocida también con el nombre de cáñamo de Manila.

FIBRA DE ABACÁ

Fibra extraída de la planta mediante un proceso artesanal.

BUNGALANÓN

Es una planta más pequeña, con menor desarrollo total, sus tallos son delgados y pequeños, en general su base es de color café y la parte superior de un verde más brillante, de ésta podemos sustraer fibras más blanca y suaves, por este motivo es la de mayor comercialización y la que más se siembra en Ecuador.

TANGONGÓN

Los tallos de este tipo son más grandes en cuanto a su longitud y diámetro, se caracteriza principalmente debido a que tiene una fibra más fuerte con hijuelos limitados y es más resistente a plagas como por ejemplo el famoso “Mal de Panamá”.

MAL DE PANAMA

Esta enfermedad es producida por un hongo que ataca a las raíces de la planta, hace que se reduzcan sus hojas y se debilite la planta en general, también produce que esta tenga una coloración diferente en sus hojas.

CARTA DE CREDITO

Esta es una promesa que emite el Banco del importador con orden del importador para que el exportador se beneficie de éste, en el cual se compromete al pago luego de que se verifique que todos los documentos estén en regla.

INCOTERMS

Los incoterms son reglas sobre el uso de términos nacionales e internacionales de comercialización, estos términos van a determinar las obligaciones y derechos tanto del exportador como importador.

INTRODUCCIÓN

La elaboración de este proyecto tiene como objetivo principal determinar qué tan factible llega a ser la creación de una empresa dedicada a la exportación de fibra de abacá a Reino Unido.

Ecuador es un país con diversidad de productos para exportar, pero no se promocionan los productos no tradicionales del mismo, Ecuador produce fibras de mejor calidad que el productor principal que es Filipinas por lo tanto se debe aprovechar lo mencionado y explotarlo.

Se debe tener en cuenta que existen una gran variedad de oportunidades internacionales que se deberían aprovechar, recientemente se cerró otro acuerdo con la Unión Europea para la entrada de productos pagando un arancel del 0%, esto lo hace atractivo para la exportación de la fibra de abacá.

Existen una gran cantidad de agricultores en el país dedicados a la producción de la fibra pero sin la capacidad para comercializarla, por lo tanto se puede realizar un acuerdo entre ambas partes en la cual se compre la fibra a los agricultores y por otro lado se la negocio en el extranjero.

A lo largo del estudio se analizarán puntos fundamentales para saber qué tan factible es la creación de una empresa exportadora de fibra de abacá, en caso de no ser factible se presentaran soluciones.

CAPITULO 1

MARCO REFERENCIAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Estudio de la Factibilidad para la exportación de fibras de abacá hacia Reino Unido.

1.2 Problema de la Investigación.

El Abacá es un producto no tradicional Ecuatoriano, gran cantidad de los habitantes desconocen la existencia de este producto debido a la falta de promoción del mismo.

Este es un producto reconocido por los mercados extranjeros, mayormente por Europa y Asia, se debe tener en cuenta que Ecuador es el segundo mayor exportador de las fibras de Abacá, en primer lugar se encuentra Filipinas que es el líder mundial.

En muchas ocasiones Filipinas no puede lograr satisfacer la demanda de este producto en los mercados extranjeros, es ahí donde Ecuador debe involucrarse más para poder ganar mercado dentro de esta industria.

Mediante este proyecto se busca dar a conocer más sobre este producto no tradicional, promocionarlo para que se explote en mayor cantidad y sedé importancia a aquellos productores, debido a que los pocos existentes encuentran dificultades en su producción por falta de financiamiento por parte de las entidades financieras además de políticas de gobierno.

1.3 Justificación

Realizar esta investigación es importante porque Ecuador tiene condiciones climáticas idóneas para la producción de la fibra de Abacá teniendo como resultado un producto de alta calidad que puede ser mejor explotado para llegar a más mercados.

Es relevante porque con este estudio se busca dar a conocer a uno de los productos no tradicionales que se produce en Ecuador, la fibra de Abacá, con la finalidad de que el mercado no solo este enfocado en los productos tradicionales como el Banano y el Cacao.

Es novedoso elaborar este proyecto para lograr determinar la factibilidad de la creación de una empresa en Ecuador que exporte fibras de Abacá hacia Reino Unido.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

- ❖ Estudiar la factibilidad para la exportación de fibra de Abacá hacia Reino Unido.

1.4.2 Objetivos Específicos

- ❖ Realizar investigación de mercado para definir la brecha en la oferta y la demanda.
- ❖ Diseñar la estrategia de marketing para alcanzar la brecha.
- ❖ Diseñar la estructura organizacional.

- ❖ Elaborar el estudio técnico.
- ❖ Realizar el estudio económico financiero.

1.4.3 Objetivos Comerciales

- ❖ Generar ventas periódicas y constantes.
- ❖ Obtener financiamiento para incursionar en el comercio exterior de una manera permanente.
- ❖ Incrementar el nivel de satisfacción de los clientes ofreciéndoles productos de alta calidad.

1.5 Alcances y Limitaciones del Proyecto

Con la elaboración de este proyecto se busca determinar cuan factible es la puesta en marcha de una empresa, la cual se quiere dedicar a la exportación de fibras de abacá a Reino Unido, se desarrollará el estudio de mercado del país meta para conocer más sobre el mismo y a su vez determinar el comportamiento de la demanda, por otro lado se realizará los estudios técnicos de la empresa, toda la logística para el proceso de exportación al país de destino, verificación de todos los permisos necesarios, y por último se realizará el estudio financiero del proyecto para saber si este será viable o no, en caso de que no sea viable se procederá a plantear soluciones que puedan resolver el posible problema.

En cuanto a las limitaciones del proyecto, este no se involucrará en el proceso de producción del abacá, es decir este sólo se basará en el proceso de exportación hasta Reino Unido. La empresa como no producirá, se abastecerá de forma directa por medio de los productores del mencionado producto.

CAPITULO 2

ESTUDIO DE MERCADO.

2.1 Objetivos del Estudio de Mercado.

- ❖ Tener noción del tipo de consumidor al que se va a dirigir.
- ❖ Conocer los gustos y las preferencias del mercado al que va dirigido.
- ❖ Determinar un número aproximado de consumidores en el mercado meta.
- ❖ Establecer un precio de venta para el mercado al que la empresa se enfoca.

2.2 Mercado objetivo.

Reino Unido es catalogado como la séptima economía del mundo, por su producto interno bruto (PIB) y un país muy desarrollado a nivel mundial. Se considera un Estado con gran apertura para realizar negocios internacionales por sus condiciones socio-demográficas.

El Reino Unido es una monarquía parlamentaria y un estado unitario miembro de la unión Europea que está compuesto por cuatro países: Escocia, Gales, Inglaterra e Irlanda del Norte. Su idioma oficial es el Ingles Británico. El monarca es tradicionalmente responsable de los tres poderes: Ejecutivo, Judicial y Legislativo.

La Reina Isabel II es actualmente Jefe de Estado a cargo de estas tres competencias. El primer ministro es el jefe de Gobierno del Reino Unido, es miembro del parlamento, quien dirige el gobierno y es el último responsable de todas las decisiones políticas que se tomen en el Estado.

A Reino Unido se lo denomina oficialmente como Reino Unido De Gran Bretaña E Irlanda Del Norte, con una superficie terrestre de 243.610 km², según datos recopilados del banco mundial la población es de 64.9 millones aproximadamente con un crecimiento poblacional del 0,6%, por lo cual es tercer estado más grande de la unión Europea. Su producto interno bruto es de 2.514.981 millones.

Sus principales actividades económicas son: la industrialización, maquinaria, producción química y minería. Los servicios financieros aportan el mayor porcentaje en el producto interno bruto al estado. La explotación de petróleo en Reino Unido lo posiciona en el segundo productor dentro de Europa.

La bolsa de Londres es la principal plaza financiera dentro de Europa y la segunda a nivel mundial, después de la bolsa de New York. La ciudad con mayor actividad económica dentro de la Unión Europea es Londres. Edimburgo es una de las principales capitales de la industria y servicios financieros, donde se encuentran situadas importantes empresas nacionales y multinacionales.

Los británicos mantienen su euroescepticismo y aunque forme parte de la unión europea la moneda oficial es la libra esterlina, su símbolo es £. Actualmente se tiene como referencia que 1 libra esterlina es 1,5656 en dólares de Norteamérica.

Para la sociedad inglesa una de las tradiciones más conocida es tomar el té a las cinco de la tarde, conocido como 'five o'clock tea'. Reino Unido es catalogado es uno de los lugares donde el índice de consumo de té es alto y se puede encontrar gran variedad de Tés.

Las bolsitas de Té, son elaboradas por una mezcla entre las fibras vegetales y madera. La fibra vegetal utilizada es extraída de las plantas de abacá. Luego se obtiene un papel que es sellado a calor para cubrir las

hierbas y así se obtiene una bolsa muy resistente a altas temperaturas para poder disfrutar de un té.

Por los antecedentes mencionados, se ha tomado a Reino Unido como un mercado meta para la exportación de fibras de abacá que se producen en Ecuador. Porque además de ser utilizado para la fabricación en bolsitas de Té, es empleado en la elaboración de filtros y papel de cigarrillo, tableros para vehículos, suministros hospitalarios, papel moneda, pañales, papel higiénico, redes para pescar, ropa, y para la decoración en hogares, artesanías, entre muchos más.

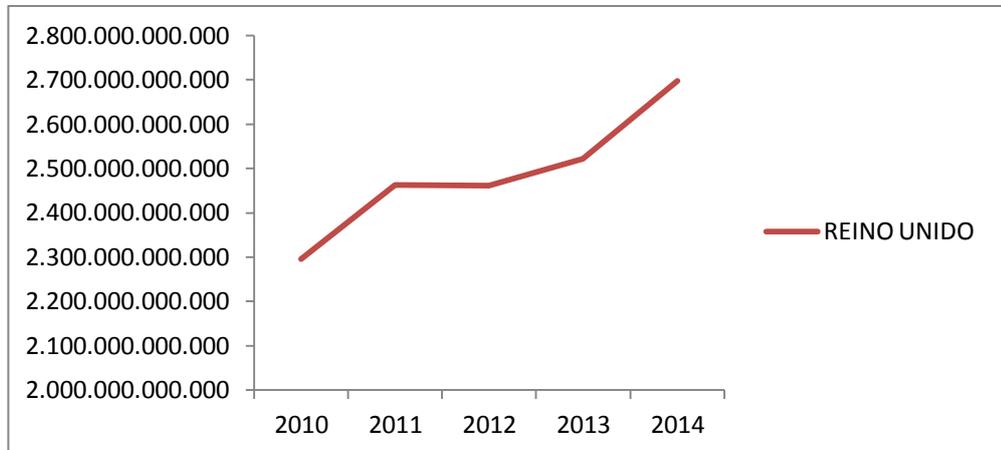
Tabla N° 1 EVOLUCIÓN DEL PIB DE REINO UNIDO

	2010	2011	2012	2013	2014
REINO UNIDO	2.295.522.887.422	2.462.484.285.580	2.461.768.284.868	2.521.380.958.035	2.697.877.625.097

Fuente: Banco Mundial

Elaborado: Por los Autores

Gráfico N° 1 PIB REINO UNIDO (BILLONES DE DOLARES)



Fuente: Banco Mundial

Elaborado: Por los Autores

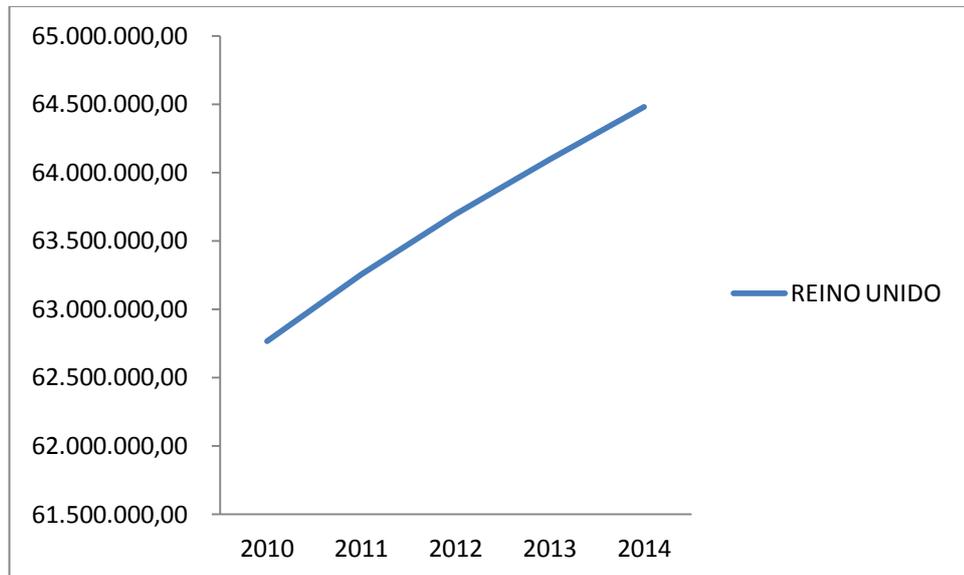
Como se puede observar en el Gráfico N°1 el PIB de Reino Unido ha mejorado en un aproximado del 2,5% en el año 2013 comparándolo con el año 2012, se espera que a finales del año 2014 llegue a una mejora del 7%, lo que indicará que el valor obtenido por lo bienes y servicios durante ese año ha tenido un incremento favorable en el país.

Tabla N° 2 EVOLUCIÓN DEL CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN DE REINO UNIDO

	2010	2011	2012	2013	2014
REINO UNIDO	62.766.365,00	63.258.918,00	63.695.687,00	64.097.085,00	64.481.667,51

Fuente: Banco Mundial
 Elaborado: Por los Autores

Gráfico N° 2 CRECIMIENTO POBLACIONAL DE REINO UNIDO



Fuente: Banco Mundial
 Elaborado: Por los Autores

Se puede observar en el Gráfico N°2, Reino Unido actualmente tiene una tasa de 0,6% en su crecimiento poblacional, por lo tanto se realizó una

estimación con dicha cifra para determinar un valor aproximado con el que cerrara el año 2014.

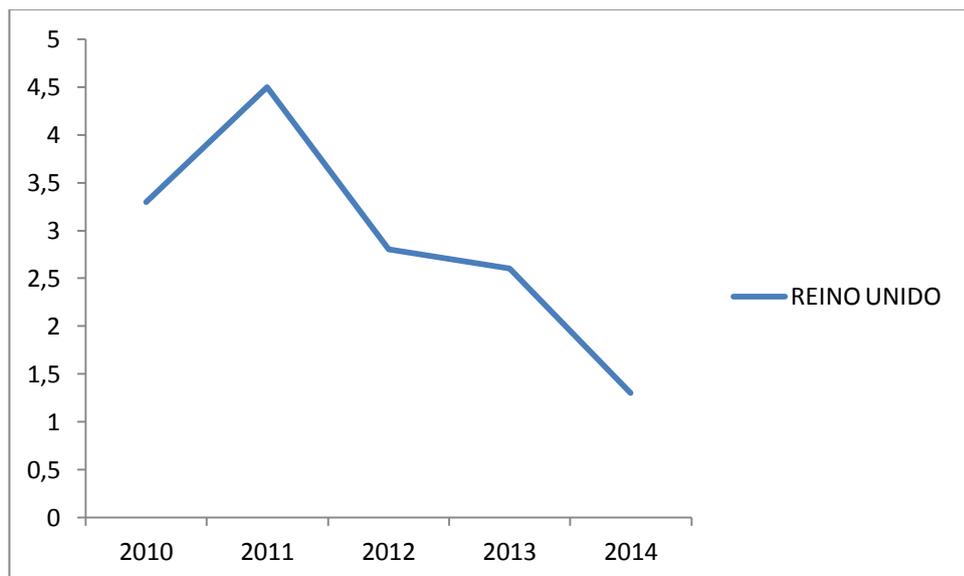
Se puede claramente ver que tomando en cuenta desde el año 2010 el aproximado del crecimiento poblacional siempre ha sido de un 0,4% a un 0,6%.

Tabla N° 3 EVOLUCIÓN DE LA TASA DE INFLACIÓN DE REINO UNIDO

	2010	2011	2012	2013	2014
REINO UNIDO	3,3	4,5	2,8	2,6	1,3

Fuente: Banco Mundial
Elaborado: Por los Autores

Gráfico N° 3 INFLACIÓN DE REINO UNIDO



Fuente: Banco Mundial
Elaborado: Por los Autores

Mediante el gráfico N°3 se determina que la inflación en Reino Unido también conocida como índice de precios al consumo IPC, ha sufrido cambios y fluctuaciones en cada año, podemos observar que del año 2010 al 2011 ésta sufrió un incremento, pero al siguiente año disminuyó, para el año 2013 volvió a decaer y así mismo sucedió en el año 2014.

Con esto se puede llegar a la conclusión de que los precios de los bienes y servicios que adquieren las familias de Reino Unido no ha sufrido aumentos extremos, al contrario la tasa de inflación ha disminuido cada año en relación al año anterior.

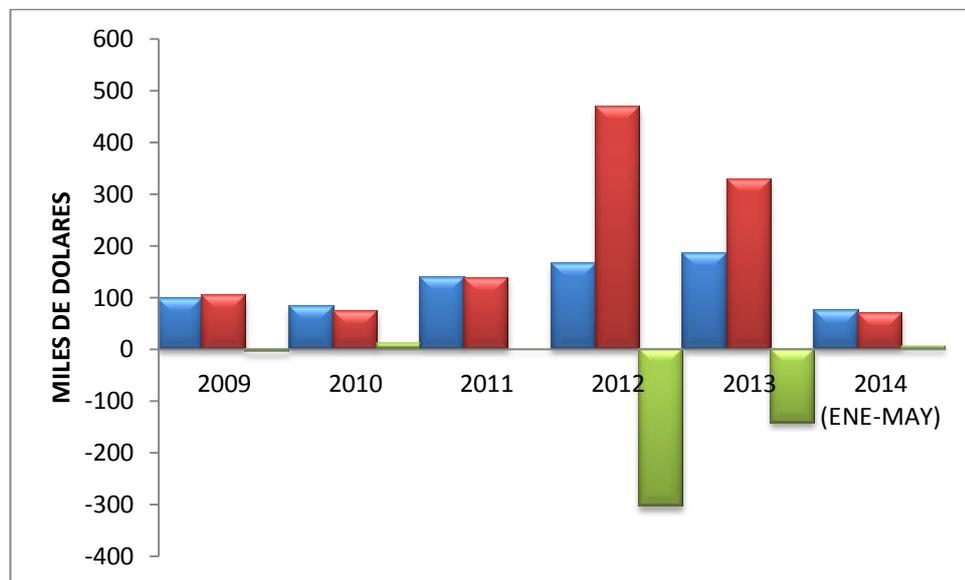
Tabla N° 4 BALANZA COMERCIAL TOTAL DE ECUADOR-REINO
UNIDO

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
2009	98,519	104,140	-5,621
2010	84,399	73,406	10,993
2011	139,162	137,947	1,215
2012	164,372	468,019	-303,647
2013	186,041	328,07	-142,029
2014 (ENE- MAY)	74,748	69,489	5,259

Fuente: PROECUADOR

Elaborado: Por los Autores

Gráfico N° 4 BALANZA COMERCIAL TOTAL ECUADOR-REINO UNIDO



Fuente: PROECUADOR
Elaborado: Por los Autores

Según datos de PROECUADOR se puede realizar un análisis de la balanza comercial de Ecuador y Reino Unido, en el año 2009 existió un déficit, ya que las importaciones de Ecuador fueron mayores a las exportaciones hacia Reino Unido ; en los dos años siguientes (2010-2011) existió un superávit, los dos años siguientes volvimos a caer en déficit, y tomando en cuenta hasta mediados del año 2014 se puede ver que se ha mejorado, teniendo un beneficio, pequeño comparándolo con otros años pero nuestras exportaciones continúan aumentando hacia Reino Unido.

Tabla N° 5 FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE
REINO UNIDO EN ECUADOR (MILES DE \$)

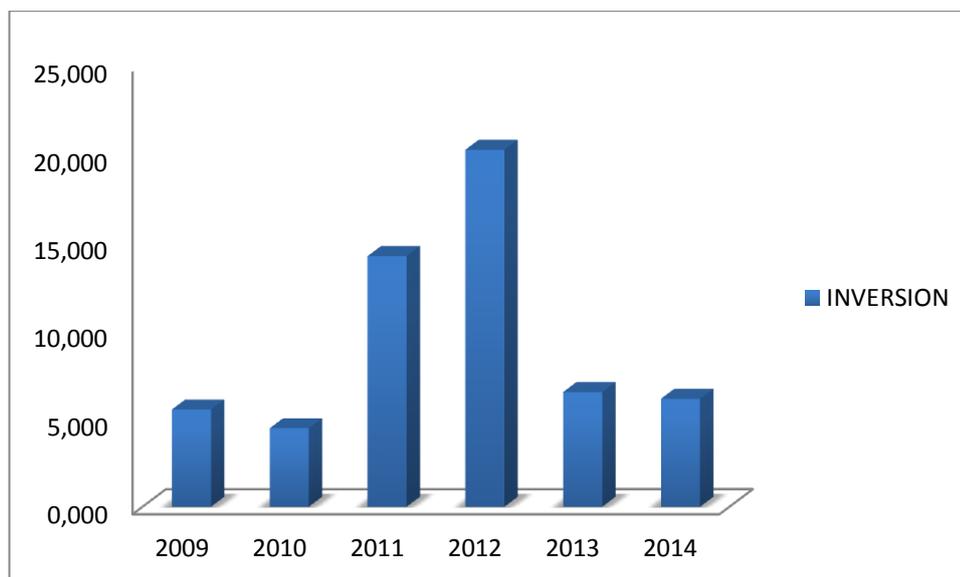
AÑOS	INVERSION
2009	5,500
2010	4,440
2011	14,178
2012	20,198
2013	6,489
2014	6,110

Fuente: PROECUADOR

Elaborado: Por los Autores

El flujo de la inversión extranjera a Reino Unido ha sido muy variado, dado que como se observa la misma disminuyó del 2009 al 2010, pero aumentó durante los años siguientes (2011-2012) para volver a decaer en el 2013 y 2014.

Gráfico N° 5 FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE REINO UNIDO EN ECUADOR (MILES DE \$).



Fuente: PROECUADOR

Elaborado: Por los Autores

2.3 Segmentación

Con el objetivo principal de determinar quiénes podrían ser los posibles compradores, se realizó varias segmentaciones.

Segmento 1

Empresas productoras de té, ya que la fibra del Abacá es utilizada para la elaboración de las bolsas de té.

Segmento 2

Empresas dedicadas a la elaboración de muebles para la decoración de hogares, sillas para oficinas, etc.

Segmento 3

Empresas productoras de textiles como la Corporación Dexter que utiliza la fibra para la elaboración de textiles para los hospitales y para la elaboración de papel que serviría para filtro en las máquinas.

Segmento 4

Empresas que se dediquen a la elaboración de pañales y/o papel higiénico.

2.4 Análisis PESTAL (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ambiental).

Factores Económicos de Reino Unido.

Reino Unido se lo conoce como la cuna donde nace la Revolución Industrial. A partir del siglo 20 pierde el dominio en este sector y emigra su actividad a economía en los sectores financieros. El 76% del PIB pertenece al sector de los servicios. Las actividades económicas de la población están dedicadas en un 80% al sector de los servicios, 18% en actividades industriales y 1,4% en actividades de la agricultura. Según datos de la '*Office For National Statistics*', el nivel del desempleo para el tercer trimestre en el año 2013 era de 7,6% o 2,47 millones de la población activa.

Factores Sociales de Reino Unido.

Reino Unido está localizado al noroeste de la costa de la Europa Continental, siendo una isla cercada por el océano atlántico. Mar del Norte, Canal Ingles y el Mar Irlandés, Irlanda del Norte, la República de Irlanda son la única frontera terrestre existente.

La población de 64.100 millones de personas está sectorizadas por un territorio de al menos 244 km², el crecimiento población se contribuye por la inmigración como sucede en vecinos países de Europa.

El inglés es ampliamente utilizado en Reino Unido pero no es el idioma oficial, otros idiomas que son utilizados son el Escocés, y de lenguas celtas como el galés, el irlandés gaélico y el Cornualles.

Factores Tecnológicos de Reino Unido.

La gran inversión en investigación y desarrollo da como resultado que la economía de Reino Unido esté en auge.

Reino Unido se destaca siendo el líder en la industria aeroespacial, con empresas conocidas como Rolls-Royce y BAE Systems, quienes son principales proveedores en la fabricación de los aviones Airbus.

El desarrollo en el sector farmacéutico ha permitido el descubrimiento de gran cantidad de medicamentos.

En el sector automotriz Reino Unido, con un aproximado de 2600 empresas hace que la producción y el diseño en componentes del motor del automóvil sea una actividad relevante y de grandes beneficios económicos al país.

2.5 Análisis de la Demanda.

Según los datos de las estadísticas comerciales para el desarrollo de negocios internacionales expresan las cantidades aproximadas que los principales países a nivel mundial demandan de la fibra de Abacá, como se muestra en la siguiente tabla N°6.

Tabla N° 6 VALORES IMPORTADOS DE FIBRA DE ABACÁ POR
LOS PRINCIPALES PAISES

IMPORTADORES	VALOR IMPORTADO 2010	VALOR IMPORTADO 2011	VALOR IMPORTADO 2012	VALOR IMPORTADO 2013
CHINA	151,311	209,133	206,221	197,41
UK	18,521	23,381	23,611	21,926
ESTADOS UNIDOS	24,851	34,494	31,365	20,194
ESPAÑA	12,053	14,937	17,134	14,203

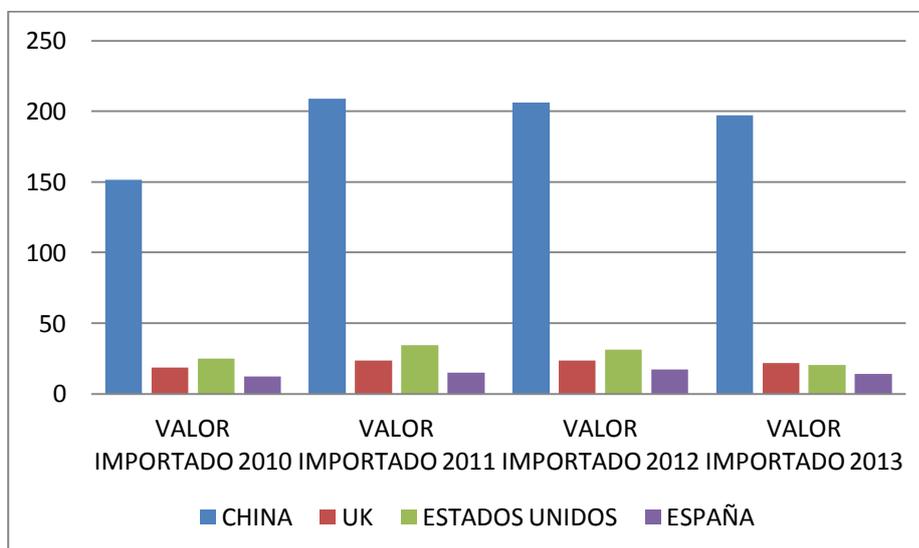
Fuente: www.trademapp.org

Elaborado: Por los Autores

Como se puede observar en la tabla N°6, el segundo importador más grande de fibra de abacá es Reino Unido, este importó un aproximado de 21,926 toneladas durante el año 2013, disminuyendo su demanda comparada en el año 2012 en la que importaron un aproximado de 23,611 toneladas.

El principal demandante de esta fibra es China con 197,41 toneladas pero este país aplica al Ecuador una barrera arancelaria del 5%, por tal motivo se decide escoger al segundo demandante a nivel mundial.

Gráfico N° 6 VALORES IMPORTADOS



Fuente: www.trademap.org

Elaborado: Por los Autores

PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE FIBRA DE ABACÁ.

Según los datos proporcionados por PROECUADOR los 10 países más importantes en cuanto a la importación de fibra de Abacá a nivel mundial son los que se detallan a continuación en la tabla N°7:

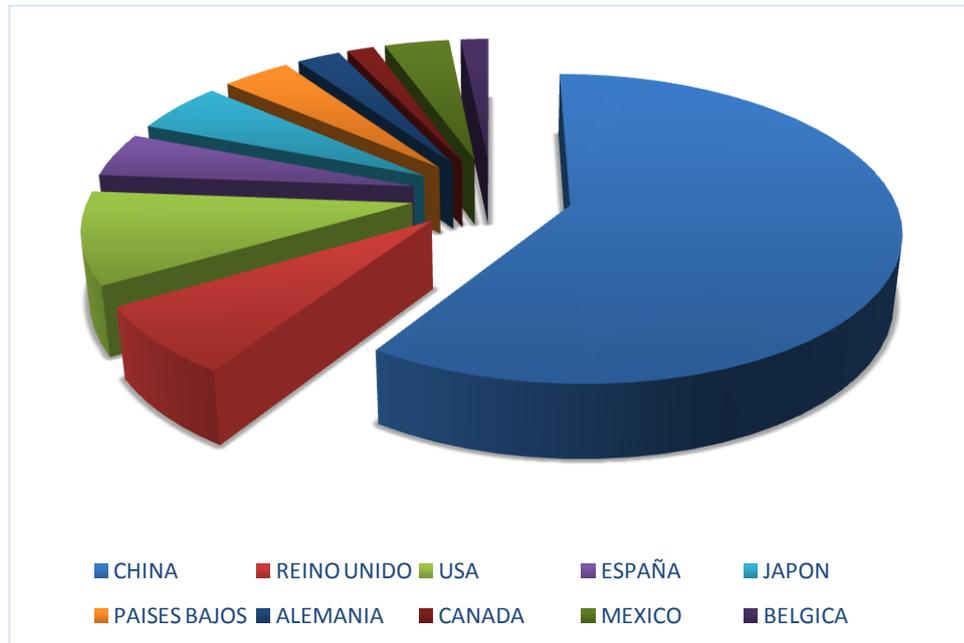
Tabla N° 7 LOS 10 PAISES MAS IMPROTANTES EN LA
IMPRTACION DE FIBRA DE ABACÁ

PAISES	VALOR IMPORTADO EN EL 2010 (MILES DE DOLARES)	%
CHINA	151,314	59%
REINO UNIDO	18,507	7%
USA	24,851	10%
ESPAÑA	12,063	5%
JAPON	13,786	5%
PAISES BAJOS	10,288	4%
ALEMANIA	6,526	3%
CANADA	4,093	2%
MEXICO	9,752	4%
BELGICA	4,154	2%

Fuente: PROECUADOR

Elaborado: Por los Autores

Gráfico N° 7 LOS PAISES IMPORTADORES DE FIBRA DE ABACÁ



Fuente: PROECUADOR
 Elaborado: Por los Autores

La proyección de la demanda es fundamental en la vida del proyecto, que se ejecutará ya que con esto se podrá saber un valor aproximado al cual se tiene que enfrentar en las importaciones que se realicen a Reino Unido.

Para poder realizar la proyección se ha utilizado la tasa Geométrica.

$$\eta_n = \eta_o(1 + i)^n$$

$$i_g = \sqrt[n]{\frac{\eta_n}{\eta_o}} - 1$$

Utilizando esta fórmula se pudo determinar el porcentaje de crecimiento del año 2014, y así mismo la demanda esperada del mismo año,

para poder realizar las proyecciones de los años siguientes, se procede a estimar un promedio en las tasas de crecimiento de los años anteriores y de esta manera se ha tomado como base para las demandas proyectadas que se estiman hasta el año 2018.

Tabla N° 8 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE REINO UNIDO.

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE REINO UNIDO (TONELADAS)		
AÑOS	% DE CRECIMIENTO	DEMANDA
2010		18,521
2011	26%	23,381
2012	1%	23,611
2013	-7%	21,926
2014	9%	25,957
2015	7%	27,774
2016	7%	29,718
2017	7%	31,798
2018	7%	34,024

Fuente: www.trademap.org

Elaborado: Por los Autores

2.6 Análisis de la Oferta.

Las proyecciones realizadas por la FAO indican que la producción del abacá a nivel mundial iba a contraerse en una aproximado del 5% disminuyendo su volumen de 83000 toneladas hasta que en el año 2010 sufriera un aumento estimado a las 86000 toneladas , todo esto debido a que los precios sufrieran un aumento en comparación a años anteriores.

Filipinas seguiría liderando el mercado ya que es el proveedor principal a nivel mundial, en este punto la producción de Ecuador se contraería a un aproximado de 12 000 toneladas.

FACTORES QUE AFECTAN A LA OFERTA.

Dado que en el Ecuador no existen empresas que integren el abacá en sus procesos, los productores nacionales dependen totalmente de la demanda a nivel mundial, por lo tanto son afectados a niveles de precios, ya que esto ocasiona que el mercado mundial establezca o imponga un precio.

La rentabilidad que produce la comercialización de este producto no es estable para los productores y esto es claro, debido a que la demanda de este producto varía constantemente, lo que ocasiona que la producción del mismo también se afecte, cuando los productores se dan cuenta que el precio es conveniente, el cuidado que se brinda a las plantaciones aumenta, pero si ven que no es favorable simplemente dejan de cuidarlas, sin embargo si los precios mejoran, estos pueden obtener una cosecha en un aproximado de 6 meses pero se tiene que recalcar que el rendimiento del mismo no mejora en ese tiempo, se demora un año o tal vez un año y medio.

Los exportadores establecen precios de compra con los abacaleros mediante un contrato, pero muchas veces no los respetan dado que encuentran productores independientes quienes ofrecen precios más bajos, esto es perjudicial para los abacaleros y no existe una ley que obligue a los exportadores al cumplimiento de los contratos por lo cual los productores quedan sin protección.

Según datos de las estadísticas comerciales para el desarrollo de negocios internacionales la tabla N°9 indica los valores de toneladas que ofrecen los 3 países que más exportan Abacá al mundo.

Tabla N° 9 LOS 3 PAISES CON MAYOR VALOR EXPORTADO DE FIBRA DE ABACÁ

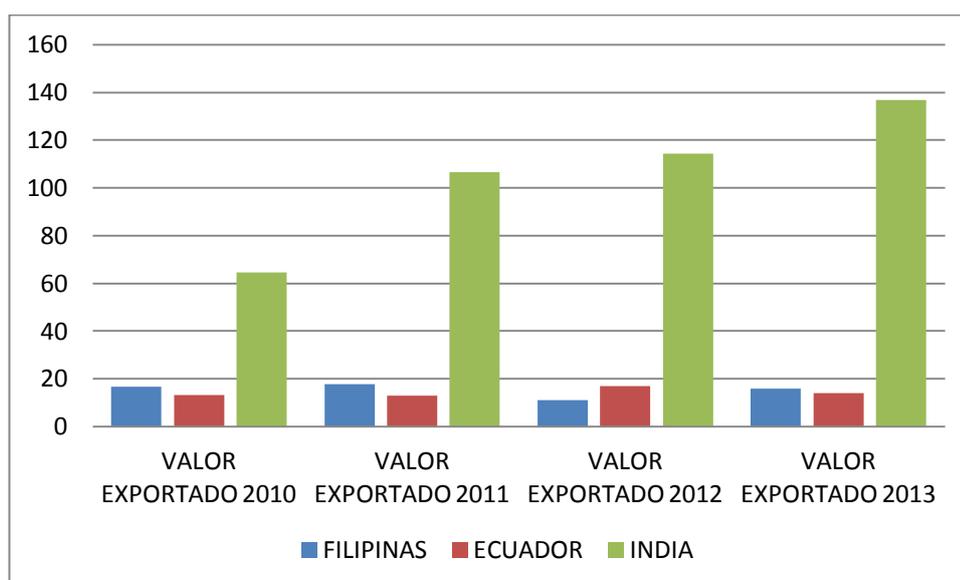
EXPORTADORES	VALOR EXPORTADO 2010	VALOR EXPORTADO 2011	VALOR EXPORTADO 2012	VALOR EXPORTADO 2013
FILIPINAS	16,75	17,86	11,006	15,874
ECUADOR	13,149	12,911	16,997	13,935
INDIA	64,457	106,483	114,462	136,907

Fuente: www.trademap.org

Elaborado: Por los Autores

Como se puede observar hasta el año 2013, Ecuador exportó un aproximado de 13,935 toneladas hacia el exterior disminuyendo su cantidad exportada comparada con el año 2012 en el que exportó un aproximado de 16,997 toneladas.

Gráfico N° 8 VALORES EXPORTADOS



Fuente: www.trademap.org

Elaborado: Por los Autores

PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES DE FIBRA DE ABACÁ.

En cuanto a los 10 principales países proveedores de fibra de abacá a nivel mundial, Ecuador entra en el puesto número 6, a estos los lidera Sri Lanka y Brasil.

El proyecto está enfocado en la exportación hacia Reino Unido, según los datos proporcionados por PROECUADOR, Ecuador es uno de los exportadores más importantes hacia Reino Unido, en el primer lugar se encuentra Filipinas, lo vemos como una oportunidad grande ya que la fibra proveniente de Ecuador es de mejor calidad que la de Filipinas, siendo una oportunidad para ganar mercado con el uso de estrategias.

A continuación en la tabla N°10 se muestran los datos sobre los principales exportadores de fibra de abacá hacia Reino Unido.

Tabla N° 10 LOS 10 PAISES PRINCIPALES EN EXPORTACIÓN DE FIBRA DE ABACÁ

PAISES	VALOR IMPORTADO EN EL 2010 (MILES DE DOLARES)	%
FILIPINAS	12,158	66%
ECUADOR	1,843	10%
SRI LANKA	2,339	13%
INDIA	845	5%
PAISES BAJOS	534	3%
KENYA	392	2%
CHINA	109	1%
BRASIL	42	0%
MEXICO	16	0%
DINAMARCA	56	0%

Fuente: PROECUADOR

Elaborado: Por los Autores

2.7 Análisis de las 4P's.

2.7.1 Producto.

También llamada cáñamo de Manila, el abacá se extrae de la vaina de las hojas que rodean el tronco de la planta de abacá (*Musa textilis*), pariente cercana de la banana, nativa de Filipinas y ampliamente distribuida en los trópicos húmedos. Cosechar abacá es laborioso, cada tallo debe cortarse en tiras, las cuáles son raspadas para remover la pulpa. Luego las fibras se lavan y secan. (Larico, 2012).

La planta de Abacá puede llegar a tener una altura aproximada hasta de 7 metros, tomando en consideración que existen algunas variedades pero no todas son aptas para comercializarlas.

Durante el año, se puede extraer la fibra de los tallos del abacá de 3 a 4 veces, sin perder su calidad y pureza, siempre teniendo el cuidado necesario.

BUNGALANÓN:

Es una planta más pequeña, con menor desarrollo total, sus tallos son delgados y pequeños, en general su base es de color café y la parte superior de un verde más brillante, de ésta podemos sustraer fibras más blanca y suaves, por este motivo es la de mayor comercialización y la que más se siembra en Ecuador.

TANGONGÓN

Los tallos de este tipo son más grandes en cuanto a su longitud y diámetro, se caracteriza principalmente debido a que tiene una fibra más fuerte con hijuelos limitados y es más resistente a plagas como por ejemplo el famoso "Mal de Panamá".

2.7.1.1 Usos de la Fibra de Abacá

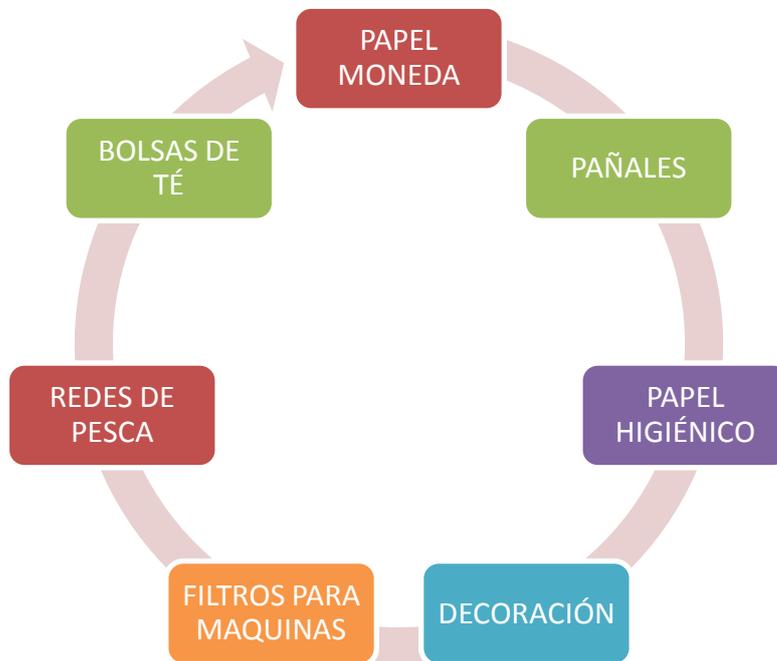
El abacá tiene varios usos, como las fibras son particularmente resistentes al agua salada, a través de los años se ha usado para fabricar redes de pesca. El uso principal de la fibra de abacá es para la producción de bolsas de té y envolturas de embutidos. Es también un sustituto de la corteza de árbol, la cual fue alguna vez la fuente principal de la producción de telas. (Macias, Cesar, 2012).

Por otro lado esta fibra también es considerada como materia prima para crear papel de seguridad como los billetes dada su excelente calidad, también es utilizada en la elaboración de pañales, papel higiénico, filtros para máquinas, cables eléctricos y hasta dentro de la insumos hospitalarios para la elaboración de mandiles, guantes y gorras.

Además se está introduciendo para su uso en la industria textil y para la elaboración de muebles y tapicería.

La fibra de abacá con otras aleaciones, se puede obtener el material con el que se realizan tarjetas de memoria, memorias usb, entre otros productos de similares características.

Gráfico N° 9 PRINCIPALES USOS DE LA FIBRA DE ABACÁ



Elaborado: Por los Autores

2.7.1.2 Proceso de cultivo.

- ❖ A medida que la planta de Abacá va creciendo se realizan 3 o 4 coronas en el año, esto se lo hace para limpiar las malezas de la base del tallo y que pueda crecer normalmente.
- ❖ Se realiza el deshoje, esto se lo ejecuta para eliminar lo que no necesita la planta, como dificultad en recibir luz y aire.
- ❖ Hay que tener en cuenta que se deben realizar deshieras para limpiar la planta antes de cada cosecha, por lo general se realizan de 5 a 6 antes de la primera cosecha, en ocasiones los productores las hacen de una manera más natural y otros la realizan con químicos.

- ❖ El corte del tallo se realiza a 10cm del suelo ya que de esta manera se evita el deterioro y se evita que ingrese cualquier tipo de peste que afecte el desarrollo de las plantas.
- ❖ Una vez que se ha cortado el tallo, se separan las vainas y luego se procede a cortar en tiras de unos 5 a 8 cm. de ancho aproximadamente y de 2 a 4 cm. de espesor. Las vainas en el interior de la misma son las blancas que son de mejor calidad, mientras que las externas son de menor calidad y tienen una tonalidad de color café.
- ❖ Luego de esto se procede a realizar es desfibrado, en Ecuador se lo realiza por medio de una máquinas mientras que en Filipinas esta labor se la realiza manualmente, este proceso debe realizarse antes de las 12 horas debido a que si pasa de este tiempo disminuye la calidad del producto porque el agua que contiene la fibra cambia su tonalidad.
- ❖ El proceso de secado va a depender mucho del clima del momento, puede ser de horas o días y se tiene que realizar debido a que luego de proceso del desfibrado estas fibras se encuentran húmedas.
- ❖ Es necesario para la producción del Abacá que se utilicen fertilizantes dependiendo mucho del lugar donde se está realizando el cultivo , por lo general se usa Nitrógeno y Potasio, lo más recomendable es que se realice una aplicación de estas sustancias unas 4 veces por año, dependiendo del cuidado que se le dé y del riego.

2.7.1.3 Fortalezas del Abacá

- ❖ Es un producto no tradicional el cual se lo puede impulsar al mercado.
- ❖ Abundantes mercados extranjeros.
- ❖ Variedad de usos.
- ❖ Calidad superior a la del productor principal que es Filipinas.
- ❖ Su tiempo de cosecha es relativamente corto (2 o 3 meses).

El abacá es un producto no tradicional Ecuatoriano, el cual se lo puede comenzar a promocionar en el mercado extranjero con el fin de estimular el desarrollo de las industrias, a su vez se diversifica la producción y se evita tener dependencia de las exportaciones de poco productos.

Se tiene que tener en cuenta que este producto se lo puede promocionar en muchos mercados internacionales, porque cuenta tiene una gran variedad de usos, por lo tanto se lo puede introducir fácilmente en los mercados extranjeros.

Además de lo mencionado la fibra extraída en el territorio Ecuatoriano es de mejor calidad que la elaborada por el productor principal que es Filipinas, lo cual nos da una ventaja en la competencia con el ya mencionado, lo importante es saber darle la promoción que se merece.

2.7.1.4 Plagas y Enfermedades del abacá.

NEMATODOS.

Estos son gusanos que habitan en el suelo y por lo general atacan a las raíces de la planta.

ÁCAROS.

Estas son especies de arañas que se encuentran en las hojas cerca del racimo de la planta.

MAL DE PANAMA.

Esta enfermedad es producida por un hongo que ataca a las raíces de la planta, hace que se reduzcan sus hojas y se debilite la planta en general, también produce que esta tenga una coloración diferente en sus hojas.

2.7.1.5 Zonas de producción en Ecuador

Según los censos realizados se indica que existen 3 lugares en los cuales se produce en mayor cantidad la fibra de abacá, estos son las provincias de Manabí, Esmeraldas y Pichincha, pero también existe una cantidad pequeña en la provincia de los Ríos, Acentuando que los lugares

más importantes de producción son la Concordia y Santo Domingo con un 40% y 35% respectivamente.

Tabla N° 11 PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE ABACÁ EN ECUADOR

PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE ABACÁ (TONELADAS)		
AÑOS	PRODUCCION	%
2006	30.401	
2007	31.260	3%
2008	32.120	3%
2009	32.979	3%
2010	33.838	3%
2011	34.698	3%
2012	35.558	2%
2013	36.417	2%
2014	37.277	2%
2015	38.395	3%
2016	39.547	3%
2017	40.733	3%
2018	41.956	3%

Elaborado: Por los Autores

Como se puede observar en la tabla N°11, se realizó una proyección de las cantidades que producirían los productores mediante un promedio en la tasa de crecimiento, se demuestra que la tasa promedio de crecimiento es del 3%, por lo tanto se proyecta hasta el año 2018 en el que se estima que se llegaría a una producción de 41.956 toneladas.

2.7.1.6 Pronóstico de satisfacción del mercado.

En la Tabla N°12 se observa una comparación entre las cantidades en toneladas que se ofrece de la fibra de abacá y la demanda pronosticada de Reino Unido de esta fibra mencionada, por lo tanto en una comparación entre ambas, se puede determinar que la producción pronosticada satisface la demanda al mercado meta.

Tabla N° 12 PRONÓSTICO DE SATISFACCIÓN DEL MERCADO

PRONÓSTICO DE SATISFACCION DEL MERCADO (TONELADAS)			
AÑOS	DEMANDA	OFERTA	SALDO
2011	23,381	34,698	11,317
2012	23,611	35,558	11,947
2013	21,926	36,417	14,491
2014	25,957	37,277	11,320
2015	27,774	38,395	10,621
2016	29,718	39,547	9,829
2017	31,798	40,733	8,935
2018	34,024	41,956	7,932

Elaborado: Por los Autores

2.7.2 Precio

Determinar el precio es un factor fundamental para poder realizar la comercialización de algún producto, para esto es necesario que se escoja la herramienta adecuada mediante la cual se impondrá el precio y que se analice la misma de una manera muy meticulosa.

Existen algunas formas para poder determinar el precio, pero a continuación se detallarán las más utilizadas y luego se procederá a escoger

una de las mencionadas para establecer el precio al que se comercializará el producto.

PRECIO DE COMPETENCIA.

Este precio es determinado mediante la observación del precio de la competencia del mercado, es decir se observa el precio y se realiza una estimación tomando como base el mencionado.

PRECIO BASADO EN COSTOS.

Este precio es determinado mediante la sumatoria de los costos incurridos, y al mismo se le hace un incremento del margen de ganancias que se espera obtener, cabe recalcar que este es el método más utilizado por los empresarios.

Tabla N° 13 PRECIOS HISTORICOS DE LAS TONELADAS DE FIBRA DE ABACÁ

	AÑOS					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
PRECIO HISTORICO (Toneladas)	1466	1404	1590	1361	1500	960

Elaborado: Por los Autores

Tabla N° 14 PROYECCIÓN DE LOS PRECIOS EN TONELADAS

	AÑOS				Inflación
	2015	2016	2017	2018	
PROYECCION DEL PRECIO (Toneladas)	995	1032	1070	1109	3,67%

Elaborado: Por los Autores

2.7.3 Plaza.

Para determinar la plaza se toma en consideración como será ejecutada la logística para hacer llegar el producto a su destino, en este caso serían las empresas importadoras, más no los consumidores finales.

Se tiene en cuenta que es necesario que se establezca una excelente logística para de esta manera poder satisfacer a los clientes y ofrecer un buen servicio.

2.7.4 Promoción.

Este es un factor clave, ya que si no se promocionan los productos no se incrementan las ventas, por lo tanto se considera de vital importancia, para esto se decidió promocionar el producto tanto a nivel Nacional como Internacional.

NACIONAL.

La manera en que se optaría para promocionar este producto a nivel nacional, sería a través del Estado, realizando una estrategia de promoción por medio de campañas publicitarias dando a conocer los distintos productos no tradicionales que se producen en el país, teniendo como finalidad la explotación de nuevos sectores agroindustriales donde surjan y se posicionen en el mercado.

INTERNACIONAL.

La manera en que se difundiría la fibra del abacá internacionalmente sería mediante ferias, las cuales tendrían que ser respaldadas por entidades gubernamentales, a través de las cuales se dará a conocer características, bondades, uso y beneficios que se obtiene del tallo de la planta de abacá, siendo una gran oportunidad para ganar mercado.

2.8 Acuerdos Comerciales Ecuador-Unión Europea

- ❖ Acuerdo Comercial de Múltiples Partes: Este acuerdo ayuda a Ecuador en el acceso de la oferta exportable, lo que quiere decir que tiene una apertura a introducirse en unas 28 Naciones en el que se piensa que hay un aproximado de 600 millones de habitantes, este acuerdo da apertura a más oportunidades pero sin dejar de proteger a los sectores más débiles del Ecuador.
- ❖ SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS: Este acuerdo se basa en la reducción de la pobreza y a promocionar el desarrollo sostenible.
- ❖ ACUERDO DE ASOCIACION CON LA COMUNIDAD ANDINA: Este acuerdo tuvo inicio en sus negociaciones en el año 2007, entre los 4 países que conforman la comunidad andina que son (Bolivia,

Colombia, Ecuador y Perú), este acuerdo facilita la entrada de mercancías al mercado, a su vez reduce los obstáculos del comercio, las restricciones no arancelarias como los controles sanitarios y fitosanitarios, A pesar de que en 2009 Ecuador se retiró de este acuerdo ha mostrado nuevamente su interés en un acuerdo similar y se espera que a finales del 2014 se llegue a un acuerdo.

- ❖ OMC: Reino Unido y Ecuador forman parte de la Organización Mundial del Comercio, por lo cual es beneficiario Ecuador ya que al querer hacer negocios con este país y ser parte de la OMC se tiene beneficios como el de tener arancel de 0% para exportar.

- ❖ MERCOSUR: Da beneficios en la apertura de mercados y a realizar con mayor libertad las negociaciones entre los países que la conforman, ayudara a la política de competencia establecida entre los países miembros, así como en las inversiones y la propiedad intelectual.

- ❖ ACUERDO COMERCIAL MULTIPARTITO EURO-ANDINO: El 17 de Julio del 2014 se anunció que en Bruselas se había firmado un acuerdo con la Unión Europea el cual abre el paso a nuevas oportunidades, favoreciendo en la reducción de los costos y a su vez sin descuidar la protección a ciertos sectores sensibles del Ecuador.

2.9 Negociaciones Ecuador-Reino Unido.

Las negociaciones comerciales entre Reino Unido y Ecuador no han sido altas a pesar de que este país una de las principales potencias mundiales, esto puede tener muchas razones, pero a simple vista podemos

notar que unos de los principales motivos es que no se le dio la debida importancia a este mercado, otra es que este país por razones obvias le daba mayor importancia a sus colonias al comprar productos y por último pero no menos importante es que en el Ecuador los empresarios no tenían muchos conocimientos sobre como exportar en general a nivel mundial.

Según datos de PROECUADOR, Reino Unido está en la posición número 16 de los países a los que Ecuador exporta, representando un aproximado de 1,7% en el año 2013, pero se espera que este haya aumentado a finales del 2014.

Muchas de las exportaciones que realiza Ecuador se dirigen hacia Reino Unido pero en poco productos, por ejemplo según indica PROECUADOR, los 5 productos principales que Ecuador exporto a Reino Unido en el año 2013 fueron:(Atún, Banano, Camarón, Extractos de Café, y Abacá), y esto representó un aproximado del 80% del total de las exportaciones.

Tabla N° 15 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE ECUADOR A REINO UNIDO

5 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION ECUADOR-REINO UNIDO	
BANANAS	32,30%
ATÚN	28,20%
CAMARONES	8,10%
EXTRACTOS DE CAFÉ	7,30%
ABACÁ	3,80%
TOTAL	79,70%

Fuente: PROECUADOR
Elaborado: Por los Autores

**Tabla N° 16 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR
ECUADOR HACIA REINO UNIDO**

DESCRIPCION	2010	2011	2012	2013	2014
Bananas	23,839	40,319	44,858	60,553	26,899
Atunes en conservas	14,497	53,737	59,531	54,614	17,709
Camarones	10,543	17,273	17,84	16,852	10,481
Extractos de Café	965	729	6,081	13,567	4,199
Coco, Abacá, Fibras textiles	6,596	5,37	6,531	7,049	2,277

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Por los Autores

2.10 Canales de Distribución

Los canales de distribución se definen como el camino que va a recorrer el producto para llegar a su destino final o al consumidor.

Según Lamb, Hair y McDaniel, las tres funciones básicas que desarrollan los intermediarios se resumen en:

❖ **Funciones Transaccionales:** Éstas funciones incluyen:

Contacto y promoción

Negociación

Asumir riesgos

❖ **Funciones Logísticas:** Incluyen:

Distribución Física

Almacenamiento

❖ Funciones de Facilitación: Incluyen:

Investigación

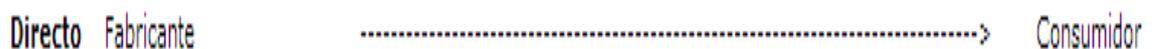
Financiamiento

2.10.1 Tipos de Canales de Distribución.

Existen varios tipos de canales de distribución, el fin que tienen todos es el mismo, que es llevar el producto final al consumidor pero para poder determinar cuál será mejor para la empresa que se quiere realizar es necesario conocer en qué consiste cada uno.

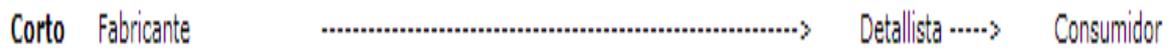
❖ CANAL DIRECTO.

Este se refiere a una trayectoria que va directa desde el productor hacia el consumidor final, sin ninguna clase de intermediarios.



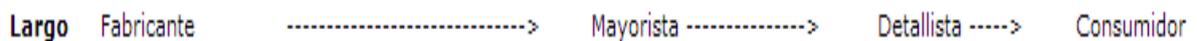
❖ CANAL CORTO.

En este tipo de canal de distribución ya interviene un detallista o minoristas, es decir que desde el fabricante pasa a un detallista y este le dará paso al producto final al consumidor.



❖ CANAL LARGO.

Este tipo de canal es el más usado o factible, consiste en que el mayorista adquiere el producto del fabricante y este decide si venderlo al mayorista (detallista) o al minorista, para que luego el producto llegue al consumidor final.



CAPITULO 3

ESTUDIO TÉCNICO

3.1 Localización.

MACRO.

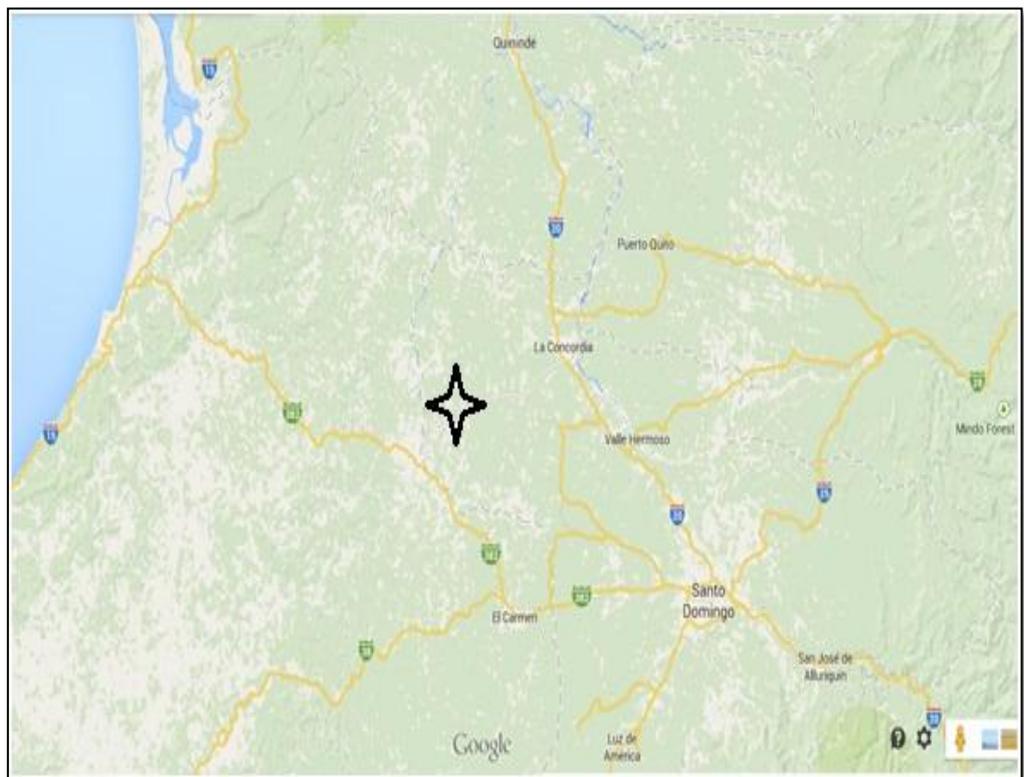
La localización macro es en Santo Domingo- Ecuador



Elaborado por. Los autores.
Fuente: GOOGLE MAPAS.

MICRO.

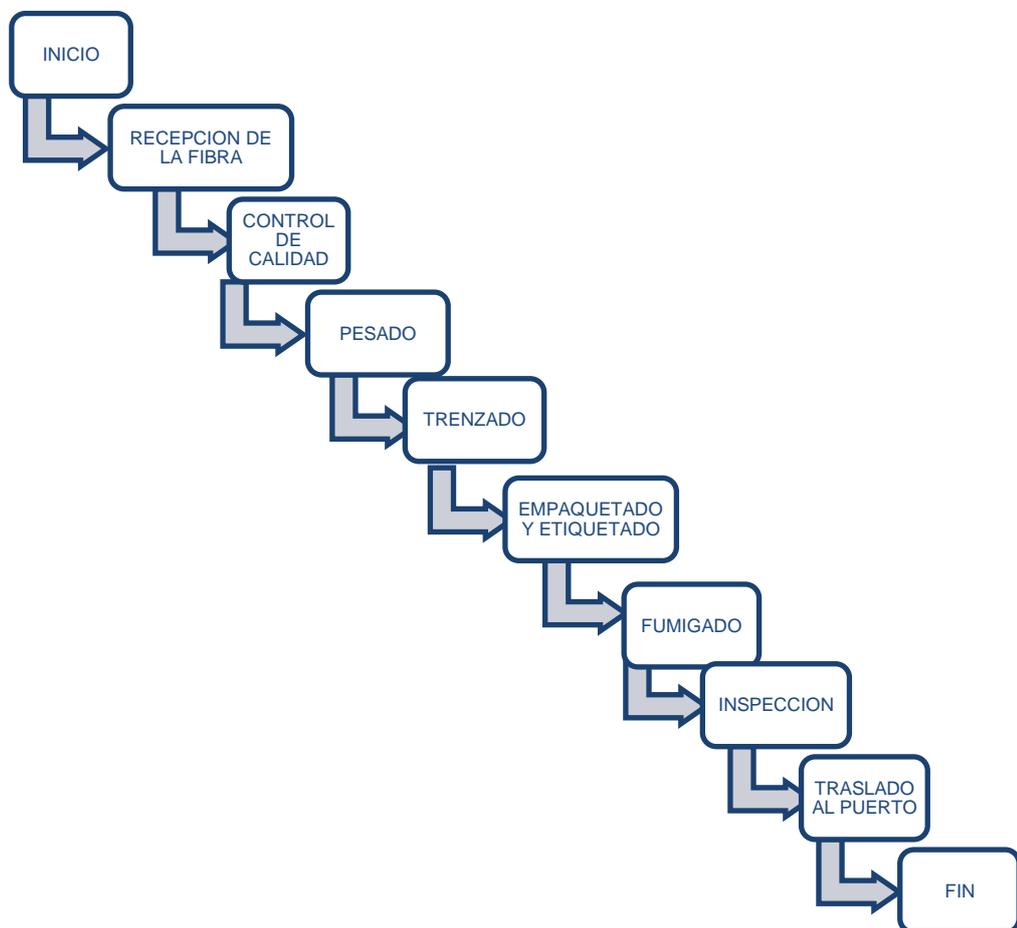
Las instalaciones estarán ubicadas en el sector de la Concordia - Monterey. En esta ubicación se tendrá un espacio donde llegará toda la fibra y donde se procederá a realizar el empaque.



Elaborado por. Los autores.
Fuente: GOOGLE MAPAS.

3.2 Cadena de Abastecimientos, Diagrama de flujo de procesos

Gráfico N° 10 FLUJO DEL PROCESO



Elaborado: Por los Autores

RECEPCION.

En este punto se recepta la fibra de abacá ya procesada por los agricultores, sin empacar, por lo cual la empresa se encargará del empaquetado y las etiquetas del producto final.

CONTROL DE CALIDAD.

Se procederá luego de la recepción a realizar el control de la fibra recibida, para de esta manera constatar que la misma se encuentre en un buen estado para proceder luego a empacarla, en caso de que la misma no esté en las condiciones requeridas se procederá a la devolución.

PESADO.

Una vez revisada la calidad de la fibra, se procede a pesarla para verificar la cantidad que estamos recibiendo sea la correcta.

TRENZADO.

Una vez que hayan pasado por los procesos anteriores, se procede a realizar una trenza con un grupo de tiras de la fibra de abacá, la cual facilita el manejo de la fibra para los trabajadores.

EMPACADO Y ETIQUETADO.

En el proceso del empaquetado y etiquetado, se procede a agrupar las trenzas para ingresarlas en la máquina empacadora, la cual compacta la fibra y se obtiene pacas con el peso y las dimensiones establecidas, posterior a esto se le coloca la etiqueta con el nombre de la empresa y las especificaciones del producto como su calidad y su peso.

FUMIGADO.

Cuando la paca este lista con las especificaciones necesarias se procederá a realizar una fumigación, para que la misma pueda cumplir con los requisitos fitosanitarios establecidos para la exportación.

INSPECCIÓN.

Cuando el producto se encuentre listo, se procederá a realizar la cita con el inspector fitosanitario para que este verifique que todo el producto a exportarse cumpla con los requerimientos, de esta manera se evita posibles riesgos de devolución.

TRASLADO AL PUERTO MARITIMO.

El proceso del envío al puerto marítimo es el último paso, que se lo hace luego de cumplir con cada proceso respectivo que ha sido detallado anteriormente.

3.3 Recursos Humanos.

3.3.1 Diseño Organizacional.

Como primer punto para la creación de la empresa, se tiene en cuenta si se la constituirá como una compañía Limitada o Anónima.

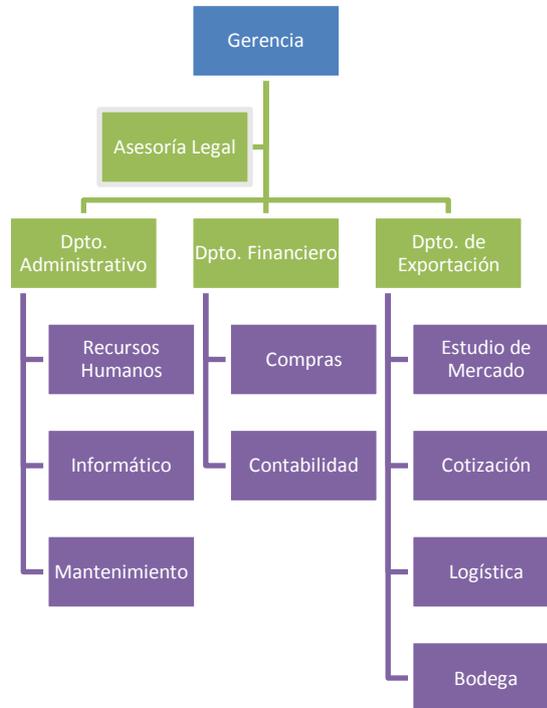
A medida que se ha proseguido a investigar un poco más sobre en qué consiste cada una de ellas, se decidió que la empresa se constituya como una compañía limitada.

La Compañía de Responsabilidad Limitada.

Este tipo de compañías son aquellas que se pueden crear con un mínimo de 2 personas, la mayoría de estas se consolidan con personas allegadas, el máximo de personas que la pueden conformar son 15. En éste tipo de compañías los socios solo están obligados a responder en cuanto a sus obligaciones por el monte que dieron como su aportación.

El tipo de comercialización que se realiza se hará bajo su nombre de la compañía teniendo en cuenta que este nombre no puede estar repetido y tiene que ser registrado.

Gráfico N° 11 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



Elaborado: Por los Autores

3.3.2 Descripción de las Funciones.

Gerencia.

- ❖ Estará encargado de organizar, gestionar y coordinar actividades con los demás departamentos, será la cabeza en la toma de decisiones con el fin de generar beneficios para la empresa.
- ❖ Tendrá que encargarse de los informes que se tienen que presentar a los accionistas en el tiempo que se indique, velando por el crecimiento de la empresa.

- ❖ Preparar planes ya sean operativos como estratégicos una vez realizado los estudios correspondientes.
- ❖ Ser representante de la empresa de manera judicial o extrajudicial por cualquier motivo que se presente.

Asesoría.

- ❖ Será un soporte para el Gerente General, realizara estudios y analizará cualquier tipo de problema jurídico/legal que se presente en la empresa.
- ❖ Dar soluciones rápidas y eficientes.

Departamento Administrativo

- ❖ Se encargará de controlar todas las actividades de carácter administrativo.
- ❖ Velar por el bienestar de los trabajadores ya que dentro de esta área se encuentra el área de recursos humanos.
- ❖ Elaborar estrategias para cumplir con las metas que la empresa se proponga.
- ❖ Realizar pagos a los empleados y entidades externas.
- ❖ Detectar cualquier tipo de problema y generar soluciones rápidas.

Departamento Financiero.

- ❖ Realizar los análisis financieros de la empresa.
- ❖ Llevar la contabilidad de la empresa.

- ❖ Elaborar el presupuesto.
- ❖ Elaborar planes de inversión para de esta manera evitar tener capital sin trabajar.

Departamento de Exportación.

- ❖ Elaborar los contratos con las empresas con las empresas que se negocie.
- ❖ Elaborar estrategias de distribución para que sean más eficientes.
- ❖ Elaborar estudios constantes del mercado al que se dirige.
- ❖ Controlar y hacer seguimiento de todo el proceso de exportación.
- ❖ Realizar seguimiento de post venta.

3.4 Remuneración de Trabajadores.

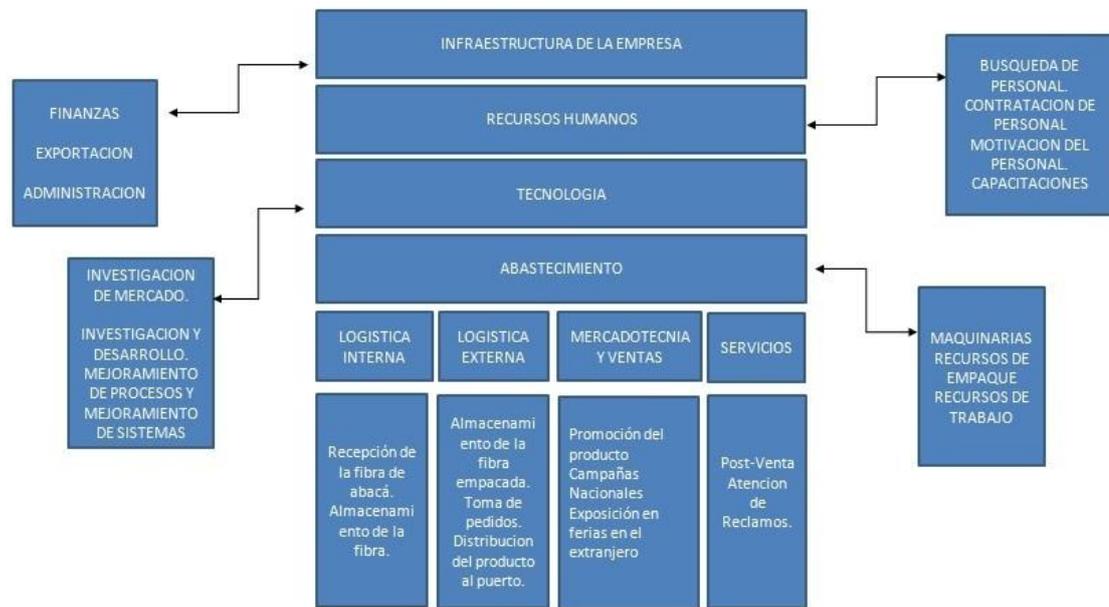
Tabla N° 17 REMUNERACION DE TRABAJADORES.

REMUNERACIÓN TRABAJADORES									
					8,33%	11,15%	1%		9,45%
CARGO	SUELDO MENSUAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTE PATRONAL	SECAP/IECE	TOTALPROVISIONES	IESS
Gerente	\$ 1.400,00	\$ 116,67	\$ 29,50	\$ 116,67	\$ 116,62	\$ 156,10	\$ 14,00	\$ 549,55	\$ 132,30
Asesor Legal	\$ 950,00	\$ 79,17	\$ 29,50	\$ 79,17	\$ 79,14	\$ 105,93	\$ 9,50	\$ 382,39	\$ 89,78
Contador General	\$ 900,00	\$ 75,00	\$ 29,50	\$ 75,00	\$ 74,97	\$ 100,35	\$ 9,00	\$ 363,82	\$ 85,05
Asistente Contable	\$ 360,00	\$ 30,00	\$ 29,50	\$ 30,00	\$ 29,99	\$ 40,14	\$ 3,60	\$ 163,23	\$ 34,02
Director de Talento Humano	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 29,50	\$ 66,67	\$ 66,64	\$ 89,20	\$ 8,00	\$ 326,67	\$ 75,60
Experto en Comercio Exterior	\$ 1.200,00	\$ 100,00	\$ 29,50	\$ 100,00	\$ 99,96	\$ 133,80	\$ 12,00	\$ 475,26	\$ 113,40
Conserje	\$ 355,00	\$ 29,58	\$ 29,50	\$ 29,58	\$ 29,57	\$ 39,58	\$ 3,55	\$ 161,37	\$ 33,55
Chofer	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 29,50	\$ 37,50	\$ 37,49	\$ 50,18	\$ 4,50	\$ 196,66	\$ 42,53
Jefe de Bodega	\$ 520,00	\$ 43,33	\$ 29,50	\$ 43,33	\$ 43,32	\$ 57,98	\$ 5,20	\$ 222,66	\$ 49,14
Empacadores (8)	\$ 3.200,00	\$ 266,67	\$ 29,50	\$ 266,67	\$ 266,56	\$ 356,80	\$ 32,00	\$ 1.218,19	\$ 302,40
	\$ 10.135,00	\$ 844,58	\$ 295,00	\$ 844,58	\$ 844,25	\$ 1.130,05	\$ 101,35	\$ 4.059,81	\$ 957,76

Elaborado: Por los Autores

3.5 Cadena de valor.

Gráfico N° 12 CADENA DE VALOR.



Elaborado: Por los Autores.

3.6 Análisis de las fuerzas de Porter.

Mediante la utilización de esta herramienta creada por el profesor Michael Porter, se podrá analizar la industria y realizar el estudio mediante sus 5 fuerzas principales que influyen directamente en la misma.

Esta permitirá conocer a la competencia más cercana y a su vez determinar qué productos sustitutos que afectarían directamente, de qué manera se pueden aprovechar las oportunidades que se presentan y a su vez poder superar las amenazas mediante la elaboración de estrategias.

NUEVOS COMPETIDORES.

Como el producto que se quiere comercializar es relativamente nuevo, se corre el riesgo de que una vez que el Gobierno comience a promocionarlo aparezcan nuevas empresas interesadas en comercializar el mismo, por lo tanto la participación en el mercado se disminuiría.

COMPRADORES.

Los compradores serán todas aquellas industrias que se dediquen a la elaboración de productos derivados de la fibra de abacá, se considera como uno de los ejemplos a la Corporación Dexter.

SUSTITUTOS.

Como principal producto sustituto que se considera, es la palma africana debido a que la misma cuenta con propiedades similares a las de la fibra de abacá y su cultivo se utiliza menor recurso pero calidad inferior, por lo tanto se elige como el sustituto principal además de otras fibras.

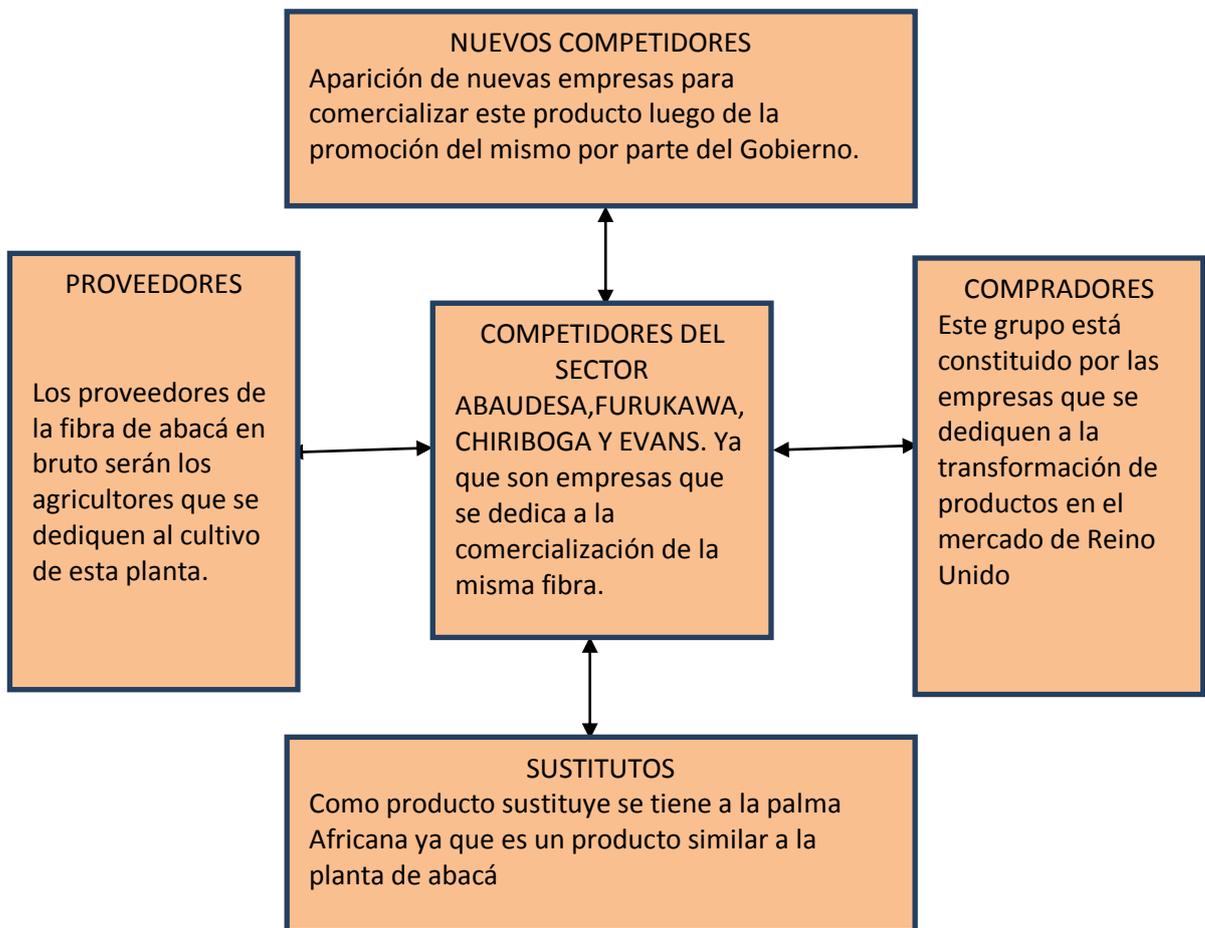
PROVEEDORES.

Se tomará como proveedores a los agricultores del sector que se dediquen al cultivo de abacá, teniendo en consideración que en La concordia, uno de los productos más cultivados es el abacá, siendo ellos proveedores de la fibra en bruto, y en la empresa se realiza los procesos necesarios para enviarlo al exterior en óptimas condiciones.

COMPETIDORES DEL SECTOR.

Existen pocas empresas que se dedican a la comercialización de esta fibra, pero son más experimentadas, se creará un convenio con las mismas ya que estas ya poseen los contactos en el extranjero, conocen más sobre el tema de exportación, y sobre el manejo de esta fibra.

Gráfico N° 13 LAS 5 FUERZAS DE PORTER



Elaborado: Por los Autores

3.7 Diseño y descripción del producto

El producto que se quiere exportar será comercializado mediante la utilización de pacas, ya que las fibras de abacá no se las transportan en cajas debido a que se estropean y disminuye su calidad.

Las pacas que se van a comercializar deben tener una dimensión específica y poseer la etiqueta de identificación.

Para la elaboración de las pacas se necesita una maquina prensadora para fibras, está se adquiere en la empresa Sinobaler.



Fuente:Sinobaler



Fuente: Sinobaler

Esta máquina está diseñada para poder compactar las fibras, en nuestro caso la fibra de abacá, con dicha máquina podremos elaborar hasta 5 pacas por hora, a continuación se detallará la máquina y las dimensiones de las pacas.

Tabla N° 18 MAQUINA PRENSADORA Y DIMENSIONES DE LAS PACAS.

MODELO	DIMENSION			PESO	PRESS FORCE	RENDIMIENTO
	Longitud	Ancho	Altura			
SVB2-CF-1200	110 cms	70cms	60cms	350 Kgs	120 Toneladas	2 a 5 /Hora

Fuente: Sinobaler
Elaborado: Por los Autores

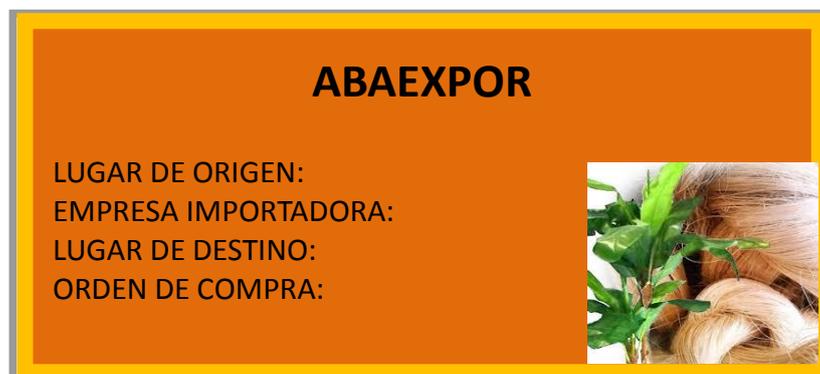


Fuente: Sinobaler

3.7.1 ETIQUETA.

Para la comercialización de las fibras se procederá a colocar una etiqueta de identificación en cada una de las pacas, la cual contendrá la siguiente información.

- Lugar de origen.
- Nombre de la empresa (ABAEXPOR Cía.Ltda.)
- Nombre de la empresa importadora.
- Lugar de destino.
- Orden de compra.



Elaborado: Por los Autores

Tabla N° 19 TOTAL DEL PRECIO DE ETIQUETAS DE ENVIO

ETIQUETA		
DETALLE	COSTO	TOTAL
Etiqueta	\$ 0,45	\$ 144,00

Elaborado: Por los Autores

3.7.2 ENVÍO.

Tabla N° 20 TOTAL ENVIO EN TONELADAS AL MES

RENDIMIENTO	HORAS	DIAS/SEMANA	PACAS EN LA SEMANA	PACAS EN EL MES	TONELADAS TOTALES AL MES
2	8	5	80	320	112

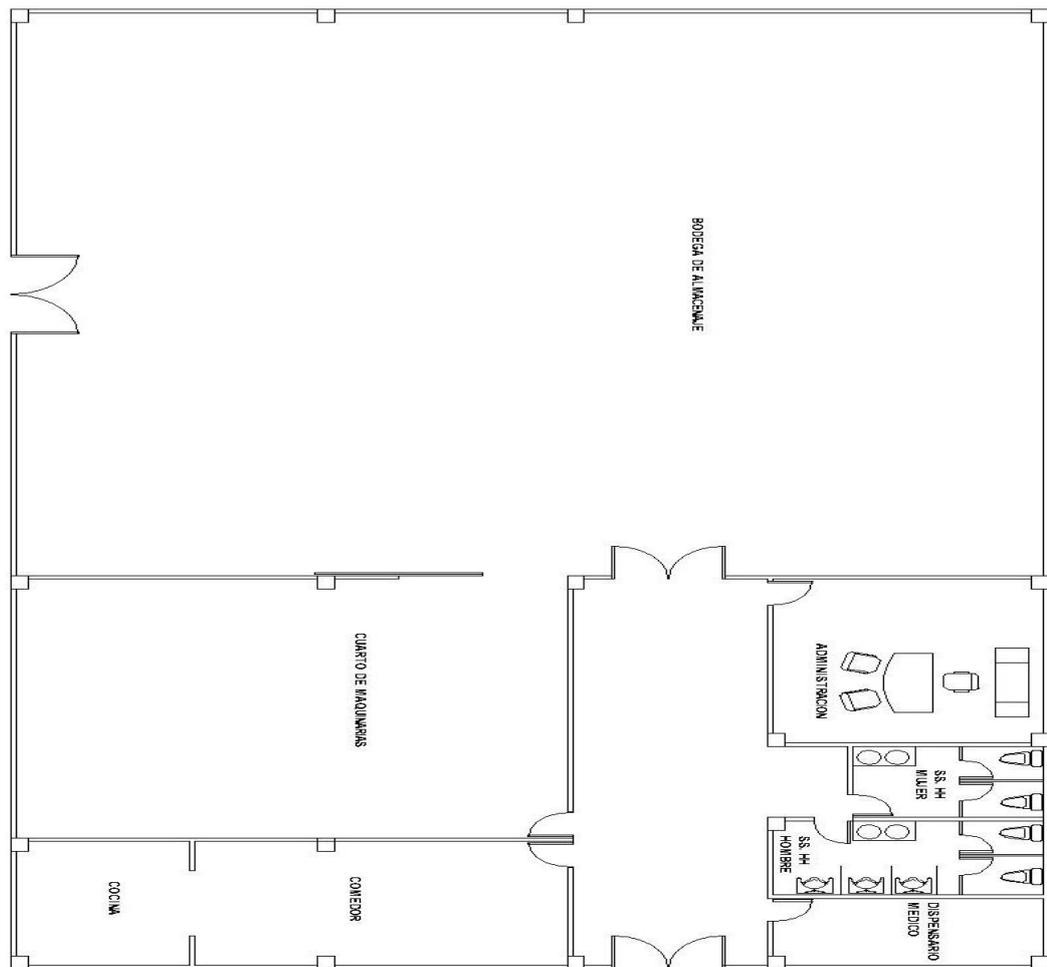
Elaborado: Por los Autores.

Como se puede observar al mes se podrá exportar un aproximado de 320 pacas, lo que equivale a unas 112 toneladas totales, estos valores se dedujeron ya que el rendimiento de la máquina que se adquiere es de 2 pacas por hora, por lo tanto se elabora 2 pacas durante 8 horas 5 días de la semana, llegando a un total de 80 pacas semanales, es decir que la capacidad mensual será de las 320 pacas de fibra de abacá.

3.8 Diseño gráfico de las instalaciones

Plano del Centro de Acopio de la fibra de abaca.

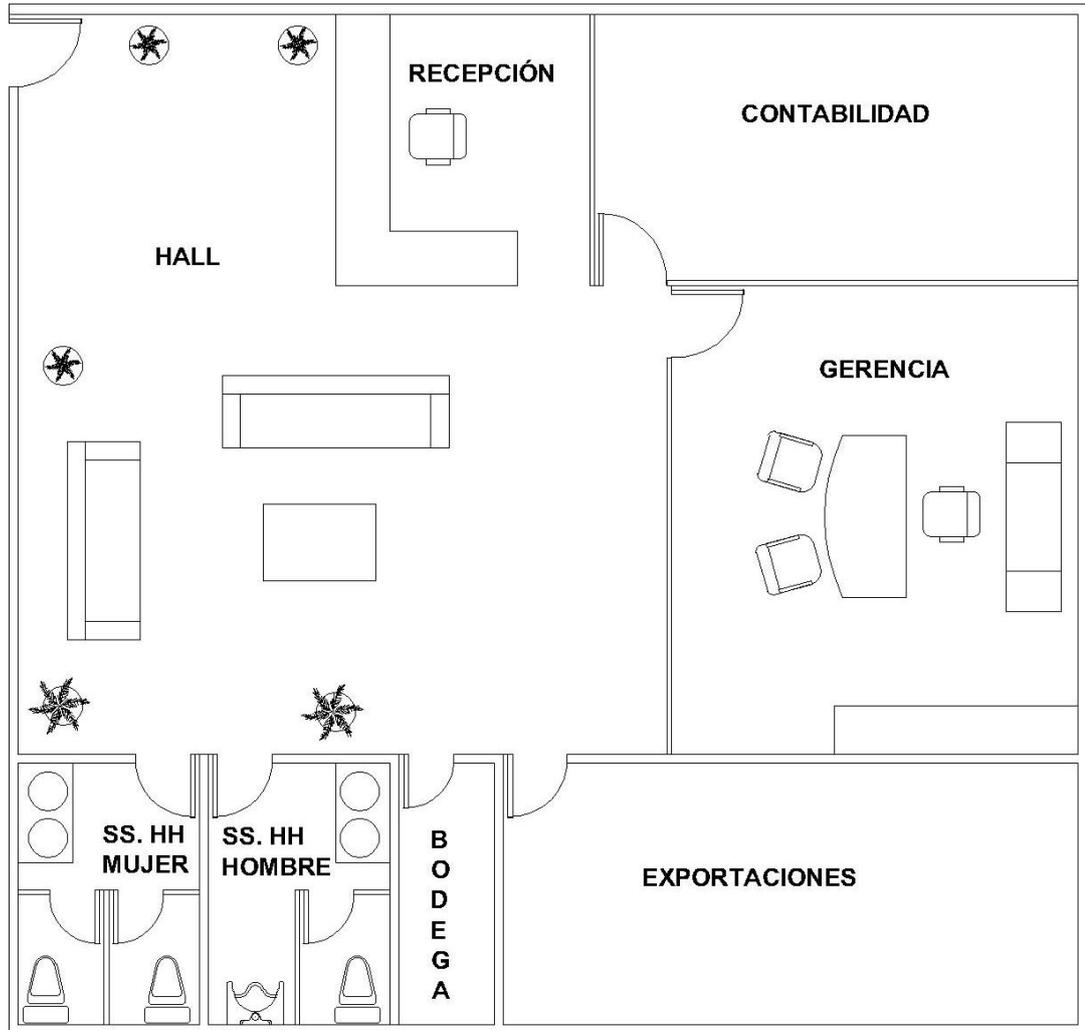
Gráfico N° 14 DISEÑO GRÁFICO DE LAS INSTALACIONES



Elaborado: Por los Autores

Plano de las oficinas administrativas.

Gráfico N° 15 PLANO DE LAS INSTALACIONES ADMNISTRATIVAS



Elaborado: Por los Autores.

CAPITULO 4

LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN

4.1 Requisitos para Exportar.

- ❖ Contar con el Ruc
 - ✓ Llenar adecuadamente el formulario correspondiente
 - ✓ Presentar una copia de la cedula del representante legal
 - ✓ Original y copia de la escritura de constitución
 - ✓ Original y copia de los nombramientos
 - ✓ Presentar una copia del certificado de votación del representante legal
 - ✓ Presentar una copia de algún documento en el cual se certifique la dirección del domicilio fiscal
 - ✓ Presentar una copia del certificado de pago del impuesto predial

- ❖ Registrarse en la Corporación Aduanera Ecuatoriana
- ❖ Certificado de firma digital, otorgada por el Banco central o por Security Data
- ❖ Registrarse como exportador en Ecuapass.
 - Actualización de datos en la base
 - Aceptar las políticas
 - Registrar firma electrónica

- ❖ Trámite de declaración juramentada

4.2 Etapa de Pre Embarque.

Este proceso se inicia con la transmisión de la DA, éste debería ir acompañado con la factura o la proforma de lo que se quiere comercializar, esta declaración no es solo un documento, es aquella que certifica que éste es un hecho legal y que el exportador debe cumplir obligaciones con la SENA. E.

- ❖ Transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de exportación (DAE)

Descripción de la mercancía de la factura por ítems

Datos del consignatario

Destino de la carga

Cantidades

Peso

- ❖ Factura o proforma
- ❖ Lista de empaque
- ❖ Autorizaciones previas

4.3 Etapa de Post Embarque.

En esta etapa se presenta la declaración aduanera al CAE, una vez que la mercadería se encuentra dentro, el exportador tiene un plazo de 15 días para regularizar todo el proceso de la exportación, se validará la información de la declaración aduanera con el manifiesto de carga emitido por los transportistas de carga, si todo se encuentra en regla se enviará un mensaje de aprobación hacia el exportador o el agente aduanero.

- ❖ Regularización del DAE.
- ❖ Copia de la factura comercial.
- ❖ Copia de lista de empaque.
- ❖ Copia de certificado de origen.
- ❖ Copias del documento de transporte.
- ❖ Certificado Fitosanitario.

4.3.1 Factura Comercial.

Este es un comprobante de la venta que se realizó, en el mismo se puede verificar las condiciones de la venta y las especificaciones del producto.

4.3.2 Certificado de Origen.

El certificado de origen es utilizado para dar a conocer la procedencia del producto que se quiere comercializar, este documento es necesario en el momento de realizar exportaciones e importaciones, ya que da fe que la mercadería fue elaborada en el país.

4.3.3 Certificado Fitosanitario.

Este certificado es la aprobación de los requerimientos exigidos por cada país en cuanto a sus normas de sanidad, sobretodo tratando de evitar la entrada de plagas con el producto.

Tabla N° 21 PRECIO DE CERTIFICADO DE ORIGEN

CERTIFICADO DE ORIGEN		
DETALLE	COSTO	TOTAL
Certificado de Origen	\$ 10,00	\$ 10,00

Fuente: PRO ECUADOR

Elaborado: Por los Autores

Tabla N° 22 PRECIO DE CERTIFICADO FITOSANITARIO

CERTIFICADO FITOSANITARIO	
DETALLE	COSTO
Inspección	\$ 54,00
Emisión de Certificado	\$ 4,00
TOTAL	\$ 58,00

Fuente: PRO ECUADOR

Elaborado: Por los Autores

4.4 Cotización de Exportación.

Mediante este documento se establecerán las obligaciones y derechos de exportadores e importadores para que de ésta manera se eviten posibles problemas o riesgos.

Especificar las características del producto que se va a comercializar

Establacer las formas de pago entre ambas partes

Especificar el tipo de producto y el embalaje necesario para conservar al mismo el buen estado

Especificar el lugar y fecha de entrega, tomando en cuenta el tipo de Incoterm al que se negoció

Elaborado: Por los Autores

4.5 Formas de Pago.

❖ CARTA DE CREDITO.

Esta es una promesa que emite el Banco del importador con orden del importador para que el exportador se beneficie de éste, en el cual se compromete al pago luego de que se verifique que todos los documentos estén en regla.

❖ CUENTA ABIERTA.

En este tipo de pago el exportador le envía al importador los documentos de embarque, una vez que los tenga, este realiza el pago mediante una transferencia bancaria.

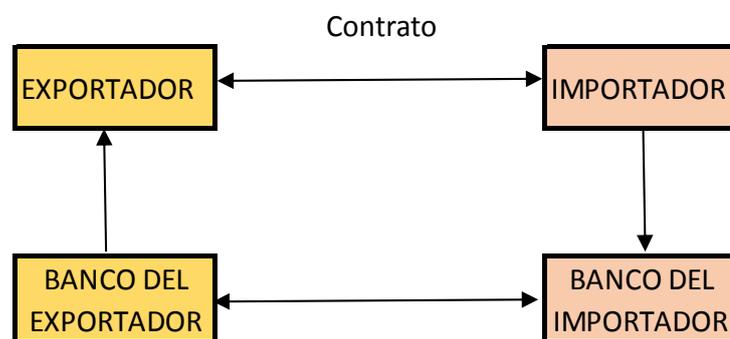
❖ COBRANZA BANCARIA INTERNACIONAL.

Es una orden que el exportador gira a su banco para cobrar al importador una determinada suma, contra la entrega de los documentos de la negociación realizada. El banco del importador no se hará responsable del pago sin la firma del importador.

Una vez que analizamos las formas de pago, se decide optar por la carta de crédito ya que nos brinda mayor seguridad y garantía al momento de la cobranza, la comercialización se realizará con clientes nuevos y desconocidos, sin contar con la suficiente experiencia y capital se opta por elegir esta forma de pago.

En el gráfico N°15 que se visualiza a continuación muestra quienes intervienen dentro de este proceso.

Gráfico N° 16 INTERMEDIARIOS EN LA CARTA DE CRÉDITO



Elaborado: Por los Autores

1. El importador da la orden a su banco para dar apertura a la carta de crédito.
2. El banco del importador comunica la apertura al banco del exportador.
3. El banco del exportador comunica al exportador la apertura de la carta de crédito.
4. Se envía la mercancía acordada.
5. Se envían los documentos.
6. El importador recibe los documentos para desaduanizar.
7. Se procede al pago.

4.6 Incoterms

Los incoterms son reglas sobre el uso de términos nacionales e internacionales de comercialización, estos términos van a determinar las obligaciones y derechos tanto del exportador como importador dependiendo del Incoterms que se elija, esto solamente sucederá si el tipo de incoterm está establecido dentro del contrato de compra y venta.

Los tipos de Incoterms más utilizados son los que se mencionan a continuación.

- ❖ EXW
- ❖ FCA
- ❖ FAS
- ❖ FOB
- ❖ CFR
- ❖ CIF

Gráfico N° 17 TIPOS DE INCOTERMS

Incoterms 2010											
Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCA	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIP	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFR	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIF	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAT	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

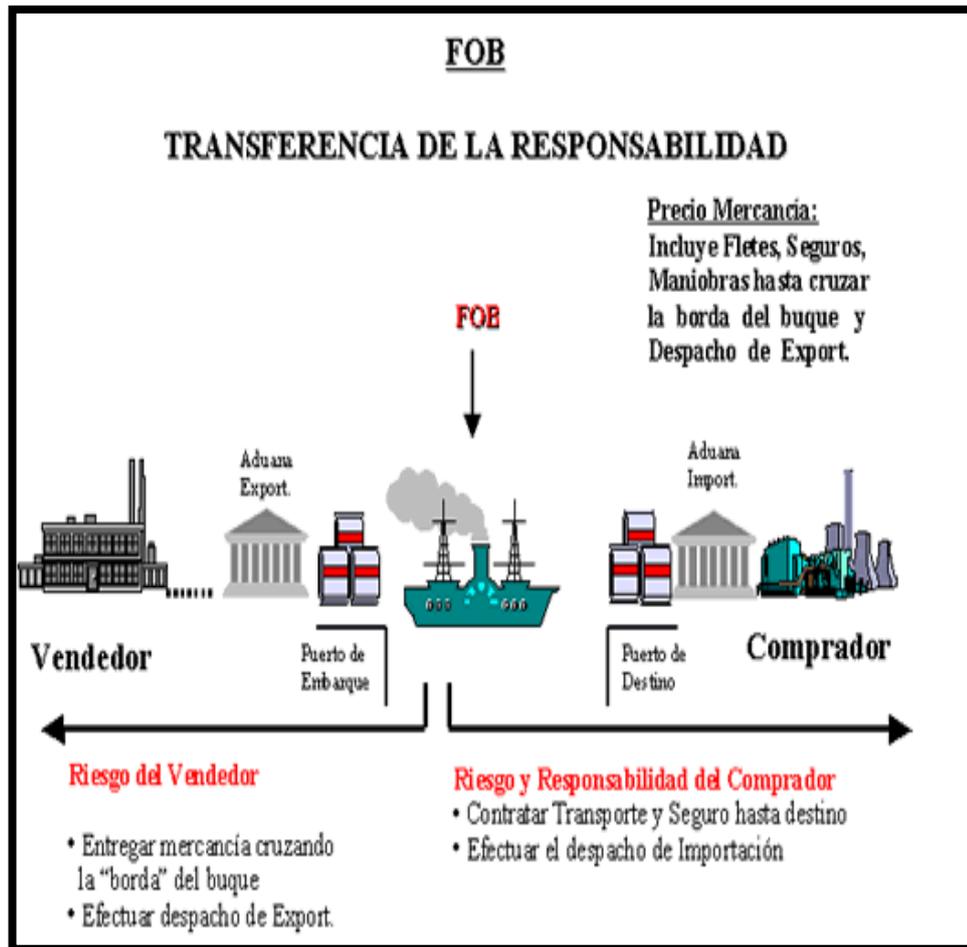
© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

Vendedor
 Comprador
 Vendedor / Comprador

Fuente: PRO ECUADOR

La empresa ABAEXPOR CIA. LTDA. Determinó que el Incoterm FOB (Free OnBoard) será el que utilizará para la comercialización del producto. Al utilizar este tipo de incoterm, la responsabilidad como exportadores o vendedores termina cuando se ubica la mercadería a bordo del buque.

Gráfico N° 18 TRANSFERENCIA DE LA RESPONSABILIDAD – FOB



Fuente: Yessenia Jurado (Comunidad todo Comercio Exterior).

4.7 Responsabilidades del Exportador.

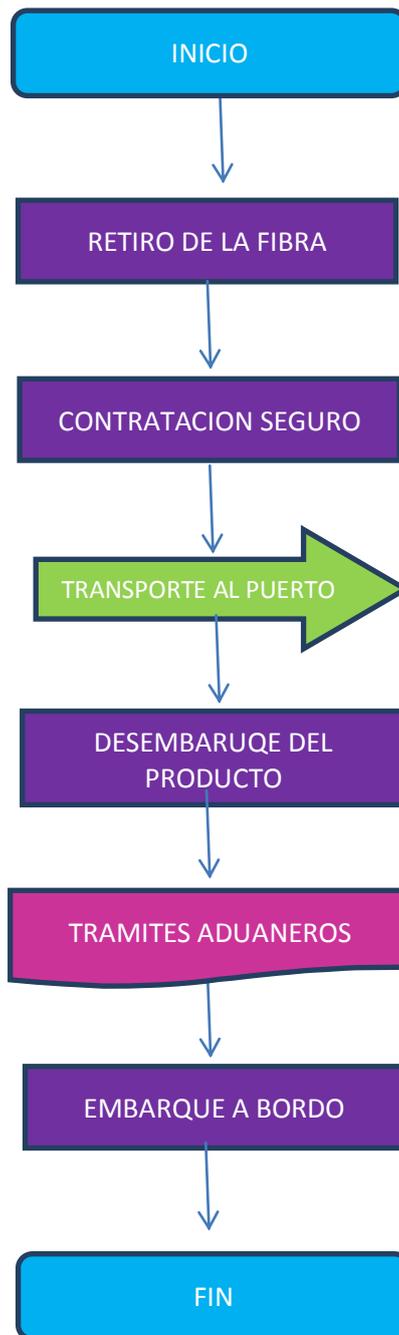
- ❖ Carga y descarga de la mercadería desde la fábrica al transporte interno.
- ❖ Asumir los costos de embalaje.
- ❖ Contratación de seguro interno.
- ❖ Carga y descarga de la mercadería del transporte interno al punto convenido.
- ❖ Trámites aduaneros.
- ❖ Colocar la mercadería a bordo del buque.

4.8 Responsabilidades del Importador.

- ❖ Contratación del buque.
- ❖ Contratación del seguro.
- ❖ Trámites de importación hasta su país de destino.

4.9 Flujo del proceso de Exportación.

Gráfico N° 19 PROCESO DE EXPORTACIÓN



Elaborado: Por los Autores

4.10 Costos de Exportación

Tabla N° 23 TOTAL DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

COSTOS DE EXPORTACIÓN		
DETALLE	COST. UNIT	TOTAL
Etiqueta	\$ 0,45	\$ 144,00
Certificado de origen	\$ 10,00	\$ 10,00
Certificado fitosanitario	\$ 58,00	\$ 58,00
Seguro Interno		\$ 1.399,43
Contenedor 20´	\$ 3.800,00	\$ 7.600,00
Trasporte interno	\$ 850,80	\$ 850,80
Almacenaje en el puerto	\$ 55,00	\$ 55,00
Emision orden de embarque	\$ 15,00	\$ 15,00
Honorarios agente de aduana	\$ 60,00	\$ 60,00
Carga y estiba	\$ 16,00	\$ 16,00
TOTAL		\$ 10.208,23

Elaborado: Por los Autores.

Como se puede observar el total de costos de exportación es de \$10.208,23 dado que se tiene que tener en cuenta los costos de las etiquetas que deben tener las pacas, así como los certificados respectivos para poder cumplir el proceso de exportación, además del seguro que se lo realizará con la compañía de seguros metropolitana.

CAPITULO 5

ESTUDIO FINANCIERO

5.1 Activos Fijos

Los activos fijos son todos aquellos adquiridos por la empresa con el fin de utilizarlos para cumplir con el objetivo que se espera, estos no se adquieren con el propósito de ser vendidos y se enfrentan a depreciaciones.

Tabla N° 24 ACTIVOS FIJOS TANGIBLES

ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	
Terreno	\$ 132.000,00
Instalaciones	\$ 65.320,40
Maquinaria SVB2-CF-1200	\$ 8.820,68
Balanza	\$ 960,00
Vehiculo	\$ 32.898,30
Equipo de computo	\$ 18.850,23
Muebles y enseres	\$ 3.270,70
Equipos de oficina	\$ 486,50
TOTAL	\$ 262.606,81

Elaborado: Por los Autores

5.1.1 Maquinaria

La Maquinaria SVB2-CF-1200 es fundamental en la formación de la empresa, ya que ésta es la que se encargará de realizar las pacas para la comercialización de las mismas, además de esto se necesitarán 2 balanzas para medir la cantidad de fibra que se introducirá en la máquina.

Tabla N° 25 MAQUINARIA

MAQUINARIA			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Maquinaria SVB2-CF-1200	1	\$ 8.820,68	\$ 8.820,68
Balanza	2	\$ 480,00	\$ 960,00

Elaborado: Por los Autores

5.1.2 Muebles y Enseres

La empresa necesitará mesas para trabajar con sus respectivas sillas, además de esto una pizarra para reuniones, cajoneras para documentación, una mesa y sillas para almorzar y un microondas para facilidad de los trabajadores.

Tabla N° 26 MUEBLES Y ENSERES

MUEBLES Y ENSERES			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sillas	15	\$ 27,00	\$ 405,00
Estación de trabajo	12	\$ 139,40	\$ 1.672,80
Pizarra	2	\$ 22,10	\$ 44,20
Cajoneras	10	\$ 74,30	\$ 743,00
Mesa (comedor)	1	\$ 35,90	\$ 35,90
Sillas (Comedor)	12	\$ 18,70	\$ 224,40
Microondas	1	\$ 145,40	\$ 145,40
TOTAL			\$ 3.270,70

Elaborado: Por los Autores

5.1.3 Equipos de Oficina

Para el trabajo adecuado se necesitarán equipos de oficina como calculadoras, teléfonos, además de los suministros básicos de oficina como plumas, cuadernos, perforadoras y grapadoras.

Tabla N° 27 EQUIPOS DE OFICINA

EQUIPOS DE OFICINA			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Calculadoras	11	\$ 10,60	\$ 116,60
Teléfonos	11	\$ 26,65	\$ 293,15
Plumas	25	\$ 0,15	\$ 3,75
Cuadernos	11	\$ 1,10	\$ 12,10
Marcadores	6	\$ 0,35	\$ 2,10
Grapadoras	12	\$ 2,10	\$ 25,20
Perforadoras	12	\$ 2,80	\$ 33,60
TOTAL			\$ 486,50

Elaborado: Por los Autore

5.2 Financiamiento del Proyecto.

Capital Propio.

Se conoce como capital propio a aquella aportación dado por los accionistas de la empresa que se busca formar, estas pueden ser en efectivo o en bienes.

En el caso del proyecto a realizarse, se contará con un capital propio del 59% equivalente a \$155.363 dado por los 2 accionistas de la empresa a formarse.

Capital Ajeno.

Como capital ajeno incluye a los préstamos bancarios que se realizan para poder financiar la parte del proyecto que no se pudo cubrir con el capital propio, también se incluyen el financiamiento por parte de proveedores, etc.

El proyecto requiere de un 41% de capital ajeno equivalente a \$107.964.

Tabla N° 28 CAPITAL PROPIO Y AJENO

Financiamiento		
59%	Capital Propio	\$ 155.363
41%	Capital Ajeno	\$ 107.964
<hr/>		
	Prestamo a corto plazo	\$ -
	Prestamo a largo plazo	\$ 107.964

Elaborado: Por los Autores

Como se puede observar a continuación el préstamo se pagará a 4 años, con un interés del 14%, sin periodos de gracia ni porcentaje de comisión, el dividendo a pagar durante los 4 años será de \$ 37.053,76.

Tabla N° 29 PRESTAMO BANCARIO.

Prestamo Bancario		
k	Capital	\$ 107.963,99
i	Interes	14%
c	Comisión	0%
n	Años	4
m	Periodos	1
pg	Periodos de Gracia	0
	i/m	14%
	n*m-pg	4
	$'+1-(1+i/m)^{-n*m}$	0,4079
	dividendo	37053,76
	ViD	\$ 40.251,04

Elaborado: Por los Autores

Tabla N° 30 AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

TABLA DE AMORTIZACION					
	14%	0,00%			
Periodos	interes	comision	amortizac	dividendo	saldo
0					\$ 107.963,99
1	\$ 15.114,96	\$ -	\$ 21.938,80	\$ 37.053,76	\$ 86.025,19
2	\$ 12.043,53	\$ -	\$ 25.010,23	\$ 37.053,76	\$ 61.014,96
3	\$ 8.542,09	\$ -	\$ 28.511,66	\$ 37.053,76	\$ 32.503,30
4	\$ 4.550,46	\$ -	\$ 32.503,30	\$ 37.053,76	\$ 0,00

Elaborado: Por los Autores

5.3 Depreciaciones.

Mediante las depreciaciones podemos conocer el desgaste que tienen los equipos utilizados a medida que pasa el tiempo, para poder realizar esto se procederá a la utilización de la siguiente formula:

$$\text{Depreciación} = \text{Valor del activo} / \text{Vida útil}$$

Tabla N° 31 DEPRECIACIONES

DEPRECIACIONES			
DETALLE	VALOR	VIDA UTIL (AÑOS)	VALOR A DEPRECIAR
Instalaciones	\$ 65.320,40	20	\$ 3.266,02
Maquinaria y equipo	\$ 8.820,68	10	\$ 882,07
Vehiculo	\$ 32.898,30	5	\$ 6.579,66
Equipo de computo	\$ 18.850,23	3	\$ 6.283,41
Muebles y enseres	\$ 3.270,70	10	\$ 327,07
Equipos de oficina	\$ 486,50	5	\$ 97,30
VALOR A DEPRECIAR			\$ 17.435,53

Elaborado: Por los Autores

Se va a depreciar a las instalaciones del proyecto a 20 años de vida útil, así como las maquinarias y equipos a 10 años, el vehículo y equipos de oficina a 5 años los equipos de cómputo a 3 años y por último se tiene a los muebles y enseres con una vida útil de 10 años.

5.4 Amortización

Tabla N° 32 AMORTIZACIONES

AMORTIZACIONES			
DETALLE	VALOR	VIDA UTIL (AÑOS)	VALOR A DEPRECIAR
Software	720	5	144
VALOR A AMORTIZAR			\$ 144,00

Elaborado: Por los Autores

En cuanto a la amortización, se tiene que se va a amortizar el valor de \$720 del software que se utilizará para los procesos administrativos de la empresa, ésta será amortizada a 5 años, lo que da un valor a depreciar de \$144.

5.5 Proyección de los ingresos

Tabla N° 33 PROYECCIÓN DE INGRESOS ANUALES

	AÑOS				5%
	2015	2016	2017	2018	
Capacidad en Toneladas	1344	1411	1482	1556	
Precio Proyectado	\$ 1.244,04	\$ 1.289,70	\$ 1.337,03	\$ 1.386,10	
Ingresos Proyectados	\$ 1.671.989,76	\$ 1.820.019,37	\$ 1.981.154,79	\$ 2.156.556,33	
Volumen de Ventas Estimados (TN)	1.075	1.129	1.185	1.245	
Volumen de Almacenaje (TN)	269	282	296	311	

Elaborado: Por los Autores

5.6 Proyección de las ventas por categorías

Tabla N° 34 PROYECCIÓN DE VENTAS POR CATEGORIAS

VENTAS POR TONELADAS					
	PROD. POR CATEGORIA	2015	2016	2017	2018
10%	Categoría 2	108	141	148	156
15%	Categoría 3	161	212	222	233
55%	Categoría 4	591	776	815	856
20%	Categoría 5	215	282	296	311
		1075	1411	1482	1556

Elaborado: Por los Autores

Tabla N° 35 PROYECCIÓN DE VENTAS NETAS POR CATEGORIAS

VENTAS NETAS ANUALES					
	PROD. POR CATEGORIA	2015	2016	2017	2018
	Categoría 2	\$ 133.759	\$ 182.002	\$ 198.115	\$ 215.656
	Categoría 3	\$ 200.639	\$ 273.003	\$ 297.173	\$ 323.483
	Categoría 4	\$ 735.675	\$ 1.001.011	\$ 1.089.635	\$ 1.186.106
	Categoría 5	\$ 267.518	\$ 364.004	\$ 396.231	\$ 431.311
		\$ 1.337.592	\$ 1.820.019	\$ 1.981.155	\$ 2.156.556

Elaborado: Por los Autores

5.7 Costos del proyecto.

Tabla N° 36 COSTOS DEL PROYECTO

	DESCRIPCION	MENSUAL	AÑOS			
			2015	2016	2017	2018
COSTOS DE OPERATIVOS	Costo de Embalaje	\$ 4.800,00	\$ 57.600,00	\$ 59.713,92	\$ 61.905,42	\$ 64.177,35
	Materia Prima		\$ 1.008.000,00	\$ 1.097.243,28	\$ 1.194.387,71	\$ 1.300.132,83
	Costos indirectos	\$ 480,00	\$ 6.860,00	\$ 8.226,13	\$ 9.710,25	\$ 11.292,23
	Mantenimiento de Maquinarias	\$ 750,85	\$ 9.010,20	\$ 9.340,87	\$ 9.683,68	\$ 10.039,08
TOTAL			\$ 1.081.470,20	\$ 1.174.524,21	\$ 1.275.687,07	\$ 1.385.641,48
COSTOS ADMINISTRATIVOS	Sueldos y Salarios	\$ 10.135,00	\$ 121.620,00	\$ 127.701,00	\$ 134.086,05	\$ 140.790,35
	Honorarios Profesionales	\$ 550,00	\$ 6.600,00	\$ 6.600,00	\$ 6.600,00	\$ 6.600,00
	Beneficios Sociales	\$ 240,00	\$ 2.880,00	\$ 3.024,00	\$ 3.175,20	\$ 3.333,96
	Insumos de Limpieza	\$ 130,25	\$ 1.563,00	\$ 1.620,36	\$ 1.679,83	\$ 1.741,48
TOTAL			\$ 132.663,00	\$ 138.945,36	\$ 145.541,08	\$ 152.465,79
COSTOS DE COMERCIALIZACION	Almacenamiento	\$ 1.135,00	\$ 13.620,00	\$ 13.621,04	\$ 13.622,07	\$ 13.623,11
	Costos de Exportación	\$ 10.208,23	\$ 122.498,76	\$ 126.994,46	\$ 131.655,16	\$ 136.486,91
TOTAL			\$ 136.118,76	\$ 140.615,50	\$ 145.277,23	\$ 150.110,02
TOTAL DE COSTOS			\$ 1.350.251,96	\$ 1.454.085,07	\$ 1.566.505,38	\$ 1.688.217,29

Elaborado: Por los Autores

Dentro de los costos generales del proyecto, se tiene el costo de embalaje para las pacas cuando el importador requiera que se envíe embalado, también se observa el costo de materia prima necesaria anualmente para la comercialización de las pacas, se incluye adicional el valor del mantenimiento de la maquinaria que es fundamental ya que al inicio solo dispone de una máquina para trabajar, los sueldos y salarios de los trabajadores que poseen y los beneficios que les corresponden, además del almacenamiento y costos de exportación ya mencionados anteriormente.

5.8 Gastos del proyecto.

En cuanto a los gastos se consideraron los de servicios básicos como agua y luz, gastos de publicidad para dar a conocer los productos no tradicionales en donde se encuentra ubicada la fibra de abacá, el seguro empresarial dado por la empresa de seguros “Metropolitana” la cual cubrirá a la empresa en situaciones de daños a las instalaciones y percances como robos o incendios, por último están los gastos por servicios de comunicación como el internet para las instalaciones.

Tabla N° 37 GASTOS DEL PROYECTO

Gastos	2015	2016	2017	2018
Servicios Basicos	\$ 11.760,00	\$ 12.348,00	\$ 12.965,40	\$ 13.613,67
Gastos de Publicidad	\$ 78.000,00	\$ 81.900,00	\$ 85.995,00	\$ 90.294,75
Seguro Empresarial	\$ 4.773,04	\$ 5.011,69	\$ 5.262,28	\$ 5.525,39
Servicios de Comunicación	\$ 780,00	\$ 819,00	\$ 859,95	\$ 902,95

Elaborado: Por los Autores

Los gastos necesarios para el funcionamiento de la empresa son los servicios básicos, en el cual está incluido agua, luz y teléfono, además de gastos publicitarios necesarios para promocionar este producto no tradicional tanto nacional como internacionalmente para de esta manera incrementar ventas.

Es fundamental también contar con el seguro empresarial, el cual cubrirá todo tipo de daños de mercadería, incendios, robos, etc. La empresa que brindará este servicio será la aseguradora metropolitana.

Por último se tiene los gastos por servicios de comunicación en donde entra el rubro de servicios por internet.

5.9 Flujo de caja.

Tabla N° 38 FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA						
	0	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	
Ingresos						
Prest.CP	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Prest.LP	\$ 107.964	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Ventas		\$ 1.337.592	\$ 1.820.019	\$ 1.981.155	\$ 2.156.556	
Total Ingreso	\$ 107.964	\$ 1.337.592	\$ 1.820.019	\$ 1.981.155	\$ 2.156.556	
Egresos						
Caja	\$ -					
Doc x cobrar	\$ -					
Terreno	\$ 132.000					
Instalaciones	\$ 65.320					
Maquinarias	\$ 8.821					
Balanza	\$ 960					
Vehiculos	\$ 32.898					
Equipo de computacion	\$ 18.850					
Muebles y Enceres	\$ 3.271					
Equipos de Oficina	\$ 487					
Software	\$ 720					
Div Pagad CP		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Div Pagad LP		\$ 37.054	\$ 37.054	\$ 37.054	\$ 37.054	
Costo de Embalaje		\$ 57.600	\$ 59.714	\$ 61.905	\$ 64.177	
Materia Prima		\$ 1.008.000	\$ 1.097.243	\$ 1.194.388	\$ 1.300.133	
Servicios Basicos		\$ 11.760	\$ 12.348	\$ 12.965	\$ 13.614	
Costos indirectos		\$ 6.860	\$ 8.226	\$ 9.710	\$ 11.292	
Mantenimiento de Maquinarias		\$ 9.010	\$ 9.341	\$ 9.684	\$ 10.039	
Sueldos y Salarios con Beneficios		\$ 124.500	\$ 130.725	\$ 137.261	\$ 144.124	
Honorarios Profesionales		\$ 6.600	\$ 6.600	\$ 6.600	\$ 6.600	
Insumos de Limpieza		\$ 1.563	\$ 1.620	\$ 1.680	\$ 1.741	
Almacenamiento		\$ 13.620	\$ 13.621	\$ 13.622	\$ 13.623	
Costos de Exportacion		\$ 122.499	\$ 126.994	\$ 131.655	\$ 136.487	
Gastos de Publicidad		\$ 38.400	\$ 40.320	\$ 42.336	\$ 44.453	
Seguro Empresarial		\$ 4.773	\$ 5.012	\$ 5.262	\$ 5.525	
Servicios de Comunicación		\$ 780	\$ 819	\$ 860	\$ 903	
Aportaciones al IESS		\$ 958	\$ 958	\$ 958	\$ 958	
Total Egresos	\$ 263.327	\$ 1.443.977	\$ 1.550.595	\$ 1.665.941	\$ 1.790.724	
FdC	\$ -155.363	\$ -106.385	\$ 269.424	\$ 315.214	\$ 365.833	
FdC Acum.	\$ -155.363	\$ -106.385	\$ 163.039	\$ 478.254	\$ 844.086	

Elaborado: Por los Autores

Dentro del flujo de caja se puede observar que este muestra un valor negativo durante el primer año, pero a partir del segundo arroja un valor positivo, debido a que las ventas comienzan a incrementar, por lo tanto cubren en mayor proporción los egresos de dinero.

5.10 Balance General.

El estado de resultado muestra la situación de la empresa, mediante la cual muestra la disponibilidad de dinero y a su vez las deudas que posee la empresa, por este motivo es importante ya que es como una fotografía de cada periodo.

Tomando en cuenta los activos totales, se puede observar que estos incrementan considerablemente año a año dado el flujo de caja acumulado mostrado con anterioridad.

Al observar los pasivos se puede constatar que en cuanto al préstamo que se realizó, este va reduciendo anualmente hasta que en el año 2018 queda totalmente saldado.

Dentro del patrimonio se incluye el capital aportado por los accionista y las utilidades que se obtendrán, como se observa al primer año esta es negativa, pero a partir del 2016 comienza a crecer considerablemente.

Tabla N° 39 BALANCE GENERAL

BALANCE GENERAL					
	0	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Activos					
Caja	\$ 0	-\$ 106.384,71	\$ 163.039,39	\$ 478.253,65	\$ 844.086,36
Doc x cobrar	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Terreno	\$ 132.000	\$ 132.000	\$ 132.000	\$ 132.000	\$ 132.000
Instalaciones	\$ 65.320	\$ 65.320	\$ 62.054,38	\$ 58.788,36	\$ 55.522,34
Maquinarias	\$ 8.821	\$ 8.821	\$ 7.938,61	\$ 7.056,54	\$ 6.174,48
Vehiculos	\$ 32.898	\$ 32.898	\$ 26.318,64	\$ 19.738,98	\$ 13.159,32
Equipo de computación	\$ 18.850	\$ 18.850	\$ 12.566,82	\$ 6.283,41	\$ 0,00
Muebles y Enceres	\$ 3.271	\$ 3.271	\$ 2.943,63	\$ 2.616,56	\$ 2.289,49
Equipos de Oficina	\$ 487	\$ 487	\$ 389,20	\$ 291,90	\$ 194,60
Software	\$ 720	\$ 720	\$ 576	\$ 432	\$ 288
Balanza	\$ 960	\$ 960	\$ 960	\$ 960	\$ 960
Deprec. Acumulada		\$ (17.436)	\$ (17.436)	\$ (17.436)	\$ (11.152)
Amortizacion Acum.		\$ (144)	\$ (144)	\$ (144)	\$ (144)
Total Activos	\$ 263.327	\$ 139.362,57	\$ 391.207,14	\$ 688.841,88	\$ 1.043.378,47
Pasivos					
Préstamo CP	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Préstamo LP	\$ 107.964	\$ 86.025,19	\$ 61.014,96	\$ 32.503,30	\$ 0,00
15% Trabajadores		-\$ 15.303,82	\$ 26.224,40	\$ 75.146,36	\$ 133.202,35
22% Imp. Renta		-\$ 22.445,60	\$ 38.462,46	\$ 110.214,67	\$ 195.363,44
Total Pasivos	\$ 107.964	\$ 48.275,78	\$ 125.701,83	\$ 217.864,33	\$ 328.565,79
Patrimonio					
Capital	\$ 155.363	\$ 155.363	\$ 155.363	\$ 155.363	\$ 155.363
Utilidad	\$ 0	-\$ 64.276,02	\$ 110.142,50	\$ 315.614,73	\$ 559.449,86
Total Patrimonio	\$ 155.363	\$ 91.086,79	\$ 265.505,32	\$ 470.977,55	\$ 714.812,68
Total Pasivo + Pat	\$ 263.327	\$ 139.362,57	\$ 391.207,14	\$ 688.841,88	\$ 1.043.378,47
Total A-P-Pat	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00

Elaborado: Por los Autores

5.11 Estado de Pérdidas y Ganancias.

Tabla N° 40 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

PERDIDAS Y GANANCIAS				
	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Ventas	\$ 1.337.591,81	\$ 1.820.019,37	\$ 1.981.154,79	\$ 2.156.556,33
Materia Prima	\$ 1.008.000,00	\$ 1.097.243,28	\$ 1.194.387,71	\$ 1.300.132,83
Costos de Exportacion	\$ 122.498,76	\$ 126.994,46	\$ 131.655,16	\$ 136.486,91
Costo de Embalaje	\$ 57.600,00	\$ 59.713,92	\$ 61.905,42	\$ 64.177,35
Costos indirectos	\$ 6.860,00	\$ 8.226,13	\$ 9.710,25	\$ 11.292,23
Mantenimiento de Maquinarias	\$ 9.010,20	\$ 9.340,87	\$ 9.683,68	\$ 10.039,08
Sueldos y Salarios con Beneficios	\$ 124.500,00	\$ 130.725,00	\$ 137.261,25	\$ 144.124,31
Honorarios Profesionales	\$ 6.600,00	\$ 6.600,00	\$ 6.600,00	\$ 6.600,00
Insumos de Limpieza	\$ 1.563,00	\$ 1.620,36	\$ 1.679,83	\$ 1.741,48
Almacenamiento	\$ 13.620,00	\$ 13.621,04	\$ 13.622,07	\$ 13.623,11
MdC	-\$ 12.660,15	\$ 365.934,30	\$ 414.649,40	\$ 468.339,04
% MdC	-0,94%	25,17%	26,47%	27,74%
Gastos				
Int CP	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Int LP	\$ 15.114,96	\$ 12.043,53	\$ 8.542,09	\$ 4.550,46
Servicios Basicos	\$ 11.760,00	\$ 12.348,00	\$ 12.965,40	\$ 13.613,67
Gastos de Publicidad	\$ 38.400,00	\$ 40.320,00	\$ 42.336,00	\$ 44.452,80
Seguro Empresarial	\$ 4.773,04	\$ 5.011,69	\$ 5.262,28	\$ 5.525,39
Servicios de Comunicación	\$ 780,00	\$ 819,00	\$ 859,95	\$ 902,95
Depreciación	\$ 17.435,53	\$ 17.435,53	\$ 17.435,53	\$ 11.152,12
Amortización	\$ 144,00	\$ 144,00	\$ 144,00	\$ 144,00
Aportaciones al IESS	\$ 957,76	\$ 957,76	\$ 957,76	\$ 957,76
Total Gastos	\$ 89.365,28	\$ 89.079,50	\$ 88.503,01	\$ 81.299,15
UAI	-\$ 102.025,44	\$ 276.854,80	\$ 326.146,40	\$ 387.039,89
15% Trabajadores	-\$ 15.303,82	\$ 41.528,22	\$ 48.921,96	\$ 58.055,98
22% Imp Renta	-\$ 22.445,60	\$ 60.908,06	\$ 71.752,21	\$ 85.148,78
UNM	-\$ 64.276,02	\$ 174.418,52	\$ 205.472,23	\$ 243.835,13
UNA	-\$ 64.276,02	\$ 110.142,50	\$ 315.614,73	\$ 559.449,86

Elaborado: Por los Autores

En el estado de perdida y ganancias se puede observar que durante el primer año (2015) las ventas no alcanzan para cubrir totalmente con los costos, por tal motivo, proyecta un número negativo, pero se considera que durante los años siguientes aumenten las ventas a realizarse dado las proyecciones realizadas durante el estudio, tomando en consideración esto, se llegaría a cubrir los costos proyectados, arrojando utilidad cada año.

5.12 Punto de Equilibrio.

Tabla N° 41 PUNTO DE EQUILIBRIO ANUAL

PUNTO DE EQUILIBRIO ANUAL				
	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018
Volumen	1075	1411	1482	1556
Ventas	1337592	1820019	1981155	2156556
Costos	1350252	1454085	1566505	1688217
Gastos	89365	89080	88503	81299
FPE				
a	89365	89080	88503	81299
b= c/v	1,01	0,80	0,79	0,78
1- b	-0,01	0,20	0,21	0,22
PE \$	-9441772	443048	422859	374357
PE V	(7.589,61)	343,53	316,27	270,08
PVU	1244,04	1289,70	1337,03	1386,10
CVU	1256	1030	1057	1085

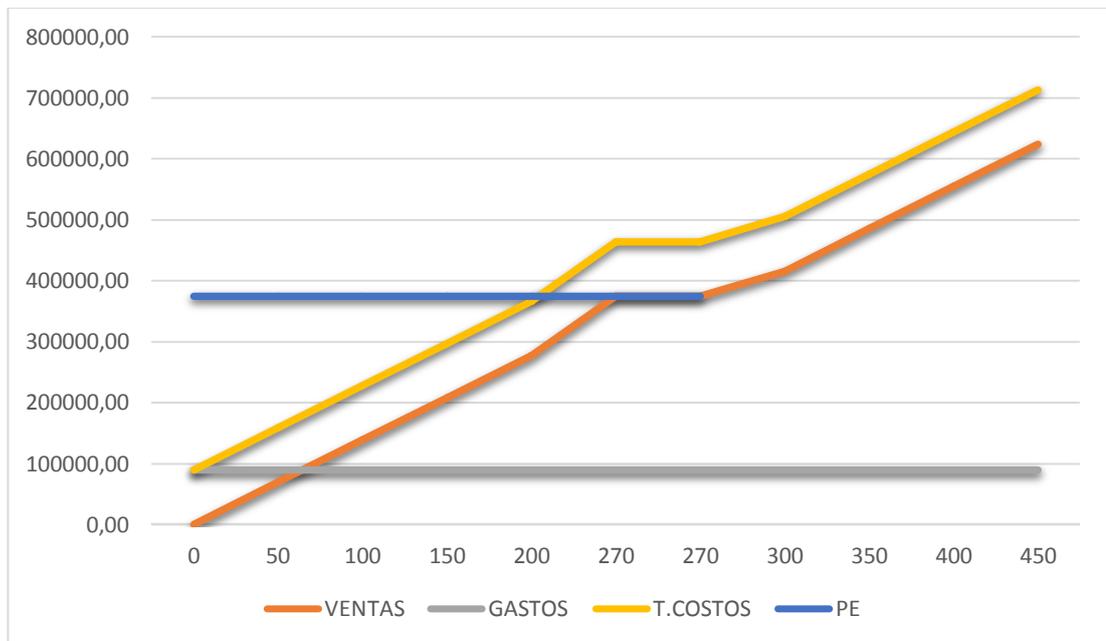
Elaborado: Por los Autores

Tabla N° 42 PUNTO DE EQUILIBRIO EN VALORES.

VOLUMEN	VENTAS	GASTOS	T.COSTOS	PE
0	0,00	89365,28	89365,28	374357,40
50	69304,85	89365,28	158670,14	374357,40
100	138609,71	89365,28	227974,99	374357,40
150	207914,56	89365,28	297279,84	374357,40
200	277219,41	89365,28	366584,70	374357,40
270	374357,40	89365,28	463722,69	374357,40
270	374357,40	89365,28	463722,69	374357,40
300	415829,12	89365,28	505194,40	
350	485133,97	89365,28	574499,25	
400	554438,82	89365,28	643804,11	
450	623743,67	89365,28	713108,96	

Elaborado: Por los Autores

Gráfico N° 20 PUNTO DE EQUILIBRIO



Elaborado: Por los Autores

Dentro de lo que indica el punto de equilibrio realizado, muestra que se debería comercializar 270 pacas mínimo para tener un punto de equilibrio, es decir para no perder ni ganar, con este valor se cubrirían todos los gastos, pero no se obtendría ganancia alguna.

5.13 VAN Y TIR

Tabla N° 43 VALOR ACTUAL NETO.

VAN					
	0	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
Tasa de Corte 12%	\$ (155.363)	\$ (106.385)	\$ 269.424	\$ 315.214	\$ 365.833
	1	1	1	1	1
		1,12	1,2544	1,404928	1,57351936
Factor		89,286%	79,719%	71,178%	63,552%
F/C ACT	0	\$ (94.986,35)	\$ 214.783,24	\$ 224.363,29	\$ 232.493,30
VAN	\$ 239.397,85				

Elaborado: Por los Autores

La tasa de corte utilizada fue del 12%, nuestro VAN es positivo, al tomar todos los valores futuros y traerlos al presente, se tiene como resultado un VAN de \$239.397,85.

Por lo tanto tomando en consideración el VAN positivo, se puede llegar a la conclusión de que el proyecto es viable y factible para su implementación.

Tabla N° 44 TASA INTERNA DE RETORNO.

TIR					
TIR	0	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
65%	\$ (155.362,82)	\$ (106.384,71)	\$ 269.424,10	\$ 315.214,26	\$ 365.832,71
	1	1	1	1	1
		1,645909599	2,709018409	4,458799403	7,338780738
		61%	37%	22%	14%
	0	\$ (64.635,81)	\$ 99.454,51	\$ 70.694,87	\$ 49.849,25

Elaborado: Por los Autores

El TIR que se muestra es del 65%, utilizando esta tasa como un indicador de rendimiento, muestra que es factible un 65% por lo tanto se puede comenzar con el proyecto, mientras más alto sea el TIR, mayor rendimiento generará.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

En cuanto a la factibilidad económica, este proyecto si es factible, dado que se ha analizado los balances, los mismo arrojan valores positivos y favorables, además de esto se consideró el análisis del VAN y la TIR, estos indicadores confirman lo analizado en los balances, por lo tanto como conclusión este proyecto es rentable y factible para su implementación.

El VAN será de \$239.397,85 lo que indica que el proyecto generara ingresos favorables y será capaz de cubrir la inversión inicial y posteriormente generar utilidades.

El proyecto también es factible técnicamente ya que si existen equipos materiales y mobiliarios disponibles para que se ejecute el mismo

Es un proyecto con futuro ya que es un producto no tradicional, además de que sirve como materia prima para una gran variedad de productos.

Tiene un impacto social y económico favorable, debido a que generara fuentes de trabajo, y el crecimiento económico del país al exportar.

Se recomienda poner en marcha este proyecto dado que existen beneficios por los acuerdos dados con la Unión Europea.

Se recomienda buscar alianzas o acuerdos con el Gobierno para de esta manera impulsar más la salida de este producto.

Se recomienda realizar publicidad tanto nacional como internacional para dar a conocer más la fibra de abacá.

Se recomienda darle un continuo cuidado a la máquina que realizará las pacas, debido a que solo se dispondrá de una al inicio del proyecto, hasta recuperar toda la inversión y poder generar ingresos para reinvertir en otra maquinaria

BIBLIOGRAFÍA

Economía con aplicación a Latinoamérica, Decimonovena Edición, de Paul Samuelson y William Nordhaus, Mc Graw Hill

Frank, R. H., & Piras, R. 2003. *Microeconomía*. McGraw-Hill.

Mercadotecnia, Tercera Edición, de Fischer Laura y Espejo Jorge, Mc Graw Hill, Pág. 243.

<http://www.proecuador.gob.ec/>

<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/mar/distbn.htm>

<http://www.sinobaler.com/es/>

<http://elagronomoorganico.blogspot.com/2012/06/abaca-generalidades-y-cultivo.html>

<http://www.naturalfibres2009.org/es/fibras/abaca.html>

<http://cuidatufuturo.com/2013/11/pasos-para-crear-una-empresa-en-ecuador/>

<http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/estructura-legal-primer-requisito-para-crear-una-empresa.html>

<http://alcaldiadeguayaquil.blogspot.com/p/guia-de-tramites.html>

<http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>

http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/who_we_are_s.htm

<http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/los-bajos-precios-del-abaca-desincentivan-el-cultivo-de-la-planta.html>

http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

<http://reinounido.embajada.gob.ec/ecuador-y-la-union-europea-cierran-acuerdo-comercial-multipartes-tras-cuatro-anos-negociaciones/>

ANEXOS

ANEXO N° 1 EJEMPLO DE CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE



SOLICITUD Y ACUERDO DE CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE

FECHA: _____	
FORMA	Irrevocable <input type="checkbox"/> Transferible <input type="checkbox"/>
SOLICITANTE	Dirección: _____ Tel: _____ Fax: _____ Mail: _____
BENEFICIARIO	Dirección: _____ Tel: _____ Fax: _____ Mail: _____
BANCO AVISADOR DEL BENEFICIARIO	MONTO Y MONEDA
LUGAR Y FECHA DE VENCIMIENTO	TOLERANCIA _____ % (+/-) Cantidad <input type="checkbox"/> Memoria <input type="checkbox"/>
DISPONIBLE POR <input type="checkbox"/> A la vista <input type="checkbox"/> Aceptación de letras a _____ días de la fecha de embarque <input type="checkbox"/> Pago Diferido a _____ días de la fecha de embarque <input type="checkbox"/> Otro	
EMBARQUES PARCIALES <input type="checkbox"/> Permitido <input type="checkbox"/> Prohibido	Transferible <input type="checkbox"/> Permitido <input type="checkbox"/> Prohibido
ULTIMO DIA EMBARQUE	PERIODO DE EMBARQUE DESDE _____ HASTA _____
MERCHANDISE	
INCOTERM <input type="checkbox"/> EXW <input type="checkbox"/> FAS <input type="checkbox"/> FCA <input type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> CFT <input type="checkbox"/> CFR <input type="checkbox"/> CF <input type="checkbox"/> CDP <input type="checkbox"/> _____	
DOCUMENTOS REQUERIDOS: <input type="checkbox"/> Factura _____ originales y _____ copias <input type="checkbox"/> Conocimiento de Embarque <input type="checkbox"/> Lista de Empaque <input type="checkbox"/> Certificate of Origin <input type="checkbox"/> Certificado de Inspección <input type="checkbox"/> Certificado Calidad <input type="checkbox"/> Poliza o Certificado de Seguro <input type="checkbox"/> Otros _____	
FLETE <input type="checkbox"/> En Destino <input type="checkbox"/> Pre pagado	SEGURO A SER AFECTADO POR <input type="checkbox"/> Embarcador <input type="checkbox"/> Comprador
NOTIFICAR AL COMPRADOR	
INSTRUCCIONES ESPECIALES	
Todo cargo bancario que no sea un cargo del Banco Emisor son por cuenta de : <input type="checkbox"/> Beneficiario <input type="checkbox"/> Applicant	
Documentos deben ser presentados dentro de _____ días luego del embarque Carta de Crédito <input type="checkbox"/> Confirmada <input type="checkbox"/> No Confirmada	
Comisión por la emisión de la Carta de Crédito: _____ % del monto nominal de la Carta de Crédito. La comisión será pagadera por adelantado. Le autorizamos a debitar nuestra cuenta _____ por concepto de los gastos relacionados con esta Carta de Crédito.	
<small>El abajo firmante solicita a Santander Overseas Bank, BAO. (al Banco) que emita esta Carta de Crédito sujeción al acuerdo con las instrucciones aquí vertidas y las prácticas usuales del Banco y autoriza al Banco a emitir una garantía bancaria basándose en sus prácticas regulares. El Banco está autorizado a hacer arreglos para la emisión de la Carta de Crédito solicitada o una garantía en lugar de la misma, por vía institucional o su elevación, contra la contra-garantía o Carta de Crédito en apoyo emitida por el Banco. El abajo firmante acepta recibir de los Términos y Condiciones aplicables a la Carta de Crédito-garantía y acepta quedar vinculado por los mismos. Una vez el Banco emita su Carta de Crédito, garantía bancaria o contra-garantía en apoyo, queda en este documento otorga al Banco a emitir la Carta de Crédito o garantía bancaria o a llevar a cabo los arreglos para que se emita una Carta de Crédito o garantía emitida por otra institución.</small>	
Fecha _____	Firma Autorizada del Solicitante _____

Fuente: PRO ECUADOR

ANEXO N°2 EJEMPLO DE CERTIFICADO DE ORIGEN DE LA UNION EUROPEA

<p>1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country): CAFE S.A. LOJA, ECUADOR</p>		<p>Reference No: ANO 356657</p> <p style="text-align: center;">GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCE CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A</p> <p>Issued in: QUINON (country)</p>		
<p>2. Goods consigned to (consignee's name, address, country): COFFEE ENTERPRISE USA</p>		<p>3. Means of transport and route (as far as known): AVIADO</p>		
<p>4. Port of call (as far as known): USED EXCLUSIVELY</p>		<p>5. Origin of goods (see notes 4 and 5): USDA</p>		
6. Mark number:	6. Marks and numbers of packages: 50 BAGS	7. Number and kind of packages; description of goods: COFFEE	8. Gross weight or other quantity: 10,000 KG	9. Number and date of invoice: RES-001- 000456 05/10/2010
<p>ESPACIO EN BLANCO</p>			<p>Advertencia: Cualquier declaración al fondo del presente documento con supresión, modificación, adición, etc., será considerada como una falsificación y será sancionada de acuerdo a la legislación aplicable.</p>	
<p>10. Certification I hereby certify, on the basis of facts certified, that the declaration by the exporter is correct.</p> <p><i>[Signature]</i> ANALISTA 22 OCT 2010</p>		<p>11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in: ECUADOR (country)</p> <p>and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to:</p> <p>EUROPEAN UNION (country)</p>		

Fuente: PRO ECUADOR

ANEXO N° 3 EJEMPLO DE COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN

PROFORMA No. 001/2013 EXP

GUAYAQUIL, 23 DE AGOSTO DE 2013

PARA: EMPRESA IMPORTADORA S.A.
ATT: SRTA. ISABEL REYES
BOGOTÁ – COLOMBIA

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:
700,000 ENVASES CON PRODUCTO LOMITOS EN ACEITE, REP: CAPACIDAD 180 GRAMOS CON TAPAS ABRE FÁCIL A US\$ 150 EL MILLAR FCA GUAYAQUIL.

TOTAL VALOR FCA GUAYAQUIL	US\$ 105,000.00
FLETE TERRESTRE (7 CONT. 40' HC)	US\$ 14,000.00
VALOR CPT BOGOTÁ – COLOMBIA	US\$ 119,000.00

TOLERANCIA: +/- 10% EN CANTIDADES Y MONTO

TÉRMINOS: CPT (INCOTERMS 2010)

PARTIDA ARANCELARIA: 1604.14.10

FORMA DE PAGO: EL PAGO SE HARÁ CON TRANSFERENCIA BANCARIA A LA CUENTA CORRIENTE # XXXXX DEL BANCO DEL PACÍFICO ABA # XXXXX BENEFICIARIO: EMPRESA EXPORTADORA S.A.

VALIDEZ DE LA PROFORMA: 30 DÍAS

EMBARQUES PARCIALES: PERMITIDOS DE ACUERDO A SUS INSTRUCCIONES
TRANSBORDOS: PERMITIDOS

TIEMPO DE ENTREGA: 30 DÍAS LUEGO DE RECIBIDA LA TRANSFERENCIA

SÉGURO: POR CUENTA DEL COMPRADOR. EN CASO QUE NO SE ASEGURE LA MERCADERÍA, ÉSTA VIAJA POR CUENTA Y RIESGO DEL COMPRADOR, ENTENDIÉNDOSE QUE EL CUMPLIMIENTO DE LA EMPRESA EXPORTADORA S.A. TERMINA EN LA ENTREGA DE LA MERCADERÍA AL TRANSPORTISTA.

ATENTAMENTE,

SR. JOSÉ LÓPEZ
JEFE DE COMERCIO EXTERIOR

Fuente: PRO ECUADOR

ANEXO N° 4 EJEMPLO DE DECLARACIÓN DE EXPORTACIÓN



REPÚBLICA DEL ECUADOR
DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN



Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DNE	E24-2012-48-0000027		
Información de general			
Código de la aduana	GUAYAZUL - MARITIMO	Código de régimen	EXPORTACIÓN DEFINITIVA
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	0100002
Información de Exportador			
Nombre del exportador	GRUPO ECUATORIANO SA	Teléfono del exportador	5967980
Dirección del exportador	Luisa Vialto Torre Center		
Número de documento de	RUC 1204470001	Ciudad del exportador	GUAYAZUL
CIU	DEFINIR GRUPO	Número de documento de	
Nombre del declarante	OSCAR RUIZ		
Dirección del declarante	CALLE SUR E INTERSECCIÓN		
Código de forma de pago		Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE
Información de carga			
Puerto de carga		Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	15 febrero 2013
Nombre del consignatario	SLOANVA		
Dirección del	11 SAN MARSH Y CALLE 2		
Ciudad del contribuyente	BUENOS AIRES	Tipo de carga	CARGA CONTENEDORADA
Almacén de lugar de	SIERRA CONTINER SANCARLA S.A.	Medio de transporte	MARITIMO
País de destino final	ARGENTINA		
DOLAR ESTADOUNIDENSE			
Totales			
Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción (FOB)	0000	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	0000	Peso total	0000
Cantidad total de bultos	01	Cantidad de contenedores	1
Cantidad total de unidades físicas	01	Cantidad total de unidades comerciales	01
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	NO
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

Fuente: PRO ECUADOR

ANEXO N° 5 EJEMPLO DE FACTURA COMERCIAL

EMPRESA EXPORTADORA Dirección: ... Calle Sur e Internascotín Teléfono(s): 593-4-2507890 E-mail: proecuador@proecuador.com.ec	RUC: 12004700001 <hr/> FACTURA <hr/> Mercado Exportación			
Señales: EMPRESA EXPORTADORA, S.A. Dirección: ... VII / SAN MARTÍN Atención: ... SR. CÉSAR ZAMORA INVOUCE (FACTURA COMERCIAL) N° 001000000004	Nombre de Cliente: SR. CÉSAR ZAMORA Número referencia: N° de cliente: ... 10100 N° Orden de pedido: PO0 720			
La mercancía ha sido enviada en: Dimensiones de Embalaje: Fecha: Enero / 2010 Peso Bruto: 1,000.00 KG Peso Neto: 1,000.00 KG Marca: SIN MARCA Vía: MARÍTIMO País de origen: ECUADOR				
		VALOR		
PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDADES	TOTAL
1804,14,00	ATÓN EN CONSERVA	87,000 UNEDS	USD 0.90	USD 80,700.00
INCOTERM: FOB		TOTAL FACTURADO:		USD 80,700.00

Fuente: PRO ECUADOR

ANEXO N° 6 EJEMPLO DE LISTA DE EMPAQUE

LOGO DE LA EMPRESA EXPORTADORA

EMPRESA EXPORTADORA

Dirección:.....Calle Sur e Intersección

Teléfono/Fax:.....593-4-2597980

E-mail:.....exportadora@ecuador.com.ec

COMPRADOR

Dirección:.....VIII / SAN MARTIN

Teléfono/Fax:.....(11)123-45678

E-mail:.....smartin@gloriosa.com

DETALLE DEL EMBALAJE

N° DE BULTO	DESCRIPCIÓN DE LA MERCADERÍA	CANTIDAD	KILOS	
			NETO	BRUTO
001	MERCADERÍA CLASE A	100 UNIDADES	50	70
002	MERCADERÍA CLASE B	200 UNIDADES	100	120
003	MERCADERÍA CLASE C	300 UNIDADES	150	170
TOTAL: 3 BULTOS		600 UNIDADES	300	360

MARCAS: SIN MARCAS

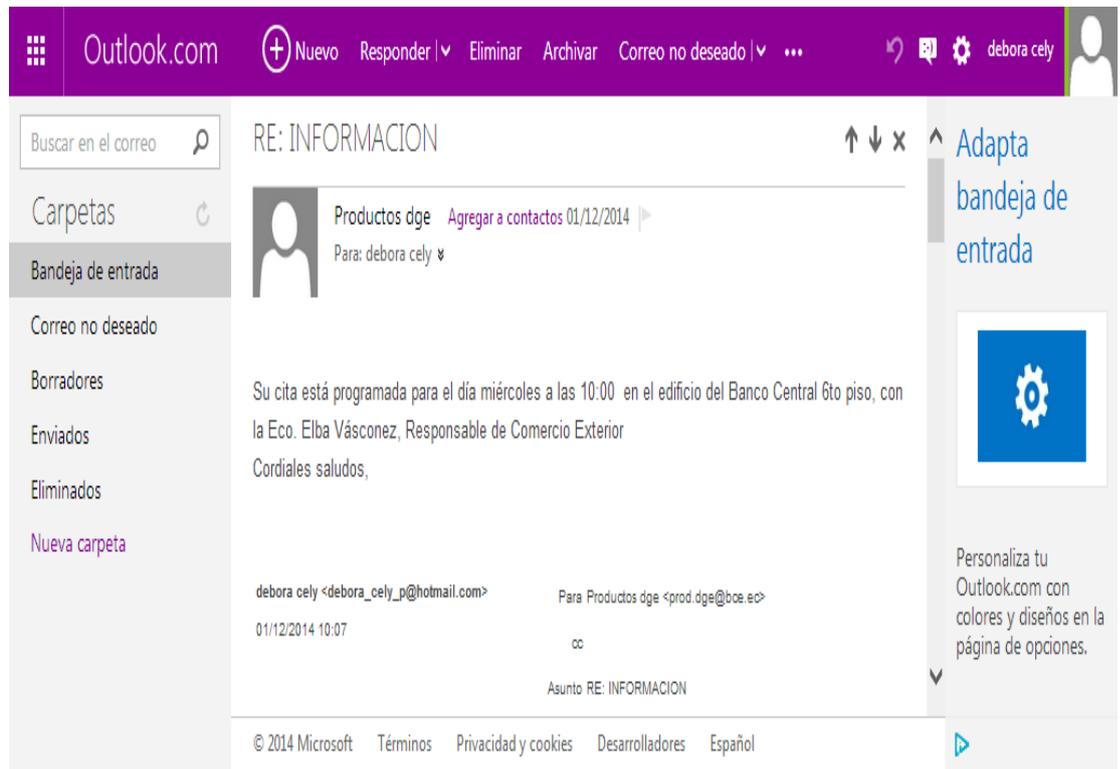
EMBALAJE: 3 PALETAS

VÍA: MARÍTIMO

FACTURA COMERCIAL: 001-002-00000XXXX

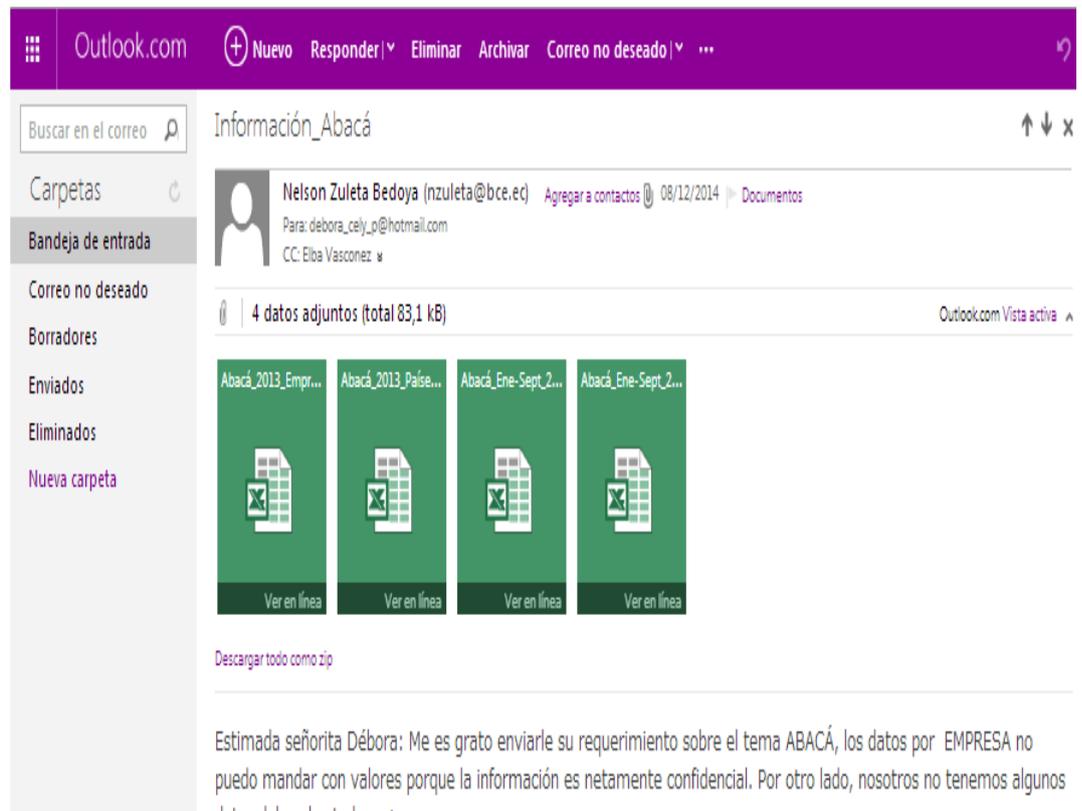
Fuente:PRO ECUADOR

ANEXO N° 7 SOLICITUD DE INFORMACIÓN AL BANCO CENTRAL



Fuente: Banco Central del Ecuador

ANEXO N° 8 SOLICITUD DE INFORMACIÓN AL BANCO CENTRAL



Fuente: Banco Central del Ecuador

ANEXO N° 9 REPORTAJE SOBRE ACUERDOS CON LA UNION EUROPEA

18

LÍDERES / LUNES 21 DE JULIO DEL 2014

mercAdos

LA UE, OTRO NICHOS PARA LAS PYMES

Tras el cierre de la negociación entre Ecuador y la Unión Europea (UE) se abren nuevas oportunidades de negocios. Las pequeñas y medianas empresas están atentas.

REDACCIÓN QUITO



Karel de Gucht, de la UE, y Francisco Rivadeneira, ministro de Comercio.

El acuerdo comercial entre Ecuador y la Unión Europea (UE), cerrado el pasado 16 de julio, trae oportunidades. Los exportadores están optimistas con el cierre de la negociación comercial con el bloque europeo al cual se envía el 30% de la oferta exportable no petrolera.

Los exportadores consideran que las ventas a la UE crecerán en USD 500 millones en tres años. Además, se logrará mantener la oferta exportable en ciertos casos, incrementar las ventas en otros y abrir posibilidades para nuevos productos. En el primer caso se encuentran artículos como las flores, que sin acuerdo perderían competitividad al empezar a pagar hasta 12% por aranceles.

Asimismo, el atún hubiese tenido que pagar una tasa del 24%. Con el acuerdo cerrado y con miras a contar con un tratado estable, exportadores como Agustín Jiménez, de Empesec, creen que sus ventas podrían incrementarse en un 25%. Los productores de brócoli también

ganan con el acuerdo, ya que se mantendrán las preferencias arancelarias. Los exportadores prevén colocar nuevos productos como espinaca, quinoa, etc.

El camarón, segundo rubro de exportación no petrolera del Ecuador, también ganó con el acuerdo. La Unión Europea recibe anualmente 220 millones de libras de este producto y, gracias al acuerdo, este entrará al mercado europeo sin pagar arancel para el 2016. Con el actual sistema de preferencias el camarón paga un arancel de 3,6%.

En sectores clave como el banano, el Gobierno ha preferido no revelar aún el monto en euros que se negoció para el ingreso de la tonelada métrica al bloque europeo. No obstante, Eduardo Ledesma, presidente de la Asociación de Exportadores Banano del Ecuador, comentó que de lo que se sabe pagará un arancel similar al de otros andinos (110 euros por tonelada desde el 2015).

Las pequeñas y medianas empresas también miran con agrado. Según Wilson Araque, coordinador del Observatorio de la Pyme de la Universidad Andina Simón Bolívar, sede Ecuador, para las pymes ecuatorianas aparece un espacio de mercado significativo a la hora de dinamizar su capacidad exportadora. El explica que entre Ecuador y la UE existe una relación de complementariedad y no de competencia entre los productos que se exportan. "Desde la lógica del comercio exterior, es un escenario positivo".

Araque aporta con datos que permiten ver el potencial de crecimiento de pequeñas y medianas industrias. Según la Encuesta de Coyuntura del Observatorio de la Pyme, las pequeñas y medianas industrias tienden a trabajar en promedio alrededor de 5 días a la semana, en una jornada laboral de 8 horas diarias. "Este comportamiento lo que nos está diciendo es que existe un ejército significativo de pequeñas y medianas industrias que podrían aumentar el uso de su capacidad de producción instalada si se les ofrece alguna oportunidad de mercado".

Ahora bien, más allá del acuerdo, que según el ministro de Comercio Exterior, Francisco Rivadeneira, se firmaría en el segundo semestre del 2016, los pequeños y medianos empresarios tienen retos que cumplir en el corto plazo.

Araque habla de tres acciones. La primera es la creación de líneas de crédito especializadas para estimular a que los industriales medianos y pequeños optimicen su capacidad de producción actual. Otra es la elaboración de programas de certificación laboral para formar obreros que serán necesarios a la hora de aumentar los niveles de producción. Y una tercera medida que recomienda Araque es impulsar programas dirigidos a promover la asociatividad empresarial entre pequeñas y medianas industrias.

Entre los principales productos nacionales que acceden al mercado comunitario europeo figuran el atún (que exportó USD 698 millones en 2013), banano (USD 667 millones), camarón (USD 625 millones), flores (USD 147 millones), cacao (USD 139 millones), café y té (ambos con USD 138 millones).

Productos potenciales de exportación de mipymes

Cifras del 2012

Descripción	Exportaciones desde Ecuador	Compras a mipymes
	En miles de dólares	En porcentajes
Jugo de frutas	39 168	94%
Piñas frescas	31 989	52%
Aceite de almendra	3 541	71%
Demás flores	24 516	64%
Fibras de ábaca	2 869	50%
Desperdicio y desechos de acero	2 395	89%
Fibras de ábaca en bruto	2 138	61%
Cueros y pieles curtidos en estado húmedo	1 352	67%
Aceite de palma en bruto	1 314	59%
Sandías	1 610	99,30%
Papayas frescas	2 917	55,80%
Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas	331	82,50%

Fuente: FEDEXPOR G

"UNA DE LAS METAS ES TENER MEJORES PRODUCTOS DENTRO DEL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA".



"EL ESCENARIO OPTIMISTA ES QUE EL ACUERDO, DE FORMA PROVISIONAL, RIJA DESDE MEDIADOS DEL 2016".



FRANCISCO RIVADENEIRA
Ministro de Comercio

"PARA LAS PYMES APARECE UN MERCADO SIGNIFICATIVO A LA HORA DE DINAMIZAR SU CAPACIDAD EXPORTADORA".



WILSON ARAQUE
U. Simón Bolívar

Exportaciones del Ecuador a la UE

En millones de dólares

Productos	Enero-Mayo 2013	Enero-Mayo 2014	Variación porcentual
Conservas de atún	325	230	-29 %
Banano	308	359	16 %
Camarón	245	356	45 %
Flores	71	59	-16 %
Cacao	51	71	40 %
Café y té	57	47	-18 %
Conservas de frutas y legumbres	26	23	-13 %
Aceites y extractos vegetales	36	31	-16 %
Jugos de frutas	9	26	180 %
Otros productos de madera	11	12	8 %
Pescado (excepto atún y camarón)	10	11	10 %
Demás frutas	8	10	25 %
Brócoli y coliflor	8	9	16 %
Otros	38	46	35 %
Total	1 203	1 290	7 %

Fuente: FEDEXPOR G

ANEXO N° 10 COTIZACIÓN SEGURO EMPRESARIAL Y SEGURO DE TRANSPORTE INTERNO



Ciente: _____

Pymes (Edificio y Contenidos)

COBERTURA MULTILINEA Dólares Americanos	AIG 1	AIG 2	AIG 3	AIG 4	AIG 5	AIG 6	AIG 7
	CUARZO	JADE	AMBAR	ZAFIRO	ESMERALDA	RUBI	DIAMANTE
	Sumas Aseguradas						
SEGURO AUTOMÁTICO DEL PRODUCTO							
Costo	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Coberturas (Máximo 5 eventos al año)							
Piomería x evento	100	100	100	100	100	100	100
Electricidad x evento	100	100	100	100	100	100	100
Cerrajería x evento	100	100	100	100	100	100	100
Vidrios x evento	100	100	100	100	100	100	100
Ambulancia en caso de accidente en el lugar de trabajo	100	100	100	100	100	100	100
Ambulancia a Domicilio (Máximo 2 eventos al año)	80	80	80	80	80	80	80
Consultoría (Máximo 10 consultas al año)							
Médico Empresarial (copago US 15 por evento)	80	80	80	80	80	80	80
Asesoría Jurídica							
Asistencia Microinformática							
Charla sobre Salud Ocupacional (1 evento por año)							
GASTOS EN CASO DE SINIESTRO - SIN COSTO							
Arrendamiento de Local u Oficina atema en caso de siniestro							
Pago mensual	200	250	300	350	400	450	500
Límite máximo de 6 meses	1.200	1.500	1.800	2.100	2.400	2.700	3.000
Restauración de archivos y de información	500	500	500	500	500	500	500
Gastos por Remoción de Escombros (suma asegurada)	1.000	2.500	5.000	7.500	10.000	12.500	15.000
Gastos por Honorarios de Profesionales (suma asegurada)	50	125	250	750	1.250	2.500	5.000
Gastos para aminorar la pérdida	100	250	500	1.500	2.500	5.000	10.000
Extintores	500	1.000	1.500	2.000	2.500	3.000	3.500
Gastos Extraordinarios	50	125	250	750	1.250	2.500	5.000
Documentos y Modelos	100	250	500	1.500	2.500	5.000	10.000
PRIMA NETA DE POLIZA MULTILINEA	497,00	1.186,25	2.310,00	3.433,75	4.091,00	5.124,25	6.157,50
Super Bancos	17,40	41,52	80,85	120,18	143,19	179,35	215,51
I Campesino	2,49	5,93	11,55	17,17	20,46	25,62	30,79
Der. Emisión	3,00	3,00	5,00	7,00	7,00	9,00	9,00
Base Imponible	519,88	1.236,70	2.407,40	3.578,10	4.261,64	5.338,22	6.412,80
IVA	62,39	148,40	288,89	429,37	511,40	640,59	769,54
PRIMA ANUAL DE POLIZA MULTILINEA	582,27	1.385,10	2.696,29	4.007,47	4.773,04	5.978,81	7.182,34
SEGUROS Y AMPAROS OPCIONALES							
ACCIDENTES PERSONALES (mínimo 5 personas)							
Suma Principal	2.000	2.400	2.800	3.200	3.600	4.000	4.400
Gastos Médicos - Deducible \$ 20	400	480	560	640	720	800	880
Gastos de Sepelio	100	150	200	250	300	400	500
Gastos de Ambulancia	100	150	200	250	300	400	500
PRIMA NETA	6,00	7,20	8,40	9,60	10,80	12,00	13,20

ANEXO N° 11 INFORMACIÓN ADICIONAL SOBRE PRIMER IMPORTADOR (CHINA)

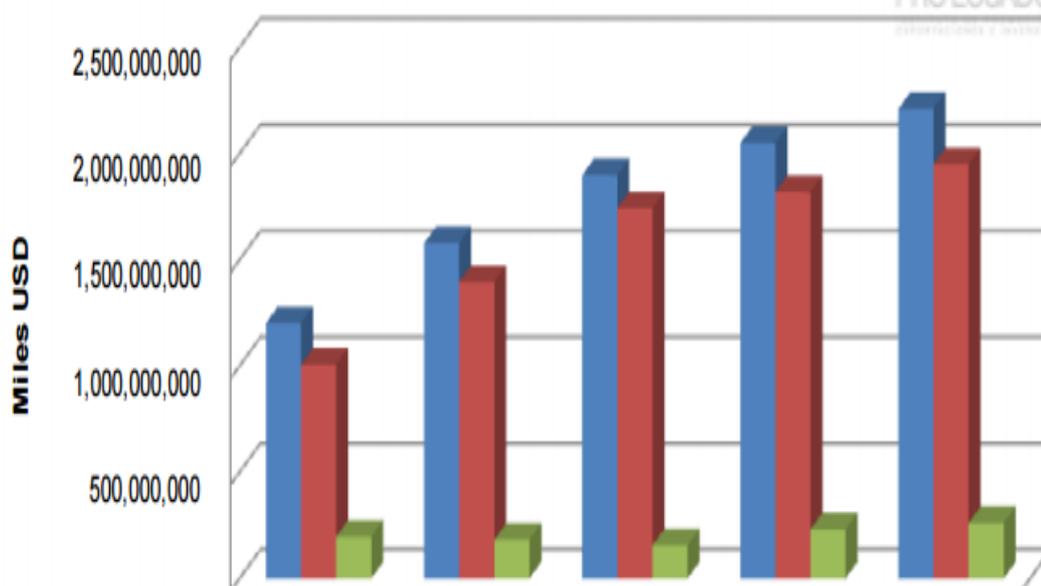


Fuente: PRO ECUADOR

1. Indicadores Básicos		
	CAPITAL	BEIJING
DEMOGRAFÍA	Población (julio 2013 est)	1,349,585,838
	Tasa de crecimiento poblacional anual (est 2013)	0.46%
	Indice de GINI - Distribución del Ingreso (2012) Puesto 29	47.4
	Indice de Desarrollo Humano (2013)	0.699 (Puesto 101) Desarrollo Humano Medio
PRODUCCIÓN	PIB (billones* de dólares americanos, est. 2012)	8.23
	PIB per cápita PPA (dólares, est. 2012)	9,300
	Crecimiento del PIB (tasa de crecimiento real, est.2012)	7.80%
	Composición del PIB por sector (2012):	
	Agricultura	10.10%
Industria	45.30%	
Servicios	44.60%	
PRECIOS	Inflación anual (est. 2012)	2.60%
MONEDA	Moneda	Yuan chino (RMB)
	Tipo de Cambio (Yuan chino por Dólar)	6.31
EMPLEO	Tasa de Desempleo (% del total de la fuerza de trabajo) 2012 est.	6.50%

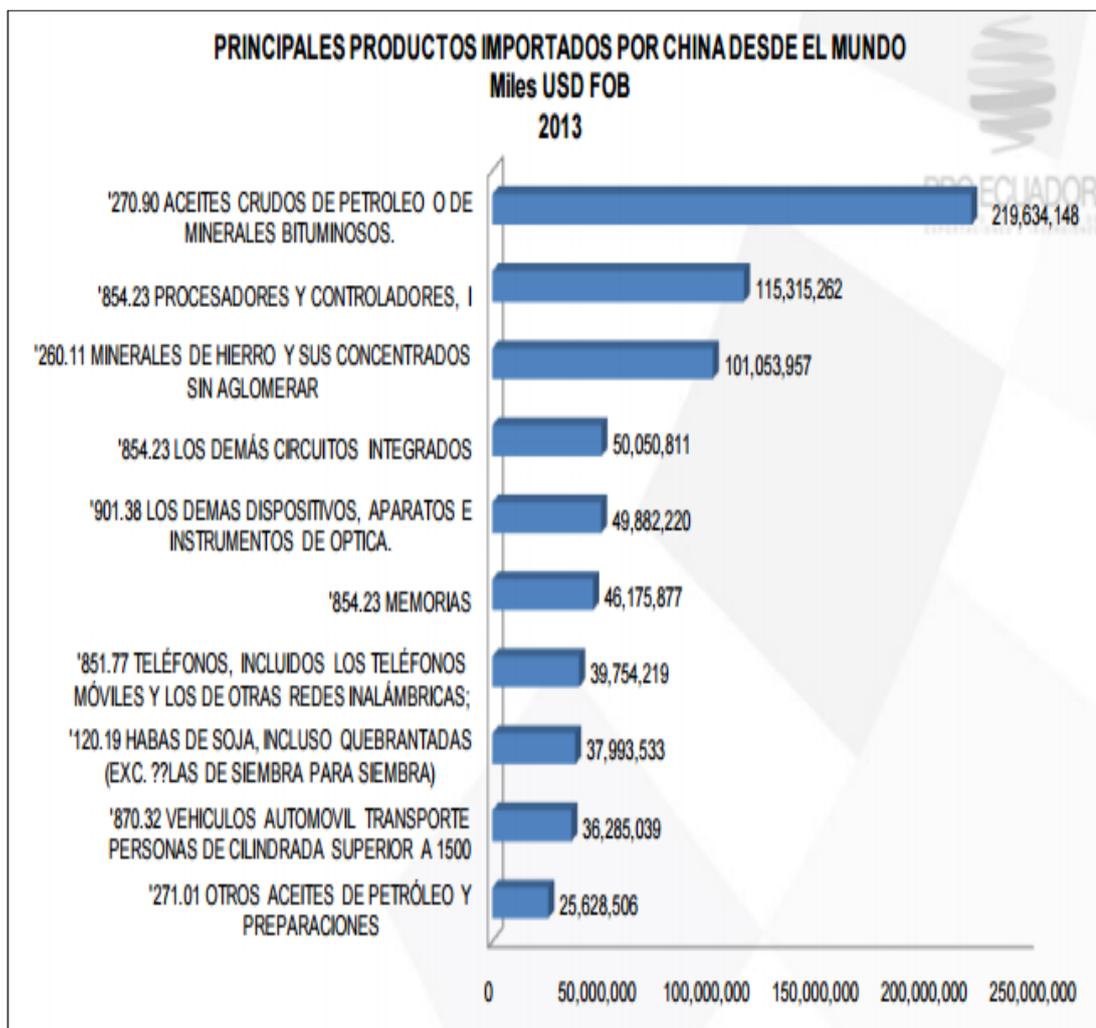
Fuente: PRO ECUADOR

BALANZA COMERCIAL TOTAL CHINA - MUNDO Miles USD FOB



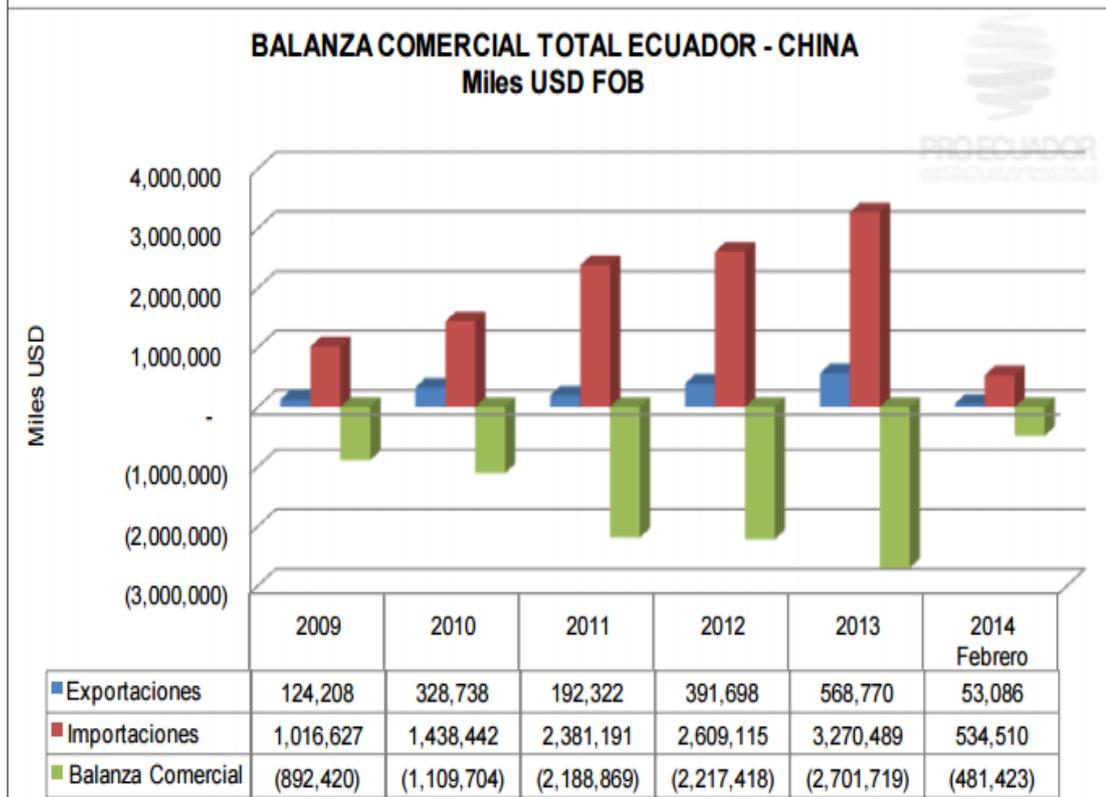
	2009	2010	2011	2012	2013
■ Exportaciones	1,201,646,800	1,577,763,800	1,898,388,400	2,048,782,200	2,210,522,658
■ Importaciones	1,005,555,200	1,396,001,600	1,743,394,900	1,818,199,200	1,949,934,687
■ Balanza Comercial	196,091,600	181,762,200	154,993,500	230,583,000	260,587,971

Fuente: PRO ECUADOR

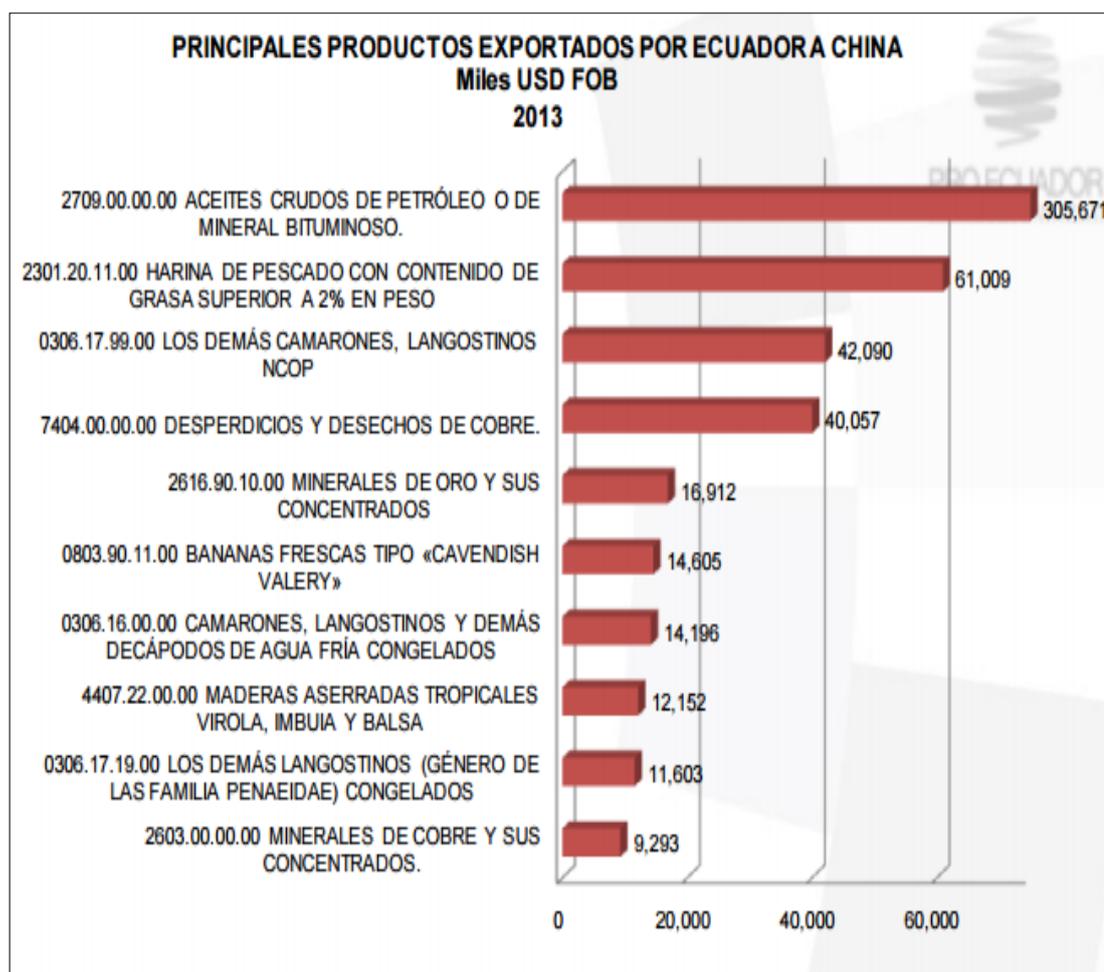


Fuente: PRO ECUADOR

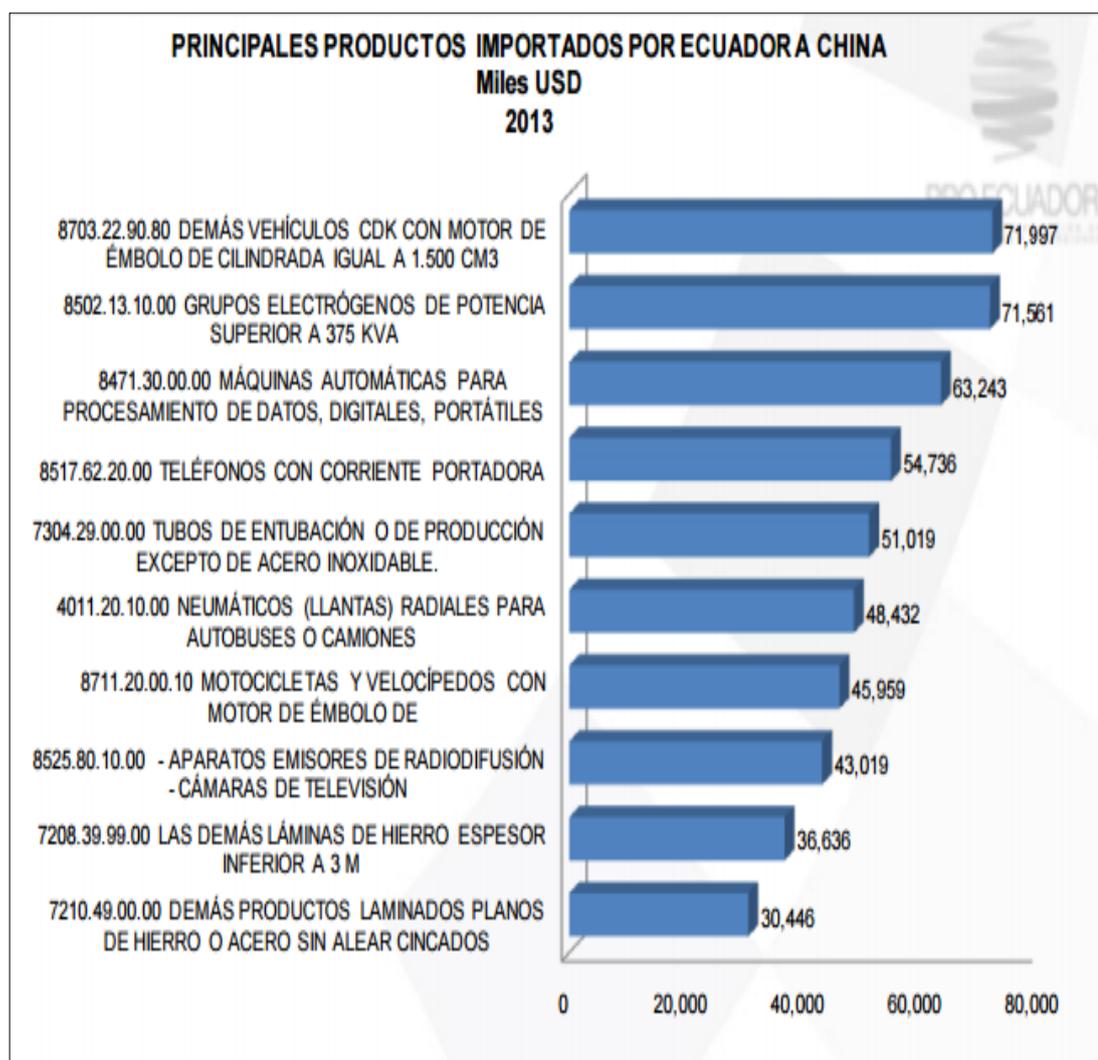
Relación Bilateral Ecuador-China



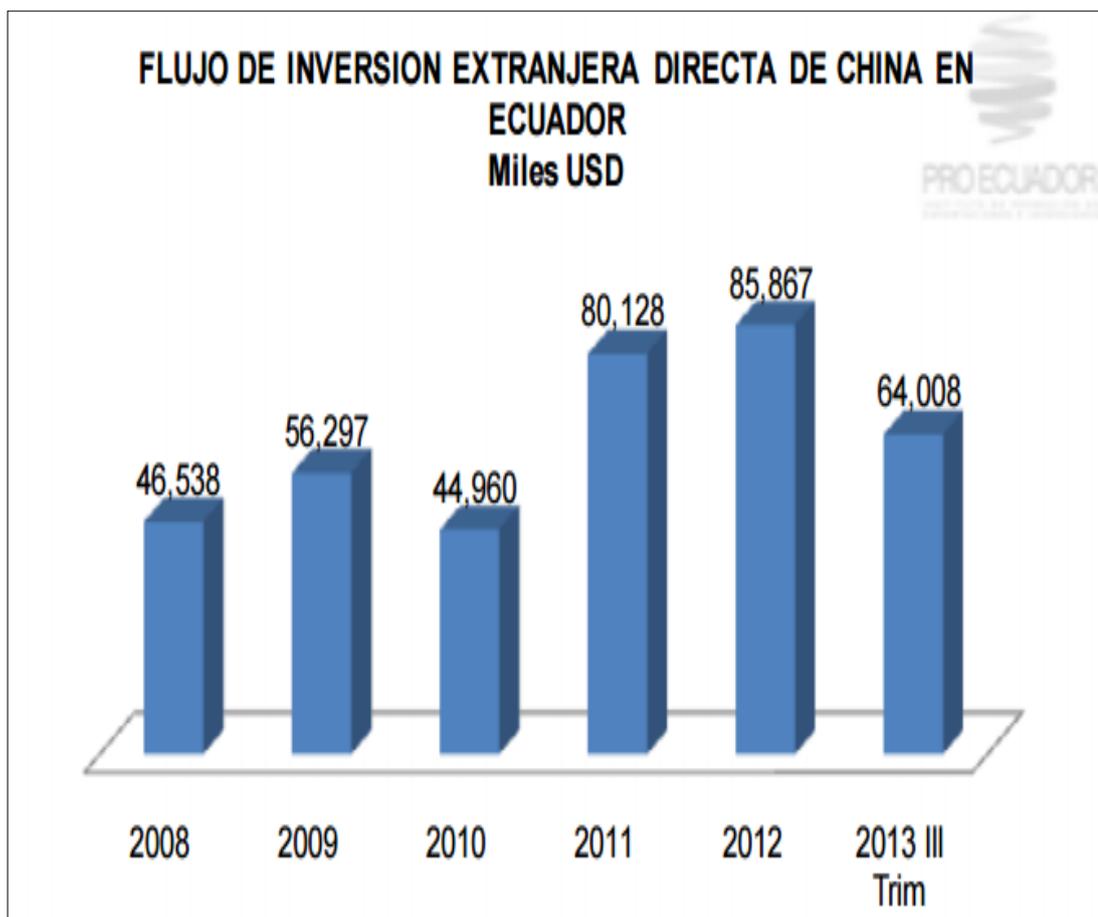
Fuente: PRO ECUADOR



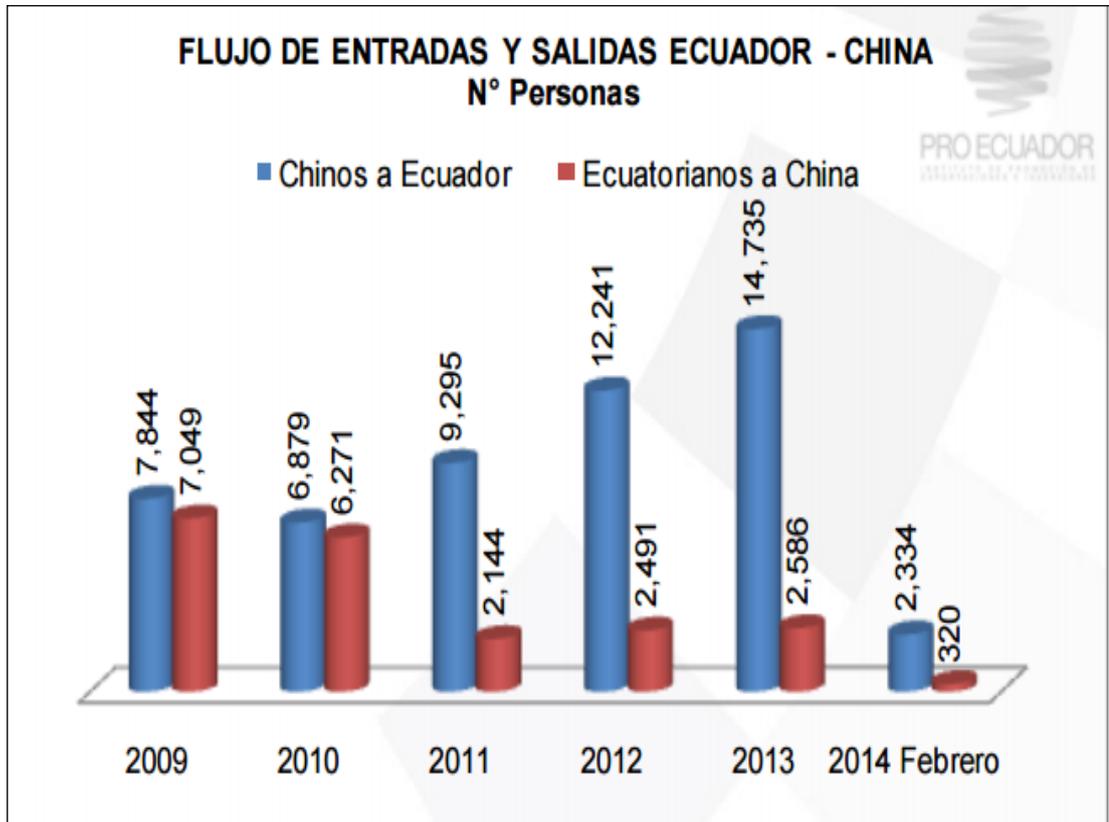
Fuente: PRO ECUADOR



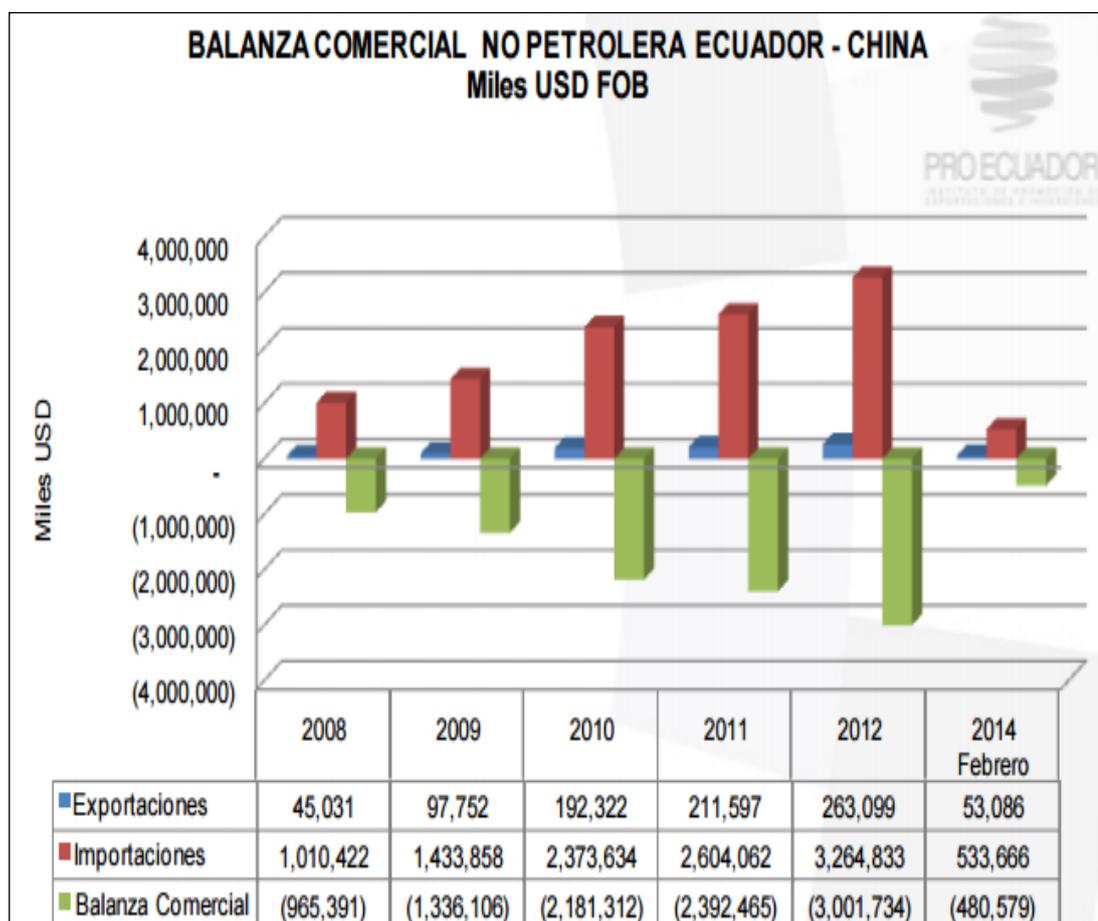
Fuente: PRO ECUADOR



Fuente: PRO ECUADOR



Fuente: PRO ECUADOR



Fuente: PRO ECUADOR

PRODUCTOS POTENCIALES HACIA CHINA				
Subpartida	Descripción	Valoración	Exportaciones del Ecuador al Mundo 2012 Miles USD	Importaciones de China del Mundo 2012 Miles USD
1801.00	CACAO EN GRANO, ENTERO O PARTIDO CRUDO O TOSTADO.	Estrellas	345,825	86,736
0710.80	LAS DEMÁS LEGUMBRES Y HORTALIZAS	Estrellas	42,112	244
2007.99	LAS DEMÁS COMPOTAS, JALEAS, MERMELADAS, PURES Y PASTAS DE FRUTAS	Estrellas	41,826	17,106
0804.50	GUAYABAS, MANGÓS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS.	Estrellas	35,785	206,431
2401.10	TABACO SIN DESVENAR O DESNERVAR	Dilemas	32,861	16,853
1805.00	CACAO EN POLVO SIN AZUCARAR NI EDULCORAR DE OTRO MODO	Estrellas	29,456	139,310
2008.99	LAS DEMÁS FRUTAS PREPARADAS O EN CONSERVA, AL NATURAL O EN ALMIBAR .	Estrellas	24,854	43,514
1806.90	LOS DEMÁS CHOCOLATES Y DEMÁS PREPARACIONES ALIMENTICIAS QUE CONTENGAN	Estrellas	24,105	170,022
1804.00	MANTECA, GRASA Y ACEITE DE CACAO	Estrellas	23,729	35,366
0811.90	OTRAS FRUTAS CONGELADAS	Estrellas	20,771	97,118
0714.90	LAS DEMÁS RAICES Y TUBERCULOS SIMILARES RICOS EN FECULAS O EN INULINA,	Estrellas	12,440	1,347
6110.30	SUETERES, JERSEIS, PULLOVERS, CARDIGANS, CHALECOS Y ARTICULOS SIMILARE	Estrellas	4,424	116,880
0302.32	ATUNES DE ALETA AMARILLA, FRESCOS O REFRIGERADOS, EXCLUIDO HIGADOS	Estrellas	3,362	181
1008.90	LOS DEMÁS CEREALES	Estrellas	2,536	2,008
2103.90	LAS DEMÁS PREPARACIONES PARA SALSAS Y SALAS PREPARADAS.	Estrellas	1,818	72,400
0813.40	LOS DEMÁS FRUTOS SECOS	Estrellas	1,628	85,903
0303.44	PATUDOS O ATUNES OJO GRANDE THUNNUS OBESUS, CONGELADOS	Estrellas	1,614	955
0810.90	OTROS FRUTOS FRESCOS.	Estrellas	1,579	799,245
2005.51	ALUBIAS DESVAINADAS, PREPARADAS O CONSERVADAS, EXCEPTO EN VINAGRE, SIN	Estrellas	1,429	885
0902.40	TE NEGRO FERMENTADO Y TE PARCIALMENTE FERMENTADO, PRESENTADOS DE OTRA	Dilemas	960	38,792
6214.30	CHALES, PANUELOS DE CUELLO, BUFANDAS, MANTILLAS VELOS Y ARTICULOS SIMI	Estrellas	862	4,923
6205.20	CAMISAS DE ALGODON, PARA HOMBRES O NI	Estrellas	535	191,791
7117.90	LA DEMÁS BISUTERIA	Estrellas	499	15,475

Fuente: PRO ECUADOR

PRODUCTOS POTENCIALES HACIA CHINA				
Subpartida	Descripción	Valoración	Exportaciones del Ecuador al Mundo 2012 Miles USD	Importaciones de China del Mundo 2012 Miles USD
3301.29	LOS DEMÁS ACEITES ESENCIALES, EXCEPTO LOS DE AGRIO (Cítricos)	Estrellas	220	32,662
1806.20	LAS DEMÁS PREPARACIONES ALIMENTICIAS QUE CONTENGAN CACAO, CON UN PESO	Estrellas	202	20,867
6307.90	LOS DEMÁS, ARTICULOS CONFECCIONADOS	Dilemas	186	74,854
1902.19	LAS DEMÁS PASTAS ALIMENTICIAS SIN COCER, RELLENAR	Estrellas	186	6,576
6301.20	MANTAS DE LANA O DE PELO FINO (EXCEPTO LAS ELÉCTRICAS).	Estrellas	182	3,109
4202.21	BOLSOS DE MANO, CON LA SUPERFICIE EXTERIOR DE CUERO NATURAL	Estrellas	164	593,493
1212.99	LOS DEMÁS PRODUCTOS VEGETALES EMPLEADOS PRINCIPALMENTE EN ALIMENTACION	Estrellas	73	11,334
6506.99	LOS DEMÁS SOMBREROS Y TOCADOS	Estrellas	53	6,020

Fuente: PRO ECUADOR

ANEXO N° 12 TABLAS DE SALARIOS POR ACTIVIDAD Y SERVICIOS 2015.

ANEXO 1: ESTRUCTURAS OCUPACIONALES Y PORCENTAJES DE INCREMENTO PARA LA REMUNERACIÓN MÍNIMA SECTORIAL COMISIÓN SECTORIAL No. 19 "ACTIVIDADES TIPO SERVICIOS"

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA:

1.- ACTIVIDADES DE ALQUILER E INMOBILIARIA

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2015
ASESOR INMOBILIARIO	C2		1920000000001	365,15
CORREDOR	C2		1920000000002	365,15

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA:

2.- ACTIVIDADES EN MATERIA DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2015
GERENTE / AFINES	A1		1918200000101	370,53
ADMINISTRADOR DE LOCALES / ESTABLECIMIENTOS	B1		1910000000003	370,14
ADMINISTRADOR DE CAMPO	B1	Incluye: Mayordomo, Capataz	1910000000004	370,14
ADMINISTRADOR GERENCIAL	B1		1910000000005	370,14
SUBGERENTE / AFINES	B1		1910000000006	370,14
SUPERINTENDENTE / AFINES	B1		1910000000007	370,14
JEFE / AFINES	B2		1920000000008	369,29
SUPERVISOR / AFINES	B2	Incluye: Monitoreador	1920000000009	369,29
DIRECTOR / AFINES	B2		1920000000010	369,29
COORDINADOR / AFINES	B3		1930000000011	368,27
CONTADOR / CONTADOR GENERAL	C1		1910000000012	367,03
ANALISTA / AFINES	C1		1910000000013	367,03
ASESOR - AGENTE / AFINES	C1		1910000000014	367,03
TESORERO	C1		1910000000015	367,03
INSTRUCTOR / CAPACITADOR	C2		1920000000016	365,15
RELACIONADOR PÚBLICO	C2		1920000000017	365,15
LIQUIDADOR	C2		1920000000018	365,15
CAJERO NO FINANCIERO	C3		1930000000019	363,27
VENDEDOR / A	C3	Incluye: Empleado de Mostrador, Prevendedor	1930000000020	363,27
EJECUTIVO / AFINES	C3		1930000000021	363,27
DIGITADOR	D1		1910000000022	361,40
OPERADOR DE BODEGA	D1	Incluye: Almacenista	1910000000023	361,40
SECRETARIA / OFICINISTA	D1		1910000000024	361,40
RECEPCIONISTA / ANFITRIONA	D1		1910000000025	361,40

ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE CONTABILIDAD	D1		1910000000026	361,40
COBRADOR / RECAUDADOR / FACTURADOR / ENCUESTADOR	D1		1910000000027	361,40
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR ADMINISTRATIVO	D1	Incluye: Archivador	1910000000028	361,40
ASISTENTE DE COBRANZAS QUE NO LABORAN EN INSTITUCIONES FINANCIERAS	D1	Incluye: Recaudador	1910000000029	361,40
BIBLIOTECARIO	D1		1910000000030	361,40
INSPECTOR / AFINES	D2	Incluye: Lectores	1920000000031	359,17
IMPULSADOR / A	D2	Incluye: Promotor, Demostrador	1920000000032	359,17
COCINERO QUE NO LABORA EN EL SECTOR DE TURISMO Y ALIMENTACIÓN	D2		1920000000033	359,17
MENSAJERO / REPARTIDOR	E1		1910000000034	358,43
GESTOR DE DOCUMENTACIÓN	E1		1910000000035	358,43
CONSERJE / PORTERO	E1		1910000000036	358,43
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE BODEGA	E1	Incluye: Kardista	1910000000037	358,43
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE LIMPIEZA	E1		1910000000038	358,43
EMPACADOR / CARGADOR	E2	Incluye: Encartonador, Etiquetador, Embalador	1920000000039	354,00
DESPACHADOR / PERCHERO	E2	Incluye: Recibidor, Mercaderista	1920000000040	354,00
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE SERVICIOS EN GENERAL	E2	Incluye: Personal de Servicios, Polifuncional	1920000000041	354,00

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA:

3.- ACTIVIDADES PROFESIONALES

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2015
PROFESIONALES CON TÍTULO DE CUARTO NIVEL	A1		1910000000042	390,13
PROFESIONALES CON TÍTULO DE TERCER NIVEL	B1		1910000000043	389,72
DIRECTOR DE ARTE	B3		1911730000010	368,27
TRABAJADOR / A SOCIAL	C1		1911740000030	367,03
PUBLICISTA	C2	Incluye: Creativo	1920000000044	365,15

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA:

4.- SERVICIOS DE CALL / CONTACT CENTER, TELEMERCADEO

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2015
DIRECTOR / GERENTE CONTACT CENTER	A1		1910000000045	370,53
DIRECTOR / GERENTE OPERATIVO / PRODUCCIÓN CONTACT CENTER	A1		1910000000046	370,53
DIRECTOR / GERENTE PRODUCTOS DE CONTACT CENTER	A1		1910000000047	370,53
JEFE DE CARTERA / PRODUCTO	B1		1910000000048	370,14
JEFE DE NIVEL DE SERVICIOS	B1		1910000000049	370,14

JEFE DE TERRENO	B1		1910000000050	370,14
JEFE DE CONTACT CENTER	B1		1910000000051	370,14
JEFE DE PISO CONTACT CENTER	B1		1910000000052	370,14
COORDINADOR CONTROL DE CALIDAD	B3		1930000000053	368,27
COORDINADOR DE OPERACIONES	B3		1930000000054	368,27
SUPERVISOR DE CONTROL DE CALIDAD	B3		1930000000055	368,27
SUPERVISOR DE TERRENO	B3		1930000000056	368,27
SUPERVISOR DE CALL CENTER	B3		1930000000057	368,27
SUPERVISOR DE OPERACIONES CONTACT CENTER	B3		1930000000058	368,27
ADMINISTRADOR DE DEMANDAS	C1		1910000000059	367,03
ANALISTA DE SOPORTE DE UNIDADES MEDICAS	C1		1910000000060	367,03
LIDER DE CONTROL DE CALIDAD	C1		1910000000061	367,03
MEDICO TELEOPERADOR	B1		1910000000062	370,14
MONITOR DE TERRENO	C1		1910000000063	367,03
MONITOR / AGENTE DE CALIDAD	C1		1910000000064	367,03
LIDER DE OPERACIONES CONTACT CENTER	C1		1910000000065	367,03
MONITOR DE CALL CENTER	C1		1910000000066	367,03
RAC / MEDICO	C2		1920000000067	365,15
ASESOR / GESTOR DE PROCESOS OPERACIONALES	C3		1930000000068	363,27
RAC / CITAS MEDICAS	C3		1930000000069	363,27
RAC / SALUD	C3		1930000000070	363,27
ASESOR / GESTOR TELEFONICO CALL CENTER	C3		1930000000071	363,27
ASESOR / GESTOR TELEFONICO CALL CENTER BILINGÜE	C3		1930000000072	363,27
ASISTENTE DE CALL / CONTACT CENTER	D2		1920000000073	359,17

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA:

5.- SERVICIOS DE LIMPIEZA

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2015
OPERADOR MAQUINA DE LAVADO EN SECO Y HUMEDO	C2	Área de Producción; Incluye desmanchador	1911740000034	365,15
REVISOR - INSPECTOR CONTROL DE CALIDAD	D2	Área de Producción	1911740000046	359,17
PLANCHADOR	E2	Área de Producción	1911740000064	354,00
LAVANDERA EN HUMEDO	E2	Área de Producción	1911740000063	354,00

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA:

7.- SERVICIOS TÉCNICOS

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2015
TRADUCTOR	C1		1910000000074	367,03
CHOFER: camionetas livianas o mixtas hasta 3,5 toneladas.	C1	Incluye chofer / conductor de reparto	1910000000091	367,03
CHOFER: para camiones pesados hasta 4,5 toneladas.	C1	Incluye chofer / conductor de reparto	1910000000092	367,03
ENFERMERA QUE NO LABORA EN INSTITUCIONES DE SALUD	B1		1920000000075	370,14
MEDICO QUE NO LABORA EN INSTITUCIONES DE SALUD	B1		1920000000076	370,14
PSICOLOGO INDUSTRIAL	B1		1920000000077	370,14
CHOFER: Para automóviles y camionetas con acoplados de hasta 1,75 toneladas de carga útil o casas rodantes; vehículos motorizados de 3 0 4 ruedas para transporte particular de personas, con capacidad de once o menos asientos.	C2		1920000000090	365,15
AUXILIAR DE ENFERMERÍA QUE NO LABORA EN INSTITUCIONES DE SALUD	D1		1920000000091	361,40
CHOFER: Para ciclomotores, motocicletas y triciclos motorizados.	D1		1910000000089	361,40
MECANICO EN GENERAL	D2		1920000000078	359,17
CARPINTERO EN GENERAL	D2		1920000000079	359,17
CERRAJERO EN GENERAL	D2		1920000000080	359,17
ELECTRICISTA EN GENERAL	D2		1920000000081	359,17
SOLDADOR EN GENERAL	D2		1920000000082	359,17
PLOMERO EN GENERAL	D2		1920000000083	359,17
TORNERO EN GENERAL	D2		1920000000084	359,17
UTILERO	D2		1920000000085	359,17
OPERADOR DE MONTACARGA DE HASTA 94 HP	C2		1920000000086	365,15
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE SERVICIOS TÉCNICO	E2		1920000000087	354,00
JARDINERO	E2		1920000000088	354,00

ANEXO N° 13 FOTOGRAFIAS DE LA FIBRA DE ABACA.

FUENTE: LOS AUTORES.

LUGAR: SANTO DOMINGO – LA CONCORDIA - MONTEREY

CAFIV “COOPERATIVA DE EXPORTACION FIBRAS VEGETALES”

Fibra de abacá.



Fibra de abacá.



Planta de Abacá - BUNGALANON





Fibra de abacá.





Fibra de abacá – SOGA PARA ATAR PACAS.





PROCESO DE TRENZADO, INSPECCION Y PRENSADO DE FIBRA DE ABACÁ.





COOPERATIVA DE EXPORTACION DE FIBRAS VEGETALES.

SANTO DOMINGO – LA CONCORDIA – MONTEREY

Guayaquil, 13 de Febrero del 2015

Mgs.

Dario Vergara Pereira

DIRECTOR CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

En su despacho.

De mis consideraciones:

Ingeniero Lennin Danny Saltos Wiesner, Docente de la Carrera de Administración, designado TUTOR de la tesis de grado de Wladimir Roberto Rodríguez Fiallos y Débora Jael Cely Párraga, por el Honorable Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, cúpleme informar a usted, señor Director, que una vez que se han realizado las revisiones necesarias avalo el trabajo presentado por los estudiantes, titulado "Estudio de la factibilidad para la exportación de fibra de abacá hacia Reino Unido" por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Así mismo se adjunta el informe de URKUND al documento general, así como un resumen con el porcentaje máximo permitido, quedando el 2%.

En consecuencia a autorizo a los señores Wladimir Roberto Rodríguez Fiallos y Débora Jael Cely Párraga para que entreguen el trabajo en formato digital en 4 CD'S y 3 ejemplares empastados con el mismo contenido.

Quiero dejar constancia de mi agradecimiento a los miembros del H. Consejo Directivo por la confianza depositada y aprovecho la oportunidad para reiterar a cada uno de ellos mis sentimientos de alta estima.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: 9

Atentamente,

Lennin Danny Saltos Wiesner

PROFESOR TUTOR-REVISOR TESIS DE GRADUACIÓN

