



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR**

**TESIS DE GRADO**

Previo a la obtención del Título de:

**INGENIERAS EN COMERCIO EXTERIOR**

“Plan de Exportación de Chifles de la Corporación Translatin S.A. de la ciudad de Guayaquil hacia Madrid - España”.

Aracely Lourdes Chariguamán Pasto

Lucia Verónica Goyes Granizo

**RIOBAMBA-ECUADOR**

**2012**

## **CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL**

Certifico que el presente trabajo ha sido revisado en su totalidad, quedando autorizada su presentación.

-----

Ing. Luis Alberto Esparza Córdova

**Director de Tesis**

-----

Ing. Sonia Enriqueta Guadalupe Arias

**Miembro del Tribunal**

## **AGRADECIMIENTO**

“Agradecemos de manera general a cada uno de los docentes que durante nuestra vida politécnica nos han impartido sus conocimientos, de tal forma que nos permitan crecer como profesionales y desenvolvemos en el ámbito laboral con excelencia”.

Aracely Lourdes Chariguamán Pasto

Lucia Verónica Goyes Granizo

## **DEDICATORIA**

A mis padres, porque creyeron en mí y porque me sacaron adelante, dándome ejemplos dignos de superación y entrega, porque en gran parte gracias a ustedes, hoy puedo ver alcanzada mi meta, siempre estuvieron impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera, y por el orgullo que sienten por mí, fue lo que me hizo ir hasta el final.

Mil palabras no bastarían para agradecerles su apoyo, su comprensión y sus consejos en los momentos difíciles.

**Aracely Lourdes Chariguamán Pasto**

“A mis padres por ser pilares fundamentales de mi vida y brindarme su apoyo incondicional, es por ellos que soy lo que soy.

Mi hermano, muchas de estas páginas estarían vacías si no hubiera sido por su constante dedicación al ayudarme a concluir esta meta tan importante, mis palabras no bastarían para agradecerles por todo su apoyo.

**Lucia Verónica Goyes Granizo**

## ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada .....	I
Certificación del tribunal .....	II
Agradecimiento .....	III
Dedicatoria .....	IV
Índice de contenido.....	V
Índice de Figuras .....	VIII
Índice de Cuadros .....	IX
Índice de Anexos .....	IX
Introducción.....	1
CAPÍTULO I .....	2
1. Generalidades .....	2
1.1 España .....	2
1.1.1. Historia .....	2
1.1.2. Acuerdos y políticas .....	3
1.1.3. Organización territorial .....	3
1.1.4. Geografía.....	4
1.1.5. Clima .....	4
1.1.6. Demografía.....	5
1.1.7. Lenguas.....	5
1.1.8. Economía .....	5
1.1.9. Moneda y banca .....	6
1.1.10. Comercio exterior .....	6
1.2 Madrid.....	7
1.2.1 Población .....	9
1.2.2. Organización político-administrativa.....	10
1.2.3. Geografía de Madrid .....	10
1.2.4. Economía.....	10
1.3. Exportaciones de Ecuador hacia España .....	11
1.4. Translatin.....	19

1.4.1. Logo.....	20
1.4.2. Visión.....	20
1.4.3. Misión .....	21
1.4.4. Objetivo principal .....	21
1.4.5. Valores .....	21
1.4.6. Organigrama .....	22
CAPÍTULO II.....	23
2. Análisis situacional .....	23
2.1. Matriz de implicados .....	23
2.2. Análisis externo e interno .....	24
2.2.1. Análisis externo .....	24
2.2.1.1. Matriz de factores económicos .....	26
2.2.1.2. Globalización .....	30
2.2.1.3. Matriz de factores político-legales .....	31
2.2.1.4. Matriz de factores tecnológicos .....	32
2.2.1.6. Matriz de factores medioambientales .....	33
2.2.1.7. Matriz de Perfiles Estratégicos Externos.....	34
2.2.1.8. Capacidad de respuesta a factores estratégicos externos .....	35
2.2.2 Análisis interno.....	36
2.2.2.1 Matriz de Perfiles Estratégicos Internos.....	43
2.2.2.2 Capacidad de respuesta a factores estratégicos internos .....	44
2.3. Matriz FODA .....	45
2.4. Informe de la situación Actual.....	46
CAPÍTULO III.....	47
3.Propuesta: “Plan de exportación de chifles de la Corporación Translatin S.A. de la ciudad de Guayaquil hacia Madrid - España”.....	47
3.1 Fundamento Científico .....	47
3.1.1. Hipótesis General.....	47
3.1.2. Objetivos .....	47
3.1.3. Métodos de investigación.....	48
3.1.4. Técnicas de Investigación .....	48
3.2. Translatin.....	49
3.2.1. Productos .....	49
3.2.2. Producto chifles .....	51
3.3. Estudio de mercado .....	51

3.3.1	Oferta .....	51
3.3.2	Análisis de la comercialización .....	53
3.3.3	Elección de la Empresa Contraparte .....	54
3.4.	Estudio técnico .....	56
3.4.1.	Maquinaria y equipo .....	56
3.4.2.	Personal .....	56
3.4.3.	Capacidad de producción .....	57
3.4.5.	Materia Prima .....	57
3.4.6.	Materiales directos .....	58
3.4.7.	Ingeniería .....	58
3.5.	Plan de exportación .....	62
3.5.1.	Requisitos y documentos para exportar .....	62
3.5.2.	Certificados .....	76
3.5.3.	Documentos a presentar por Translatin .....	78
3.5.4.	Trámites para exportar .....	78
3.5.5.	Regímenes aduaneros .....	79
3.5.6.	Incoterms .....	83
3.5.7.	Formas de pago .....	84
3.6.	Estudio financiero .....	84
3.6.1.	Inversiones .....	84
3.6.2.	Costos .....	87
3.6.3.	Gastos de personal .....	88
3.6.4.	Estado de resultados .....	90
3.6.5.	Flujo de caja .....	91
3.6.6.	Estado de situación inicial .....	93
3.6.7.	Balances generales .....	94
3.6.7.1.	Balance general año 1 .....	94
3.6.7.2.	Balance general año 2 .....	95
3.6.7.3.	Balance general año 3 .....	96
3.6.7.4.	Balance general año 4 .....	97
3.6.7.5.	Balance general año 5 .....	98
3.7.	Evaluación financiera .....	99
3.7.1.	Punto de equilibrio .....	99
3.7.2.	Valor actual neto .....	100

3.7.3. Tasa Interna de Retorno.....	101
3.7.4. Relación Beneficio Costo.....	103
3.7.5. Periodo de recuperación de la inversión.....	103
3.7.6. Análisis del tipo de cambio .....	105
 CAPÍTULO IV .....	 106
4. Conclusiones y recomendaciones.....	106
4.1. Conclusiones .....	106
4.2. Recomendaciones .....	107
Resumen.....	108
Summary.....	109
Bibliografía.....	110
Anexos.....	112

## Índice de Figuras

Nº	Título	Página
1	Organización territorial.....	3
2	Evolución demográfica de Madrid desde 1842 .....	9
3	Logo de Translatin S.A. ....	20
4	Organigrama .....	22
5	Flujograma del proceso de contratación.....	39
6	Página web Translatin S.A. ....	42
7	Especificaciones producto: plátano verde .....	49
8	Especificaciones producto: yuca .....	50
9	Especificaciones producto: malanga.....	50
10	Proceso de producción.....	61
11	Conocimiento de embarque.....	64
12	Factura proforma .....	66
13	Factura comercial.....	68
14	Carta de porte .....	70
15	Guía aérea .....	72



16	Packing list .....	74
17	Declaración de exportación .....	75
18	Certificado de origen .....	77
19	Punto de equilibrio .....	100

### Índice de Cuadros

Nº	Título	Página
1	Comercio exterior en España.....	7
2	Exportaciones de Ecuador hacia España ..... <b>¡Error! Marcador no definido.</b>	
3	Matriz de implicados .....	23
4	Matriz de factores económicos .....	26
5	Globalización .....	30
6	Matriz de factores político-legales .....	31
7	Matriz de factores tecnológicos .....	32
8	Matriz de factores medioambientales .....	33
9	Matriz de perfiles estratégicos externos. ....	34
10	Capacidad de respuesta a factores estratégicos externos .....	35
11	Matriz de perfiles estratégicos internos.....	43
12	Capacidad de respuesta a factores estratégicos internos .....	44
13	FODA.....	45
14	Empresas productoras de chifles .....	52
15	Parámetros de negociación.....	54
16	Empresas seleccionadas.....	55
17	Materiales directos .....	58
18	Tabla Resumen de los Incoterms .....	83
19	Matriz de inversión .....	85
20	Matriz de costos.....	88
21	Gastos de personal .....	89
22	Estado de resultados proyectado .....	90
23	Flujo de caja.....	91
24	Valor actual neto.....	101
25	Valor actual neto negativo .....	102
26	Período de recuperación de la inversión.....	104

### Índice de Anexos

<b>Nº</b>	<b>Título</b>	<b>Página</b>
1	Depreciaciones .....	112
2	Amortizaciones.....	114

## INTRODUCCIÓN

La actividad exportadora no es una actividad eventual o de corto plazo que responde a situaciones coyunturales, por el contrario es una actividad que exige una visión de mediano plazo y una planeación de los recursos, puesto que a través de esta se está visualizando un escenario más próspero para la empresa en cuanto a rentabilidad, crecimiento y estabilidad ya que ha tomado la decisión de exportar y que por ende también beneficiará al país del que proviene el producto a exportar.

El comercio internacional permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costes. Las exportaciones aumentan el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía, y caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías.

Por lo que hoy es vital dar un paso hacia la exportación como una forma de especialización y ampliación de nuevos horizontes en un negocio es así que el Plan de Exportación es una herramienta que nos transporta para estar a la vanguardia del mundo paralelamente con la aplicación de áreas como el Marketing y las Finanzas, por lo mismo se ha tomado la decisión de realizar un Plan de exportación específicamente a la Corporación Translatin S.A.

Se ha realizado cuatro capítulos que guiarán la investigación, empezando por las generalidades tanto del país al cual se va a exportar como de la empresa y el producto a exportar, para continuar con un análisis situacional, en el cual se determina como afectan las variables económicas a la empresa y a las exportaciones, también se realizó un análisis interno de la empresa determinado sus fortalezas y debilidades, se estableció además las empresas que adquirirán el producto en España y los trámites y requisitos para poder exportar, por último se realizaron las conclusiones y recomendaciones basados en los estudios anteriores.

## **CAPÍTULO I**

### **1. Generalidades**

#### **1.1 España**

España, también denominado Reino de España, es un país soberano, miembro de la Unión Europea, constituido en estado social y democrático de derecho y cuya forma de gobierno es la monarquía parlamentaria. Su territorio, con capital en Madrid, ocupa la mayor parte de la península Ibérica, al que se añaden los archipiélagos de las islas Baleares (en el mar Mediterráneo occidental) y de las islas Canarias (en el océano Atlántico nororiental), así como en el norte del continente africano las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, además de los distritos y posesiones menores de las islas Chafarinas, el peñón de Vélez de la Gomera y el peñón de Alhucemas.

Tiene una extensión de 504.645 km<sup>2</sup>, siendo el cuarto país más extenso del continente, tras Rusia, Ucrania y Francia. Con una altitud media de 650 metros es uno de los países más montañosos de Europa. Su población es de 47.021.031 habitantes, según datos del padrón municipal de 2010.

##### **1.1.1. Historia**

El siglo XXI empezó con los efectos de los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001, que llevaron a España a implicarse en dos conflictos: la Guerra de Afganistán y la invasión de Irak. Este último conflicto y la gestión del atentado del 11 de marzo de 2004 en Madrid provocaron un distanciamiento entre el gobierno y parte de la opinión pública española. Todo ello desembocó en la elección de un nuevo gobierno del PSOE, tras las elecciones generales celebradas el 14 de marzo de 2004.

El euro, moneda oficial en la llamada «Zona Euro» de Europa desde 1999, se convirtió en la moneda de cambio oficial el 1 de enero de 2002, reemplazando a la peseta. Los ciudadanos lo empezaron a usar en la vida cotidiana, a pesar de las protestas por la subida encubierta de los precios que supuso este cambio de moneda.

Entre 1994 y 2007 se produjo una importante expansión de la economía española, basada fundamentalmente en el sector de la construcción, que quedó amenazada por las consecuencias globales de la crisis económica de 2008.

### 1.1.2. Acuerdos y políticas

España tiene algunos acuerdos, convenios y programas conjuntamente con Ecuador entre los principales está el convenio general sobre seguridad social, referente a la equiparación de trato de los españoles y de los ecuatorianos en uno y otro estado respecto a la seguridad social, otro acuerdo importante es el de la promoción y protección recíproca de inversiones entre ambos países, existen también programas de canje de deuda y el convenio para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal en materia de impuesto a la renta y patrimonio.

En materia migratoria existe el “Acuerdo entre el reino de España y la república del Ecuador relativo a la regulación y ordenación de flujos migratorios, que entro en vigor el 28 de junio del 2001.

### 1.1.3. Organización territorial

Figura N° 1

#### Organización territorial



España es una nación organizada territorialmente en diecisiete comunidades autónomas y dos ciudades autónomas. El Título VIII de la constitución establece la organización territorial del Estado en municipios, provincias y comunidades autónomas, éstas con competencias para gestionar sus propios intereses con un amplio nivel de autonomía, poderes legislativos, presupuestarios, administrativos y ejecutivos en las competencias exclusivas que el Estado les garantiza a través de la Constitución y de cada Estatuto de autonomía. Aunque Navarra no se constituyó propiamente en Comunidad Autónoma, siendo una Comunidad Foral, y no habiendo desarrollado un Estatuto de Autonomía, sino articulando un mejoramiento de sus fueros tradicionales, es considerada comunidad autónoma a todos los efectos, según la interpretación del Tribunal Constitucional.

Desde 2003 se ha adoptado la Nomenclatura de las Unidades Territoriales Estadísticas, o unidades NUTS, de tres niveles, con fines meramente estadísticos basados en las normativas europeas y fijados por el Eurostat. Las cincuenta provincias españolas y las dos ciudades autónomas se encuentran clasificadas en los niveles NUTS-3; las diecisiete comunidades autónomas se encuentran clasificadas en los niveles NUTS-2; y para los niveles NUTS-1 se han creado los grupos de comunidades autónomas.

#### **1.1.4. Geografía**

Los límites físicos de España son los siguientes: al oeste, Portugal y el océano Atlántico; el mar Mediterráneo al este; el estrecho de Gibraltar, océano Atlántico y mar Mediterráneo al sur; y los Pirineos, junto con el golfo de Vizcaya en el mar Cantábrico al norte.

#### **1.1.5. Clima**

España tiene un clima muy diverso a lo largo de todo su territorio. Predomina el carácter mediterráneo en casi toda su geografía. Las costas del sur y mediterráneas tienen un clima denominado mediterráneo de costa que también posee el Valle del Guadalquivir: temperaturas suaves, precipitaciones abundantes casi todo el año excepto en verano.

### **1.1.6. Demografía**

El INE estimaba en 46.951.532 habitantes la población a 1 de enero de 2010, mientras que la población real el 1 de enero de 2009 era de 46.745.807 habitantes.<sup>50</sup> Del conjunto de población estimada, 41.242.592 eran de nacionalidad española, y 5.708.940 extranjeros, lo que representaba un 12,2%. La densidad de población, de 91,13 hab/km<sup>2</sup>, es menor que la de la mayoría de otros países de Europa Occidental y su distribución a

lo largo del territorio es muy irregular: las zonas más densamente pobladas se concentran en la costa, el valle del Guadalquivir (y en menor medida del Euro) y la zona del área metropolitana de Madrid, mientras que el resto del interior se encuentra muy débilmente ocupado.

### **1.1.7. Lenguas**

El idioma oficial y el más hablado en el conjunto de España, por un 99% de la población, es el español, lengua materna del 89% de los españoles, que puede recibir la denominación alternativa de castellano. La estimación del número de hablantes en todo el mundo va desde los 45057 a los 500 millones de personas, siendo la segunda lengua materna más hablada tras el chino mandarín.

### **1.1.8. Economía**

De acuerdo al FMI España es actualmente la novena potencia económica mundial, pero ha llegado a ser la octava,<sup>71</sup> e incluso la séptima<sup>72</sup> según el PIB nominal. Tradicionalmente España ha sido un país agrícola y aún es uno de los mayores productores de Europa occidental, pero desde mediados de la década de 1950 el crecimiento industrial fue rápido y pronto alcanzó un mayor peso que la agricultura en la economía del país. Una serie de planes de desarrollo, que se iniciaron en 1964, ayudaron a expandir la economía, pero a finales de la década de 1970 comenzó un periodo de recesión económica a causa de la subida de los precios del petróleo, y un aumento de las importaciones con la llegada de la democracia y la apertura de fronteras. Con posterioridad, se incrementó el desarrollo de las industrias del acero, astilleros, textiles y mineras. En la actualidad, la tercerización de la economía y de la

sociedad española queda clara tanto en el producto interior bruto (contribución en 2005: un 67%) como en la tasa de empleo por sectores (65%). Los ingresos obtenidos por el turismo permiten equilibrar la balanza de pagos. Desde que España ingresó como miembro de pleno derecho en la Unión Europea las políticas económicas han evolucionado en función de esta gran organización supranacional.

### **1.1.9. Moneda y banca**

La unidad monetaria es el euro y se emite por el Banco de España, en coordinación con el Banco Central Europeo. Desde el 1 de enero de 1999, el euro se vinculó al valor de la peseta, con un cambio fijo de 166,386 pesetas por euro. El 1 de enero de 2002, se introdujeron los billetes y monedas de euro, y el 28 de febrero del mismo año, la peseta dejó de circular, siendo el euro la única moneda de curso legal, aunque los ciudadanos en posesión de pesetas siempre podrán cambiarlas por euros en el Banco de España.

### **1.1.10. Comercio exterior**

En 2003 España importó productos por valor de 210.860 millones de dólares y las exportaciones ascendieron a 158.213 millones de dólares con lo cual España importa más de lo que exporta. Entre las principales importaciones se encontraban combustibles minerales y lubricantes, maquinaria y equipos de transporte, crudo, productos manufacturados, alimentos, animales vivos y productos químicos. Los principales productos exportados son: maquinaria y equipos de transporte, alimentos y animales vivos, vehículos de motor, hierro y acero, textiles y artículos de confección. Los principales intercambios comerciales de España tienen lugar con los demás países de la Unión Europea (destacando Francia, Alemania, Italia, Reino Unido, los países del Benelux y Portugal), Estados Unidos y Japón. Los ingresos por turismo, que en 2004 ascendieron a unos 37.250 millones de euros, ayudan a compensar el déficit de la balanza comercial española; el número de personas que visitaron el país en ese mismo año fue de unos 85 millones.



**Cuadro N° 1**  
**Comercio exterior en España**

**(miles de millones de euros)**

Países	Miles de millones de euros	(%) sobre el total	Miles de millones de euros	(%) sobre el total
	Exportaciones		Importaciones	
EUROPA		74		60
UNIÓN EUROPEA	66,8		53,8	
ZONA EURO	55,6		43,9	
Alemania	10,5		11,7	
Francia	18,3		10,7	
Italia	8,8		7,0	
Portugal	8,9		3,6	
RESTO UNIÓN EUROPEA	11,2		9,9	
RESTO DE EUROPA	6,9		6,2	
AMÉRICA		11,5		11,5
Estados Unidos	3,5		3,9	
Brasil	1,2		1,2	
Méjico	1,5		1,2	
ASIA		7,9		19,1
China	1,4		7,9	
India	0,6		1,1	
Japón	0,8		1,5	
AFRICA		5,9		9,1
OCEANIA		0,7		0,3
Total mundo		100,00		100,00

Fuente: Rasgos del comercio exterior en España - Eduardo Cuenca García

## 1.2 Madrid

Madrid es la capital de España, es la ciudad más grande y poblada del país, alcanzando oficialmente y según el padrón de habitantes a 1 de enero de 2010 los 3.273.049 habitantes en su municipio, y la corrección a final de año del ayuntamiento, cifra oficiosa hasta ser aprobada en el congreso a finales de ese año es de 3.284.110, mientras que la cifra de población incluida su área metropolitana asciende a 6.043.031 habitantes según AUDES, siendo por ello la tercera ciudad más poblada de la Unión Europea —por detrás de Berlín y Londres— y la tercera área metropolitana, por detrás de las de París y Londres.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Eurostat (2004). «Urban Auditdat base» (en inglés). Consultado el 12 de marzo de 2009.º

En el plano económico, Madrid es la cuarta ciudad más rica de Europa, tras Londres, París y Moscú. Es el principal centro financiero y empresarial de España, actualmente, el 50,1% de los ingresos de las 5.000 principales empresas españolas son generados por sociedades con sede social en Madrid, las cuales representan el 31,8% de ellas. Es sede del 3er mayor mercado de valores de Europa, del 2º de ámbito latinoamericano (Latibex) y de varias de las más grandes corporaciones del mundo. Es la 8ª ciudad del mundo con mayor presencia de multinacionales, tras Pekín y por delante de Dubái, París y Nueva York.

En el plano internacional, acoge la sede central de la Organización Mundial del Turismo (OMT), perteneciente a la Organización de las Naciones Unidas (ONU), la sede de la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), y la sede de la Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI). También alberga las principales instituciones internacionales reguladoras y difusoras del idioma español: la Comisión Permanente de la Asociación de Academias de la Lengua Española, y sedes centrales de la Real Academia Española (RAE), del Instituto Cervantes y de la Fundación del Español Urgente (Fundéu). Madrid organiza ferias como FITUR, Madrid Fusión, ARCO, SIMO TCI, el Salón del Automóvil y la Cibeles Madrid Fashion Week. Es un influyente centro cultural y cuenta con museos de referencia internacional entre los que destacan el Museo del Prado, sin duda uno de los más importantes del mundo, el Museo Nacional Centro de Arte Reina Sofía y el Thyssen-Bornemisza, que ocupan, respectivamente, el 9º, 15º y 56º puesto entre los museos más visitados del mundo.<sup>2</sup>

Según datos del INE de 2007, su índice de desarrollo humano regional, (0.983), es el 2º mayor de España, y se encuentra por delante del de Noruega, el país del mundo con mayor IDH. Es además, según la revista británica Monocle, la 10ª ciudad del mundo con mayor calidad de vida.

---

<sup>2</sup>TOTAL ART MUSEUM NUMBERS» (2010). Consultado el 2010.

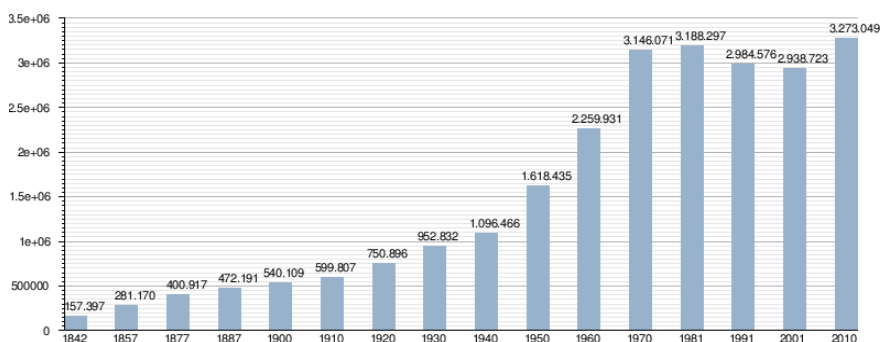
### 1.2.1 Población

La población de Madrid ha ido experimentando un importante aumento desde que se transformó en capital. Este aumento es especialmente significativo durante el periodo de 1940 a 1970, en que casi triplicó su número de habitantes debido a la gran cantidad de inmigración interior. Este acelerado crecimiento y la falta de planificación urbana produjeron que se organizaran núcleos de infraviviendas y zonas residenciales, principalmente en los distritos del sur, en las que los servicios públicos no llegarían hasta muchos años después.<sup>3</sup>

A partir de los años setenta, este aumento se desacelera en favor de los municipios de zona metropolitana y Madrid incluso comienza a perder población. Desde 1995 el crecimiento poblacional es de nuevo positivo, debido principalmente a la inmigración exterior. Según los datos disponibles, a 1 de enero de 2010 la población de Madrid ascendía a 3.273.049 habitantes, frente a los 2.938.723 del censo de 2001.2

Figura N° 2

#### Evolución demográfica de Madrid desde 1842



Fuente: INE<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Otero Carvajal, Luis Enrique. «De la posguerra al Plan de Estabilización, 1939-1959». Madrid, de territorio fronterizo a región metropolitana (y III).

<sup>4</sup>INEbase. Variaciones intercensales. Alteraciones de los municipios en los censos de población desde 1842. Cuando se dispone del dato de población de hecho y de derecho se ha tomado la cifra más alta.

### **1.2.2. Organización político-administrativa**

La ciudad de Madrid está gobernada por el Ayuntamiento de Madrid, cuyos representantes se eligen cada cuatro años por sufragio universal de todos los ciudadanos mayores de 18 años de edad.

Madrid está dividido administrativamente en 21 distritos, que a su vez se subdividen en barrios, no necesariamente coincidentes con los barrios tradicionales. Cada uno de los distritos está administrado por una Junta Municipal de Distrito, con competencias centradas en la canalización de la participación ciudadana de los mismos. La última división administrativa de Madrid data de 1988 y estructura a la ciudad en los siguientes distritos y barrios:

### **1.2.3. Geografía de Madrid**

La ciudad de Madrid se encuentra en la zona central de la Península Ibérica, a pocos kilómetros al norte del Cerro de los Ángeles, centro geográfico de ésta. Las coordenadas de la ciudad son 40°26'N 3°41'O40.433, -3.683 y su altura media sobre el nivel del mar es de 667 m, siendo así una de las capitales más altas de Europa.

El contexto geográfico y climático de Madrid es el de la Submeseta Sur, dentro de la Meseta Central. La ciudad está situada a pocos kilómetros de la Sierra de Guadarrama e hidrográficamente se encuentra emplazada en la cuenca del Tajo.

### **1.2.4. Economía**

La ciudad de Madrid tenía en 2003 un Producto Interior Bruto de 79.785.000.000 €, suponiendo el 10% de la renta nacional. De los sectores económicos de la ciudad, el más importante es el terciario o sector servicios, que representa ya un 85,09% de la economía de la ciudad. Dentro de este sector destacan los servicios financieros (31,91% del PIB total) y las actividades comerciales (31,84% del PIB total). El resto del PIB lo aporta la industria (8,96% del PIB total), el sector de la construcción (5,93% del PIB total). La agricultura tiene un carácter residual, de manera que apenas aporta un 0,03% del total.

Es el mayor centro empresarial de España: En 2008, el 72% de las 2000 mayores empresas de España tenían su sede central en Madrid. Y actualmente, el 50,1% de los ingresos de las 5.000 principales empresas españolas son generados por sociedades con sede social en Madrid, las cuales representan el 31,8% de ellas.<sup>5</sup>

### 1.3. Exportaciones de Ecuador hacia España

A continuación se encuentra los productos que se exportan hacia España desde Ecuador teniendo en consideración la cuenta y los años desde el 2007 hasta el 2011.

**Cuadro N° 2**

#### **Exportaciones de Ecuador hacia España**

<b>Capítulos</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
<b>03</b> - PESCADOS Y CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS Y DEMÁS INVERTEBRADOS ACUÁTICOS	104,874	150,963	96,527	139,933	124,193
<b>06</b> - PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE LA FLORICULTURA	12,821	7,006	15,240	15,044	10,656
<b>07</b> - HORTALIZAS, PLANTAS, RAÍCES Y TUBÉRCULOS ALIMENTICIOS	351	696	807	362	119
<b>08</b> - FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CÍTRICOS), MELONES	27,132	37,661	25,313	16,913	18,335

---

<sup>5</sup>El 50% de los ingresos del ranking 5000 se concentran en Madrid» (2009).

O SANDÍAS					
<b>09</b> - CAFÉ, TÉ, YERBA MATE Y ESPECIAS	1,525	990	1,160	698	212
<b>10</b> - CEREALES	427	327	143	214	190
<b>11</b> - PRODUCTOS DE LA MOLINERÍA; MALTA; ALMIDÓN Y FÉCULA; INULINA; GLUTEN DE TRIGO	615	586	657	580	119
<b>12</b> - SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS; SEMILLAS Y FRUTOS DIVERSOS; PLANTAS INDUSTRIALES O MEDICINALES; PAJA Y FORRAJE	68	82	5	97	15
<b>13</b> - GOMAS, RESINAS Y DEMÁS JUGOS Y EXTRACTOS VEGETALES	1	2	10	24	6
<b>14</b> - MATERIAS TRENZABLES Y DEMÁS PRODUCTOS DE ORIGEN VEGETAL, NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE	-	30	-	-	-
<b>15</b> - GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL	17,682	4,804	1,316	3,240	4,532
<b>16</b> - PREPARACIONES DE CARNE, PESCADO O DE CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS O DEMÁS INVERTEBRADOS	155,107	221,956	155,191	150,953	104,718

ACUÁTICOS					
<b>17 - AZÚCARES Y ARTÍCULOS DE CONFITERÍA</b>	442	409	376	314	215
<b>18 - CACAO Y SUS PREPARACIONES</b>	3,831	3,964	4,413	10,682	6,591
<b>19 - PREPARACIONES A BASE DE CEREALES, HARINA, ALMIDÓN, FÉCULA O LECHE; PRODUCTOS DE PASTELERÍA</b>	948	704	698	308	353
<b>20 - PREPARACIONES DE HORTALIZAS, FRUTAS U OTROS FRUTOS O DEMÁS PARTES DE PLANTAS</b>	5,903	5,789	3,487	5,706	4,001
<b>21 - PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS</b>	615	751	788	699	1,023
<b>22 - BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE</b>	337	95	28	57	64
<b>23 - RESIDUOS Y DESPERDICIOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; ALIMENTOS PREPARADOS PARA ANIMALES</b>	2	98	722	31	1,233
<b>24 - TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO ELABORADOS</b>	230	4	49	292	-
<b>27 - COMBUSTIBLES MINERALES, ACEITES MINERALES Y PRODUCTOS DE SU DESTILACIÓN; MATERIAS BITUMINOSAS; CERAS MINERALES</b>	10,006	3	0	1	-
<b>29 - PRODUCTOS QUÍMICOS ORGÁNICOS</b>	-	7	21	104	59
<b>31- ABONOS</b>	-	-	0	2	-
<b>32 - EXTRACTOS CURTIENTES O</b>	2	0	-	11	1

TINTÓREOS; TANINOS Y SUS DERIVADOS; PIGMENTOS Y DEMÁS MATERIAS COLORANTES; PINTURAS Y BARNICES; MÁSTIQUES; TINTAS					
<b>33</b> - ACEITES ESENCIALES Y RESINOIDES; PREPARACIONES DE PERFUMERÍA, DE TOCADOR O DE COSMÉTICA	1,640	1,975	917	95	158
<b>34</b> - JABÓN, AGENTES DE SUPERFICIE ORGÁNICOS, PREPARACIONES PARA LAVAR, PREPARACIONES LUBRICANTES, CERAS ARTIFICIALES, CERAS PREPARADAS, PRODUCTOS DE LIMPIEZA, VELAS Y ARTÍCULOS SIMILARES, PASTAS PARA MODELAR, "CERAS PARA ODONTOLOGÍA" Y PREPARACIONES PARA ODONTOLOGÍA A BASE DE YESO FRAGUABLE	26	21	5	0	-
<b>35</b> - MATERIAS ALBUMINOIDEAS; PRODUCTOS A BASE DE ALMIDÓN O DE FÉCULA MODIFICADOS; COLAS; ENZIMAS	7	0	-	-	-
<b>36</b> - PÓLVORA Y EXPLOSIVOS; ARTÍCULOS DE PIROTECNIA; FÓSFOROS (CERILLAS); ALEACIONES PIROFÓRICAS; MATERIAS INFLAMABLES	103	69	20	8	-



<b>37 - PRODUCTOS FOTOGRAFICOS O CINEMATOGRAFICOS</b>	-	9	-	-	-
<b>38 - PRODUCTOS DIVERSOS DE LAS INDUSTRIAS QUÍMICAS</b>	147	-	-	24	15
<b>39 - PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS</b>	4	26	26	6	63
<b>40 - CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS</b>	-	763	-	-	-
<b>41 - PIELES (EXCEPTO LA PELETERÍA) Y CUEROS</b>	663	107	-	-	-
<b>42 - MANUFACTURAS DE CUERO; ARTÍCULOS DE TALABARTERÍA O GUARNICIONERÍA; ARTÍCULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO (CARTERAS) Y CONTINENTES SIMILARES; MANUFACTURAS DE TRIPA</b>	324	188	58	4	6
<b>43 - PELETERÍA Y CONFECCIONES DE PELETERÍA; PELETERÍA FACTICIA O ARTIFICIAL</b>	1	0	0	-	-
<b>44 - MADERA, CARBÓN VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA</b>	6,464	8,816	3,155	3,164	2,226
<b>46 - MANUFACTURAS DE ESPARTERÍA O CESTERÍA</b>	23	11	2	0	1
<b>48 - PAPEL Y CARTÓN; MANUFACTURAS DE PASTA DE CELULOSA, DE PAPEL O CARTÓN</b>	4	30	4	3	4
<b>49 - PRODUCTOS EDITORIALES, DE LA PRENSA Y DE LAS</b>	79	228	46	26	30

DEMÁS INDUSTRIAS GRÁFICAS; TEXTOS MANUSCRITOS O MECANOGRAFIADOS Y PLANOS					
<b>53</b> - LAS DEMÁS FIBRAS TEXTILES VEGETALES; HILADOS DE PAPEL Y TEJIDOS DE HILADOS DE PAPEL	404	1,311	772	963	257
<b>55</b> - FIBRAS SINTÉTICAS O ARTIFICIALES DISCONTINUAS	-	-	4	-	10
<b>57</b> - ALFOMBRAS Y DEMÁS REVESTIMIENTOS PARA EL SUELO, DE MATERIA TEXTIL	-	-	-	4	-
<b>58</b> - TEJIDOS ESPECIALES; SUPERFICIES TEXTILES CON MECHÓN INSERTADO; ENCAJES; TAPICERÍA; PASAMANERÍA; BORDADOS	2	1	2	0	0
<b>60</b> - TEJIDOS DE PUNTO	0	-	1	-	-
<b>61</b> - PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, DE PUNTO	82	118	70	49	40
<b>62</b> - PRENDAS Y COMPLEMENTOS (ACCESORIOS), DE VESTIR, EXCEPTO LOS DE PUNTO	178	253	134	79	89
<b>63</b> - LOS DEMÁS ARTÍCULOS TEXTILES CONFECCIONADOS; JUEGOS; PRENDERÍA Y TROPOS	7	15	7	10	15
<b>64</b> - CALZADO, POLAINAS Y ARTÍCULOS ANÁLOGOS; PARTES DE ESTOS ARTÍCULOS	1	1	1	1	0
<b>65</b> - SOMBREROS, DEMÁS TOCADOS Y SUS PARTES	232	316	408	652	596

<b>67</b> - PLUMAS Y PLUMÓN PREPARADOS Y ARTÍCULOS DE PLUMAS O PLUMÓN; FLORES ARTIFICIALES; MANUFACTURAS DE CABELLO	1	1	2	2	3
<b>68</b> - MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO (ASBESTO), MICA O MATERIAS ANÁLOGAS	1	1	0	0	-
<b>69</b> - PRODUCTOS CERÁMICOS	89	3	1	6	2
<b>70</b> - VIDRIO Y SUS MANUFACTURAS	0	1	0	-	0
<b>71</b> - PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUÉ) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERÍA; MONEDAS	487	289	143	68	5
<b>72</b> - FUNDICIÓN, HIERRO Y ACERO	1,135	10,067	1,276	628	1,462
<b>73</b> - MANUFACTURAS DE FUNDICIÓN, HIERRO O ACERO	0	33	131	104	102
<b>74</b> - COBRE Y SUS MANUFACTURAS	176	40	-	773	527
<b>76</b> - ALUMINIO Y SUS MANUFACTURAS	-	223	-	547	104
<b>78</b> - PLOMO Y SUS MANUFACTURAS	287	1,386	1,038	274	-
<b>82</b> - HERRAMIENTAS Y ÚTILES, ARTÍCULOS DE CUCHILLERÍA Y	-	1	0	0	-

CUBIERTOS DE MESA, DE METAL COMÚN; PARTES DE ESTOS ARTÍCULOS, DE METAL COMÚN					
<b>83</b> - MANUFACTURAS DIVERSAS DE METAL COMÚN	-	173	1,163	0	72
<b>84</b> - REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MÁQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECÁNICOS; PARTES DE ESTAS MÁQUINAS O APARATOS	1,105	177	272	167	106
<b>85</b> - MÁQUINAS, APARATOS Y MATERIAL ELÉCTRICO, Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE SONIDO, APARATOS DE GRABACIÓN O REPRODUCCIÓN DE IMAGEN Y SONIDO EN TELEVISIÓN, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS	68	20	12	40	-
<b>87</b> - VEHÍCULOS AUTOMÓVILES, TRACTORES, VELOCÍPEDOS Y DEMÁS VEHÍCULOS TERRESTRES; SUS PARTES Y ACCESORIOS	-	-	-	24	-
<b>88</b> - AERONAVES, VEHÍCULOS ESPACIALES, Y SUS PARTES	-	-	5	-	-
<b>89</b> - BARCOS Y DEMÁS ARTEFACTOS FLOTANTES	0	10	-	-	-
<b>90</b> - INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE	1	21	1	0	65

MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOQUIRÚRGICOS; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS					
<b>91</b> - APARATOS DE RELOJERÍA Y SUS PARTES	0	13	6	6	-
<b>92</b> - INSTRUMENTOS MUSICALES; SUS PARTES Y ACCESORIOS	10	17	8	5	3
<b>94</b> - MUEBLES; MOBILIARIO MEDICOQUIRÚRGICO; ARTÍCULOS DE CAMA Y SIMILARES; APARATOS DE ALUMBRADO NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRA PARTE; ANUNCIOS, LETREROS Y PLACAS INDICADORAS LUMINOSOS Y ARTÍCULOS SIMILARES; CONSTRUCCIONES PREFABRICADAS	58	6	175	157	9
<b>95</b> - JUGUETES, JUEGOS Y ARTÍCULOS PARA RECREO O DEPORTE; SUS PARTES Y ACCESORIOS	4	6	8	19	12
<b>96</b> - MANUFACTURAS DIVERSAS	683	345	212	24	172
<b>97</b> - OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGÜEDADES	8	48			
<b>Total</b>	<b>357,424</b>	<b>464,066</b>	<b>317,036</b>	<b>354,197</b>	<b>282,797</b>

Fuente: SISTEMA DE INFORMACIONES DE COMERCIO EXTERIOR - Aladi

#### **1.4. Translatin**

Translatin es una empresa ubicada en las calles Víctor Manuel Rendón 1006 entre Lorenzo de Garaicoa y 6 de marzo Edificio Huancavilca Piso 7, nace de la iniciativa de comercializar y exportar productos como el plátano, yuca y malanga, la empresa lleva en el mercado local aproximadamente 12 años, en los cuales se ha posicionado en el mercado guayaquileño y provincia del guayas principalmente, y por cuestión de costos y ventajas competitivas de los productos plátano, yuca y malanga se incursionó en la exportación de estos productos desde hace 7 años.

##### **1.4.1. Logo**

**Figura N° 3**  
**Logo de Translatin S.A.**



##### **1.4.2. Visión**

Ser reconocida internacionalmente como una empresa competitiva, altamente organizada e integrada en la logística y embarque de productos agroalimenticios. Distinguiéndose por ofrecer productos frescos y de primea calidad acorde a los requerimientos del mercado de exportación.

Regidos por la tecnología de vanguardia empleada en sus plantaciones y procesos de post cosecha, que cumplen satisfactoriamente normas y estándares de calidad mundiales y de cuidado del medio ambiente.

#### **1.4.3. Misión**

Fortalecer el desarrollo agroalimenticio a través de las exportaciones, con el fin de ampliar y diversificar mundialmente nuestros productos.

#### **1.4.4. Objetivo principal**

Ser competitivos en el mercado del plátano verde, Malanga y yuca, con un sistema que permita contar y ofrece estos productos a todos los mercados a nivel mundial.

#### **1.4.5. Valores**

##### **Calidad**

Aplicar una filosofía de gestión de calidad definitiva a nuestras prácticas, procesos y funcionamiento.

##### **Innovación**

Nos enorgullecemos en gran medida de nuestro enfoque innovador y creativo sobre nuestra dedicación a las mejores prácticas.

##### **Servicios**

Conservar una ética de servicios sólida con respecto a proveedores y clientes.

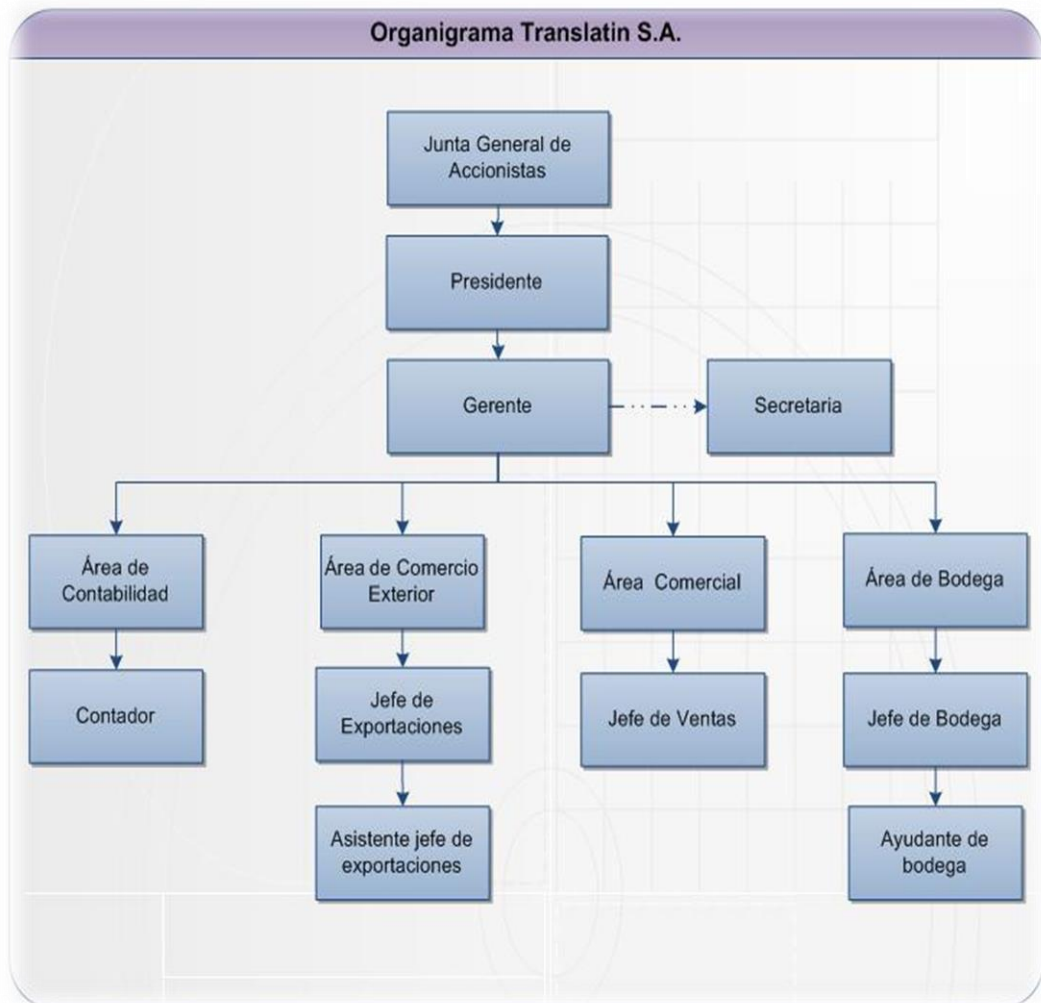
##### **Integridad**

Mantener un alto nivel de integridad y fiabilidad, y realzar nuestra reputación de buen ciudadano industrial y empresarial.

### 1.4.6. Organigrama

Figura N° 4

Organigrama



Fuente: Translatin S.A.



## CAPÍTULO II

### 2. Análisis Situacional

#### 2.1. Matriz de Implicados

Como implicados señalaremos a las personas, grupo de personas u organizaciones, que de una u otra manera están relacionados, en un sentido o en otro, con el cumplimiento de la misión de la organización, los mismos influirán directamente o serán influidos por las decisiones de la organización, de modo positivo o negativo.

Cuadro N° 3

#### Matriz de Implicados

IMPLICADOS	CRITERIOS O INDICADORES
<b>Accionistas</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dueños del Capital.</li><li>• Participan de utilidades.</li></ul>
<b>Administrador.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Toma decisiones.</li><li>• Responsable del éxito o del fracaso de la empresa.</li><li>• Representan a la Empresa</li></ul>
<b>Gobierno.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Influye con leyes y/o políticas.</li><li>• Ofrece incentivos.</li></ul>
<b>Proveedores.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Suministran la materia prima, materiales directos e insumos.</li></ul>
<b>Competidores.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Afectan el precio del producto por leyes de oferta.</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obligan a ser competitivos</li> </ul>
<b>Distribuidores.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ofrecen servicios de distribución del producto.</li> </ul>
<b>Trabajadores.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prestan sus servicios.</li> <li>• Reciben un salario.</li> </ul>
<b>Clientes.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consumidores del producto.</li> </ul>
<b>Instituciones financieras.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Son una fuente de financiamiento.</li> </ul>
<b>País Importador</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El país que tiene la empresa que se encargara de comercializar el producto</li> </ul>

Realizado por: Las Autoras

## **2.2. Análisis externo e interno**

Se realizará un análisis de las variables externas a la empresa, las cuales no se pueden controlar y que según su influencia se convierten en oportunidades o amenazas para la misma, y un análisis interno de los factores que la empresa tiene control y que se convierten según su manejo en fortalezas o debilidades.

### **2.2.1. Análisis externo**

Al identificar el Macro entorno o medio ambiente general se estudiarán las fuerzas que no se puede controlar, es decir que están fuera del alcance de la empresa y en lo que ella no tiene ningún grado de intervención, básicamente consideraremos cinco aspectos que son los siguientes:

**Factor Económico.-** Dentro de los factores económicos se referirá a las principales variables económicas y como estas van a impactar o manifestarse en las actividades de la empresa, se comenzará por la recesión económica que es fase del ciclo económico caracterizado por una contracción en las actividades económicas de consecuencias negativas, luego se describirá la Inflación, la cual muestra una disminución del valor del dinero en relación a la cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar con el mismo, siguiendo con los impuestos, que son las contribuciones obligatorias establecidas en la Ley pueden ser el Impuesto al valor agregado, el impuesto a los consumos especiales que en este caso no aplicaría y el impuesto a la renta, siguiendo por la tasa activa referencial la cual es el promedio ponderado semanal de las tasas de operaciones de crédito de entre 84 y 91 días, otorgadas por todos los bancos privados, al sector corporativo y por último se analizará la variable del comportamiento del dólar a nivel mundial, la cual se refiere a con qué frecuencia se utiliza esta moneda para transacciones sean internacionales o nacionales.

**Globalización.-** se analizará a la globalización por la importancia que tiene en el mundo actual pues la misma es un proceso económico, tecnológico, social y cultural a gran escala, que consiste en la comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo, unificando sus mercados, sociedades y culturas.

**Factor Político – Legal.-** Dentro del factor político legal se hará referencia al marco jurídico vigente, es decir a las leyes existentes en lo referente a la constitución de la empresa y permisos para el producto.

**Factor Tecnológico.-** Hoy en día el aspecto tecnológico es de gran importancia, pues existen factores que afectan directamente a las empresas y organizaciones como son las Telecomunicaciones, que se refieren a las compañías que prestan servicios de comunicación necesarios para el funcionamiento de una empresa y a la Accesibilidad a Internet, el cual es un factor de gran importancia pues en el ámbito de las exportaciones el acceso a internet permitirá realizar las transacciones con facilidad y reduciendo los costos.

**Factor Medio Ambiental.-** En cuanto al factor ambiental existen varios factores dentro de los cuales se indica principalmente el clima de la región y como afecta a

las exportaciones y las barreras medio ambientales que existen en el país importador las cuales generalmente están enfocadas a que se importen productos con empaque reciclables y en lo que se refiere al mercado europeo no se permite la entrada de pallets de madera que no hayan sido tratados, prefieren que sean de plástico para volverlos a utilizar.

A continuación se presenta una matriz de factores externos, los cuales representan la situación actual, en el que se desenvolverá la empresa y además se indica los implicados en cada factor.

#### 2.2.1.1. Matriz de Factores Económicos

**Cuadro N° 4**  
**Matriz de Factores Económicos**

FACTORES Y SUS DIMENSIONES.	COMPORTAMIENTO	IMPACTO EN LA EMPRESA.	IMPLICADOS
<b>E.1. Recesión Económica.</b>	Después de un periodo recesivo a nivel mundial, a la misma se la está dejando atrás, de todas formas se la debe tener en cuenta debido a los factores ambientales – naturales que pueden afectar drástica y desprevénidamente	El impacto es directo, ya que por la recesión no se pueden hacer inversiones tranquilamente, hasta que la situación económica sea confiable y segura.	Gobierno
			Competidores
			Clientes
			País Importador

<p><b>E.2. Inflación.</b></p> <p>Describe una disminución del valor del dinero en relación a la cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar con el mismo.</p>	<p>Su comportamiento se ha mantenido estable, con una leve tendencia a la alta respecto al enero del año anterior 3.17 (2011), la inflación se encuentra en el 5.29%a enero 2012</p>	<p>Debido a que tiene un valor estable no existe afectación, pero se la debe tener en cuenta debido a que la misma muestra como pierde poder adquisitivo el dinero.</p>	Gobierno
			Competidores
			Clientes
<p><b>E.3. Impuestos.</b></p>	<p>El comportamiento de esta variable ha sido estable en lo que se refiere al IVA, y en lo que respecta al impuesto a la renta existe una reducción progresiva de la tarifa en los siguientes términos:</p> <p>Durante el ejercicio fiscal 2011, la tarifa impositiva fue del 24%, Durante el ejercicio fiscal 2012, la tarifa impositiva, será del</p>	<p>Afecta directamente y beneficiosamente, ya que la empresa pagará el impuesto a la renta en los términos establecidos.</p>	Clientes
			Empresa

	23%. A partir del ejercicio fiscal 2013, en adelante, la tarifa impositiva será del 22%		
<b>E.4. Tasa Activa Referencial.</b>	Esta tasa mantiene un comportamiento estable en relación a otros indicadores, el mismo se ha mantenido por largo tiempo entre 8.17% y 9.21%	Repercute directamente ya que las mismas son las que permitirán a la empresa elaborar planes de inversión y proyectos de ampliación con mayor precisión.	Gobierno.
			Empresas.
			Sector Financiero.
<b>E.5. Comportamiento del dólar a nivel mundial.</b>	El dólar es una moneda fuerte, ya que la economía estadounidense por ser fuerte la respalda de buena manera, de todas	Afecta directamente a la actividad exportadora ya que el tipo de cambio es	Gobierno.

	<p>formas se debe tener en cuenta el cambio con el Euro que en los últimos periodos le ha venido ganado espacio al mismo.</p>	<p>variable, por lo que se deberán tomar las precauciones necesarias.</p>	<p>Empresas.</p>
			<p>País Importador</p>

Realizado por: Las Autoras

**2.2.1.2. Globalización**

**Cuadro N° 5  
Globalización**

<b>FACTORES Y SUS DIMENSIONES.</b>	<b>COMPORTAMIENTO.</b>	<b>IMPACTO EN LA EMPRESA.</b>	<b>IMPLICADOS.</b>
<p><b>S.1.</b> <b>Globalización</b></p>	<p>La globalización en la actualidad es un fenómeno dinámico, el cual tiene un gran avance integrando a las economías locales en una de mercado</p>	<p>Esta variable tiene un impacto significativo en lo que se refiere a la empresa, pues facilita las transacciones entre países a través de herramientas logísticas e informáticas</p>	Países
			Empresas

**Realizado por: Las Autoras**



**2.2.1.3. Matriz de Factores Político-Legales**

**Cuadro N° 6**

**Matriz de Factores Político-Legales**

FACTORES Y SUS DIMENSIONES	COMPORTAMIENTO	IMPACTO EN LA EMPRESA	IMPLICADOS
<p><b>PL.1. Marco jurídico vigente.</b></p>	<p>Existen trámites jurídicos demandados por la ley tanto para la constitución de una empresa, como para la exportación de los productos</p>	<p>No existe mayor impacto en la empresa, ya que las leyes se aplican a todas las entidades exportadoras y comercializadoras, y son leyes que se deberán seguir obligatoriamente</p>	<p>Gobierno</p>
			<p>Empresas</p>

**Realizado por: Las Autoras**

#### 2.2.1.4. Matriz de Factores Tecnológicos

Cuadro N° 7

#### Matriz de Factores Tecnológicos

FACTORES Y SUS DIMENSIONES	COMPORTAMIENTO	IMPACTO EN LA EMPRESA	IMPLICADOS
<b>T.1 Telecomunicaciones.</b>	El comportamiento de esta variable es favorable al existir precios descendentes debido a la fuerte competencia existente en el mercado	Facilita la comunicación de la empresa, y reduce costos a través de la contratación de planes corporativos	Proveedores
			Distribuidores
			Trabajadores
<b>T.2 Accesibilidad a Internet</b>	En los últimos años la accesibilidad a internet se ha visto incrementada ya que su costo se ha reducido considerablemente	Impacta de buena manera pues la comunicación con las empresas receptoras del producto en España generalmente se realizarán por este medio	Nuevos Clientes
			Competidores.

Realizado por: Las Autoras

**2.2.1.6. Matriz de Factores Medioambientales**

**Cuadro N° 8**

**Matriz de Factores Medioambientales**

<b>FACTORES Y SUS DIMENSIONES</b>	<b>COMPORTAMIENTO</b>	<b>IMPACTO EN LA EMPRESA</b>	<b>IMPLICADOS</b>
<b>T.1. Clima</b>	El Clima en Ecuador es amplio, dado por sus condiciones geográficas.	El Clima del Ecuador es beneficioso para la empresa, pues le da una ventaja competitiva frente a otros países, en lo que refiere a los productos a exportar	Exportadores
	Está dividido en regiones Costa, Sierra, Oriente e Insular, lo que hace que en el país se produzcan muchos productos exportables		Gobierno
<b>T.2. Barreras Medioambientales</b>	El mercado europeo no se permite la entrada de pallets de madera que no hayan sido tratados, prefieren que sean de plástico para volverlos a utilizar y prefieren que la mayoría de empaques sean reciclables.	No existen barreras medioambientales que impacten a la exportación del producto, pues el mismo utilizará materiales reciclables	

Realizado por: Las Autoras

2.2.1.7. Matriz de Perfiles Estratégicos Externos.

CUADRO N° 9

Matriz de perfiles estratégicos externos.

FACTOR	CLASIFICACIÓN DEL IMPACTO				
	AMENAZA		NORMAL	OPORTUNIDAD	
	Gran amenaza	Amenaza	N	Oportunidad	Gran oportunidad
Recesión económica.	1				
Inflación.		1			
Impuestos.				1	
Tasas Activa				1	
Globalización				1	
Cotización del dólar.		1			
Marco Jurídico vigente			1		
Telecomunicaciones					1
Acceso a Internet					1
Clima				1	
Barreras medio ambientales			1		
<b>PORCENTAJE</b>	<b>9%</b>	<b>18%</b>	<b>18%</b>	<b>36%</b>	<b>18%</b>

Realizado por: Las Autoras

**2.2.1.8. Capacidad de respuesta a Factores Estratégicos Externos**

**Cuadro N° 10**

**Capacidad de respuesta a Factores Estratégicos Externos**

<b>CAPACIDAD DE RESPUESTAS A FACTORES ESTRATÉGICOS EXTERNOS</b>				
<b>FACTOR</b>	<b>Peso del Impacto</b>		<b>Valoración de la capacidad de respuesta</b>	<b>Valor ponderado de la respuesta</b>
	<b>Importancia Ponderada</b>	<b>Peso específico</b>		
<b>Recesión económica.</b>	15	0,08	3	0,23
<b>Inflación.</b>	15	0,08	3	0,23
<b>Impuestos.</b>	20	0,10	4	0,41
<b>Tasas Activa</b>	20	0,10	4	0,41
<b>Globalización</b>	15	0,08	2	0,15
<b>Cotización del dólar.</b>	20	0,10	2	0,20
<b>Marco jurídico vigente.</b>	15	0,08	4	0,31
<b>Telecomunicaciones</b>	20	0,10	4	0,41
<b>Acceso a Internet</b>	20	0,10	4	0,41
<b>Clima</b>	20	0,10	3	0,31
<b>Barreras medioambientales</b>	16	0,08	3	0,24
<b>Total</b>	196	1,00	-	<b>3,31</b>

**Realizado por: Las Autoras**

La calificación para la importancia se la hizo sobre 20.

La escala de la capacidad de respuesta es:

1. Pobre
2. Bajo lo Normal
3. Normal
4. Sobre lo Normal
5. Alto

La capacidad de respuesta que tiene el Translatin, a los factores externos es Normal

### **2.2.2 Análisis interno**

Permitirá determinar las fortalezas y debilidades de la Corporación en las áreas como:

#### **Administración**

En cuanto a la administración se ha tomado en cuenta que el gerente de la empresa ha permanecido un largo tiempo al frente de la misma, ha logrado incrementar sus ventas y expandir el mercado incursionando en las exportaciones.

El Gerente General de Translatin S.A. actúa como representante legal de la empresa, fija las políticas operativas, administrativas y de calidad en base a los parámetros fijados por los accionistas. Es responsable ante los accionistas, por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional, planea, dirige y controla las actividades de la empresa. Ejerce autoridad funcional sobre el resto de cargos ejecutivos, administrativos y operacionales de la organización. Actúa como soporte de la organización a nivel general, es decir a nivel conceptual y de manejo de cada área funcional, así como con conocimientos del área técnica. Es la imagen de la empresa en el ámbito externo e internacional, provee de contactos y relaciones empresariales a la organización con el objetivo de establecer negocios a largo plazo, tanto de forma local como a nivel internacional.

Su objetivo principal es el de crear un valor agregado en base a los productos y servicios que ofrece Translatin, maximizando el valor de la empresa para los accionistas.

### **Sus principales funciones:**

- Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.
- Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- A través de sus subordinados vuelve operativos a los objetivos, metas y estrategias desarrollando planes de acción a corto, mediano y largo plazo.
- Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.
- Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.

### **Filosofía Administrativa**

La filosofía administrativa que maneja es participativa, pues surge de la idea de involucrar a los empleados en el proceso de la toma de decisiones, principalmente en los destinos y nuevos producto a exportar.

### **Talento Humano**

En lo que se refiere al área de talento humano, se estableció que el personal asignado a los diferentes puestos cumple con los perfiles en cuanto a los requisitos y a la experiencia requerida, también se pudo observar que se realizan capacitaciones cada cierto tiempo, en áreas de servicio al cliente y tramitología tributaria y comercial,

además de existir estabilidad laboral y un buen ambiente de trabajo, también se analizaron los siguientes puntos.

- Ambiente.- En cuanto al ambiente de trabajo existe un buen ambiente laboral, pues se nota armonía en las relaciones laborales, y unión de esfuerzos.
- Derechos y obligaciones.- Los empleados están afiliados al IESS, conocen sus derechos, obligaciones y funciones pertinentes a cada puesto de la empresa.
- Competencias.- El encargado de la contratación es directamente el gerente general el cual puntualiza las competencias requeridas para cada puesto, las cuales han sido estudiadas según el cargo.

#### **Sistema de selección y calificación:**

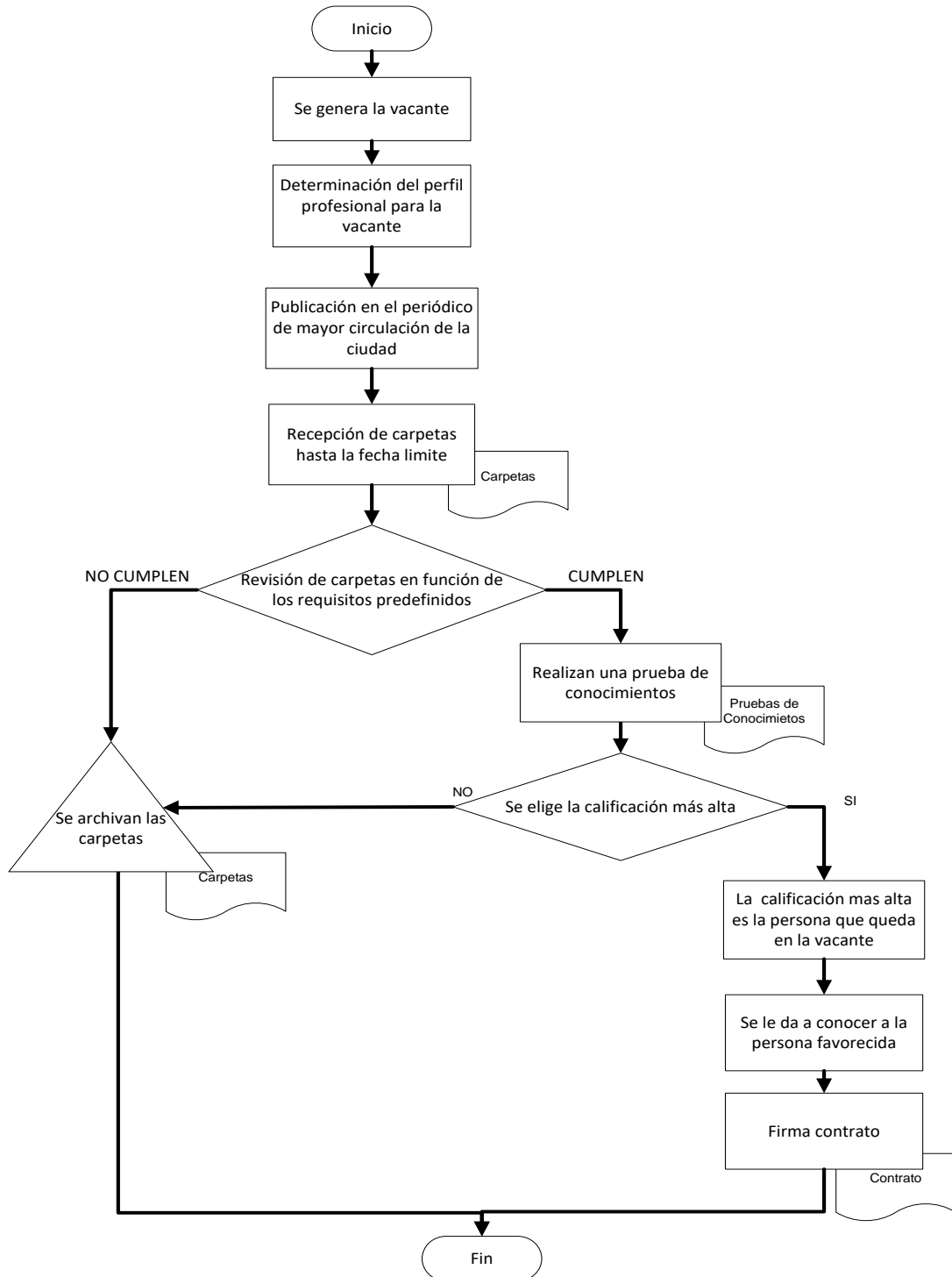
Translatin cuenta con un Manual de Contratación de Personal dentro del cual se presentan los requisitos que presentará un empleado nuevo para el ingreso a la empresa, el mismo sigue los siguientes pasos:

1. Se genera la vacante
2. Comisión de contratación – Define los requisitos en base a lo dispuesto en el Reglamento Interno.
3. Publicación en el periódico de mayor circulación de la ciudad
4. Recepción de carpetas hasta la fecha limite
5. Revisión de carpetas en función de los requisitos predefinidos
6. Las carpetas que no cumplen se archivan y las que cumplen con los requisitos se convocan a las personas para que rindan prueba de conocimientos.
7. La persona que obtenga la más alta calificación es la persona que ocupará la vacante
8. Firma contrato – administración



Figura N° 5

Flujo grama del proceso de contratación



## **Finanzas**

El área de finanzas se encuentra bien estructurada, la misma presenta balances cada bimestre, con lo cual se controlada, además de tener una deuda controlada y márgenes de utilidad adecuados.

Existe un contador coteja diariamente información con el área comercial, en cuanto a las ventas, con el área de bodega en cuanto a los inventarios, y con el jefe de exportaciones con el fin de poder realizar presupuestos ajustados lo más posible a la realidad de la empresa y le ayude a programar las ventas y los requerimientos que poseerá la empresa.

## **Capital de Trabajo Operativo**

Respecto al capital de trabajo operativo de la empresa se encuentran algunos rubros como son los sueldos del personal administrativo, operativo y de guardianía, y pago de los servicios básicos, el mismo suele varía de acuerdo a los pedidos que se realizan principalmente en cuanto al rubro de los inventarios, pues según supo informar el gerente trata de mantener un inventario mínimo, para reducir los costos de mantenimiento del mismo además de tener en consideración el tipo de producto.

## **Activos, Pasivos y Patrimonio.**

La empresa cuenta con algunos activos fijos, como son el centro de acopio, las oficinas, que se encuentran dentro del mismo, los equipos de cómputo que son 6 computadores de última generación, muebles y mobiliario, y suministros de oficina, los que han sido financiados en un 90% por el patrimonio de los accionistas de la empresa y el resto por un crédito bancario a 8 años plazo.

## **Proveedores**

La empresa Translatin tiene una buena relación con sus proveedores, los mismos que a través del tiempo le han otorgado plazo de pago de hasta 3 meses, en lo que se refiere principalmente al producto Malanga.

## **Recurso Técnico y tecnológico**

La empresa cuenta con la tecnología actual bajo el sistema de distribución, comercialización y difusión de productos no tradicionales en el mercado internacional, proyectándose a futuro adquirir una tecnología para procesos de producción propios de la empresa.

## **Marketing**

Dentro de la empresa se puede observar que existe un presupuesto de marketing adecuado, de todas maneras se percibe el requerimiento de un plan de comunicación para manejar el área de una manera más eficiente.

La empresa se promociona a través de su página web: <http://translatin.com.ec>, la cual muestra 2 opciones de Idioma Español e Inglés y detalla a través links información detallada de la misma:

- Quienes Somos: Objetivo general – Misión – Visión.
- Valores: detalle de los valores que rigen la empresa.
- Venta de Productos: Listado de productos que comercializa la empresa.
- Servicios: a través de esta pestaña se realiza el contacto con Translatin S.A.
- Recetas: Es un conjunto de recetas de libre acceso para el público en relación a los productos que vende la empresa.

Figura N° 6

Página web Translatin S.A.



2.2.2.1 Matriz de Perfiles Estratégicos Internos.

Cuadro N° 11

Matriz de Perfiles Estratégicos Internos.

FACTOR	CLASIFICACIÓN DEL IMPACTO				
	AMENAZA		NORM AL	OPORTUNIDAD	
	Gran Debilidad	Debilidad	E	Fortaleza	Gran Fortaleza
Administración				1	
Talento humano				1	
Finanzas				1	
Recurso técnico y Tecnológico		1			
Marketing		1			
	0%	40%	0%	60%	0%

Realizado por: Las Autoras

### 2.2.2.2 Capacidad de respuesta a Factores Estratégicos Internos

Cuadro N° 12

#### Capacidad de respuesta a Factores Estratégicos Internos

<b>CAPACIDAD DE RESPUESTAS A FACTORESESTRATÉGICOS EXTERNOS</b>				
<b>FACTOR</b>	<b>Peso del Impacto</b>		<b>Valoración de la capacidad de respuesta</b>	<b>Valor ponderado de la respuesta</b>
	<b>Importancia Ponderada</b>	<b>Peso específico</b>		
<b>Marketing</b>	15	0,18	3	0,53
<b>Talento Humano</b>	15	0,18	4	0,71
<b>Finanzas</b>	20	0,24	2	0,47
<b>Administración.</b>	20	0,24	4	0,94
<b>Recursos Técnicos y tecnológicos</b>	15	0,18	3	0,53
<b>Total</b>	85	0,82	-	<b>3,18</b>

**Realizado por: Las Autoras**

La escala de la capacidad de respuesta es:

1. Pobre
2. Bajo lo Normal
3. Normal
4. Sobre lo Normal
5. Alto

La capacidad de respuesta que tiene Translatin, a los factores internos es Normal.

### 2.3. Matriz FODA

Cuadro N° 13

#### FODA

<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Talento Humano Personal acorde al perfil de cada puesto y con la experiencia requerida. Capacitaciones Estabilidad Laboral y buen ambiente de trabajo</li> <li>• Finanzas Deuda Controlada Márgenes de ganancia adecuados</li> <li>• Administración Estabilidad Gerencial Buen manejo</li> <li>• Recurso Técnico y tecnológico Equipo de Funcional de Calidad</li> <li>• Marketing Presupuesto adecuado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketing No se tiene un plan de comunicación</li> <li>• Recurso Técnico y tecnológico No existe presupuesto para investigación y desarrollo</li> </ul>
<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impuestos.</li> <li>• Tasas Activa</li> <li>• Globalización</li> <li>• Telecomunicaciones</li> <li>• Acceso a Internet</li> <li>• Clima</li> <li>• Barreras medioambientales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recesión económica</li> <li>• Inflación</li> <li>• Cotización del dólar.</li> </ul>
--	--

**Realizado por: Las Autoras**

#### **2.4. Informe de la Situación Actual**

Translatin ha sido analizada tanto interna como externamente, identificando fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades. En el análisis interno se analizaron las áreas funcionales de la empresa, en donde se pudo determinar que tiene fortalezas principalmente en el área de talento humano, pues el personal es acorde al perfil requerido por la empresa además de contar con la experiencia necesaria para desempeñar el cargo, se tiene un sistema de reclutamiento adecuado, se realizan capacitación es permanentes, existe estabilidad laboral y un buen ambiente de trabajo, en el área de finanzas también existen fortalezas pues mantienen una deuda controlada, tanto con el banco como con los proveedores y márgenes de utilidad adecuados, en el área de marketing por un lado existe un presupuesto apropiado pero le falta un plan de comunicación con el fin de publicitar de una manera eficaz, en cuanto al recurso técnico y tecnológico la empresa cuenta con equipo de punta pero no destina un presupuesto para la investigación desarrollo de nuevos productos, lo que se puede establecer como una debilidad, en cuanto a la administración de la empresa, existe estabilidad gerencial lo cual es beneficioso para la empresa porque se siguen políticas a largo plazo que le permiten alcanzar metas mayores además que a un nivel general se nota un buen manejo, en cuanto a factores



externos existen variables externas a la empresa que afectan beneficiosamente como son los impuestos, los mismos están a la baja en lo que se refiere al impuesto a la renta, la tasa activa al permanecer constante también se la ha tomado como una oportunidad para realizar planes de inversión con mayor precisión, la globalización también beneficia al romper barreras comerciales entre los países, se facilitan las negociaciones, en cuanto a los aspectos tecnológicos el internet y las telecomunicaciones son oportunidades al abaratar los costos de comunicación con proveedores, clientes y empresas, en cuanto al clima es provechoso para el plátano, lo cual beneficia a la producción de chifles y en cuanto a las barreras arancelarias, no existe ninguna dificultad pues no afectan directamente ni a la empresa, ni al producto, por otro lado existen algunas amenazas como la recesión económica, que no permite realizar planes de inversión con tranquilidad, la inflación también es una amenaza que afecta a los flujos de dinero de la empresa al perder el poder adquisitivo del dinero y por último una gran amenaza es la cotización del dólar, pues debido a que las exportaciones se van a realizar a España, se debe tener en cuenta el tipo de cambio pues el euro ha estado en permanente avance frente al dólar.

### **CAPÍTULO III**

#### **3. PROPUESTA: “Plan de exportación de chifles de la Corporación Translatin S.A. de la ciudad de Guayaquil hacia Madrid - España”.**

##### **3.1 Fundamento Científico**

###### **3.1.1. Hipótesis General**

El Plan de Exportación de Chifles de la Corporación Translatin S.A. de la ciudad de Guayaquil hacia Madrid - España, determinará la factibilidad de la exportación.

###### **3.1.2. Objetivos**

- Describir los productos de Translatin
- Determinar las empresas productoras y exportadores de Chifles
- Encontrar la empresa contraparte de la negociación en España

- Realizar un estudio técnico el cual describa la maquinaria, materia prima, personal, capacidad de producción y la ingeniería de la producción de chifles
- Realizar un plan de exportación el cual indique los requisitos, documentos y trámites para exportar
- Realizar un estudio financiero que muestre las inversiones, costos y flujos de dinero que se obtendrán de la exportación.
- Evaluar financieramente el plan con el fin de determinar su factibilidad

### **3.1.3. Métodos de investigación**

En la presente investigación se utilizará el método inductivo el cual es un proceso de razonamiento lógico en el que partiendo de la observación de los casos particulares se generaliza y se llega al final, también utilizaremos el método deductivo el cual es un proceso que permite presentar principios, definiciones, reglas a partir de las cuales se analiza, sintetiza, se generaliza y se demuestra, además nos apoyaremos por la técnica de observación lo que nos permitirá acceder a datos confiables con respecto al tema investigado.

### **3.1.4. Técnicas de Investigación**

#### **Revisión de bibliografía**

Se centra exclusivamente en la recopilación de datos existentes en forma documental, ya sea de libros, textos o cualquier otro tipo de documentos acerca de los trámites de exportación y demás requerimientos legales.

#### **Entrevistas**

Esta técnica se basa en la recolección de información de personas que conocen sobre un determinado tema.

A través de esta técnica se recolectará información segura y confiable de personas que tienen conocimiento de las normas técnicas para la exportación y de procedimientos actualizados de exportación.

## Investigación electrónica (Internet)

A través del internet se buscará información respecto a la situación del país al cual se va a exportar el producto, además de los requerimientos, legales y de calidad.

### 3.2. Translatin

#### 3.2.1. Productos

La empresa Translatin S.A. exporta algunos productos entre estos plátano verde, yuca y malanga, mismo que son acogidos en un centro de acopio, para ser exportados casi en forma inmediata.

A continuación un detalle de las especificaciones:

**Figura N° 7**

#### **Especificaciones producto: plátano verde**

<b>PRODUCTO</b>	<b>PLATANO VERDE</b>
<b>N° DE DEDOS</b>	3 - 8
<b>LARGO MINIMO DE LOS DEDOS</b>	25 CM
<b>PESO DE CAJA</b>	50 LIBRAS
<b>CAJAS POR CONTAINER</b>	1080
<b>INCOTERMS</b>	FOB
<b>PUERTO DE EMBARQUE</b>	GUAYAQUIL - ECUADOR


Fuente: Translatin S.A.

**Figura N° 8**

**Especificaciones Producto: Yuca**

<b>PRODUCTO</b>	YUCA
<b>PESO POR CAJA</b>	40 LIBRAS
<b>EDAD DE LA YUCA</b>	PROMEDIO DE 7 A 8 MESES
<b>INCOTERMS</b>	FOB
<b>PUERTO DE EMBARQUE</b>	GUAYAQUIL - ECUADOR


Fuente: Translatin S.A.

**Figura N° 9**

**Especificaciones producto: malanga**

<b>PRODUCTO</b>	MALANGA
<b>PESO POR CAJA</b>	40LIBRAS
<b>EDAD DE MALANGA</b>	PROMEDIO DE 11 A 12 MESES
<b>INCOTERMS</b>	FOB
<b>PUERTO DE EMBARQUE</b>	GUAYAQUIL - ECUADOR


Fuente: Translatin S.A.

### **3.2.2. Producto chifles**

La empresa ha estudiado la posibilidad de exportar chifles al mercado español, los chifles son lonjas fritas de plátano verde, sazonadas con sal al gusto, según el tipo de plátano (maduro o verde) el sabor puede ser dulce o salado; El término «chifle» probablemente provenga del árabe «chofra», que en la España del medioevo se usaba para referirse a la hoja de la espada, trasladándose este nombre al bocadillo por el parecido que guarda la forma del plátano frito cortado en rodajas con la hoja de una espada. Otra postura sugiere que el término chifle tiene origen en el sonido que se produce al masticar el bocadillo.

### **3.3. Estudio de mercado**

#### **3.3.1 Oferta**

Actualmente existen 8 fábricas de chifle de banano y plátano en el Ecuador ubicadas en las ciudades de Portoviejo, Quito y Guayaquil quienes abastecen de este producto al mercado nacional e internacional.

Cabe indicar que las industrias dedicadas a esta actividad solo cubren una pequeña parte de la demanda nacional.<sup>6</sup>

En el país, las empresas que representan el total de la producción ecuatoriana de chifles son:

---

<sup>6</sup>Censo Consultivo del Chifle de banano, Folleto # 12, página 13

**Cuadro N° 14**

**Empresas productoras de chifles**

<b>Empresas exportadoras</b>	<b>Productos</b>
ECOFRUT S.A.	Tres variedades de su marca registrada: Chifle de banano con sal, Chifle de plátano con especias Naturales
SAN LUCAS INTERNACIONAL CÍA. LTDA.	Tres variedades de su marca registrada Amazon Banano Chips: Chifle de banano con sal, Chifle de plátano con chile jalapeño y Chifle de banano con Dulce.
NUTRICORP	Plantains: DeepFried and Frozen SweetPlantains (Maduros) and Geen Plantains. (Tostones, Patacones) FrozenCassava (Yuca), Platain Chips (Chifles/Mariquitas) Platains (Peeled). OtherProcessedFrozen Vegetables andFruits.
<b>Empresas Enfocadas al Mercado Local</b>	<b>Productos</b>
INALECSA (GUAYAQUIL)	Dos variedades “Chifles tortolines” son chifles de plátano natural y “Chifles Cervecero” son chifles de plátano con Sabor picante.

PROALME (QUITO)	Se encuentran tres variedades; natural, picante y con sabor a cebolla, además de su otra variedad Happybanchy de Sabor dulce.
ECUAPRODUCTOS (QUITO)	Dulce y Sal
COMVELL (PORTOVIEJO)	Dulce y Sal
MR. CHIFLE (PORTOVIEJO)	Dulce y Sal

**FUENTE: Cámara de Comercio Ecuatoriana.  
Elaborado por. Las autoras**

### **3.3.2. Análisis de la Comercialización**

A través del departamento de Coordinación de Comercio Exterior de la empresa, se pudo obtener la base de los contactos de empresas importadoras en Madrid – España de productos de consumo masivo y una base de supermercados.

- Agrupación comercial S.A.
- Kampiomarkets S.L. - Supermercados e hipermercados
- Luis calle A. - Supermercados e hipermercados
- Mercadona, S.A. Supermercados
- Supermercados andaluces S. A.
- Supermercados Claudio S.A. - Supermercados e hipermercados
- Supermercados Hiber, S.A. Supermercados
- Supermercados sierra – Supermercados e hipermercados
- Zarza García L. F. - Supermercados e hipermercados

### 3.3.3. Elección de la Empresa Contraparte

Se contactó con todas las empresas, mismas que estuvieron dispuestas a negociar, a continuación se presentan los términos de negociación expuestos por las mismas.

**Cuadro N° 15**

#### **Parámetros de negociación**

<b>Empresa</b>	<b>Términos de Negociación</b>	<b>Cantidad Mínima Requerida TM</b>	<b>Forma de Pago</b>
Agrupación comercial S.A.	CIF	1	T/CC
Kampiomarkets S.L.	FOB	2	T/CC
Luis calle A.	CIF	0.5	CC
Mercadona, S.A.	FOB	2	CC
Supermercados andaluces S. A.	FOB	0.5	T/CC
Supermercados Claudio S.A.	CIF	3	T/CC
Supermercados Hiber, S.A.	FOB	2	T/CC
Supermercados sierra	CIF	0.5	CC
Zarza García L. F	FOB	1	CC

**Elaborado por. Las autoras**

Para la elección de la empresa con la cual se realizarán las negociaciones se ha tenido en cuenta a las que pueden negociar en términos FOB, pues prestarán facilidades a la empresa en cuanto al traslado del producto, solo hasta el puerto y librarán de responsabilidades a la misma y se preferirá además a las empresas que manejen la carta de crédito como forma de pago:



## Cuadro N° 16

### Empresas seleccionadas

Empresa	Términos de Negociación	Cantidad Mínima Requerida TM	Forma de Pago
Kampiomarkets S.L.	FOB	2	T/CC
Mercadona, S.A.	FOB	2	CC
Supermercados andaluces S. A.	FOB	0.5	T/CC
Supermercados Hiber, S.A.	FOB	2	T/CC
Zarza García L. F	FOB	1	CC

**Elaborado por. Las autoras**

Como se puede observar en el Cuadro anterior se tienen 5 empresas con las cuales se puede negociar, dado que manejan términos FOB y facilitan la forma de pago con carta de crédito, es decir que se podrá elegir entre vender desde media tonelada hasta 2 toneladas de producto.

Los directivos de la empresa creen que es conveniente exportar como máximo una tonelada mensual de producto, por lo que se resolvió negociar con Supermercados andaluces S. A. pues se puede exportar desde 0.5 toneladas hasta 1, por si acaso exista algún inconveniente hasta cimentar los procesos. La empresa está dispuesta a adquirir el producto siempre y cuando la funda de 45g. Tenga un valor máximo 0.30 euros en términos FOB.

### **3.4. Estudio Técnico**

#### **3.4.1. Maquinaria y Equipo**

A continuación se detallará la maquinaria necesaria para la producción de los chifles, teniendo en cuenta la producción de una tonelada mensual.

- Mesa de preparación (selección)
- Pila de lavado
- Mesa de preparación (pelado)
- Balanzas: peso de producto fresco, peso de aditivos
- Rebanadora
- Freidora
- Bandas transportadoras
- Máquina de embalaje y sellado
- Mesa de empaque
- Centrifugador
- Tinajas
- Cuchillos

#### **3.4.2. Personal**

Para el óptimo funcionamiento de la planta, se consideran la contratación de 7 personas, 2 para el área administrativa y 5 para el área de planta.

El personal de planta preferiblemente se contratará de entre los habitantes de los sectores aledaños a la empresa. Este personal recibirá la capacitación previa sobre la filosofía de la empresa, operación de maquinarias y forma de trabajo. El personal requerido es el siguiente:

#### **Administración**

1 Gerente

1 Secretaria Contadora

## **Planta**

- 1 Bodeguero-Despachador (bodega materia prima, bodega de insumos y materiales y bodega producto terminado)
- 1 Obrero encargado de pelado y la cocción
- 1 Operador de inmersión, lavado y cortado
- 1 Operador de embalaje y sellado.

### **3.4.3. Capacidad de Producción**

La maquinaria está planificada para la producción de 1 tonelada de chifles mensuales.

La empresa trabaja a 8 horas diarias, de lunes a viernes su capacidad normal viable obtenida con parámetros de producción de 0.05 Ton/día será:

0.05 TM. Día

0.05 TM. Día \* 5 días/semana = 0.25 TM. Semana

0.25 TM. Semana \* 4 semanas/mes = 1 TM. Mes

1 TM. Mes \* 12 meses/año = 12 TM. Año

Se producirán 22222 fundas de 45 gramos

### **3.4.5. Materia Prima**

La materia prima que se utilizará en el proceso de la obtención del chifle, debe ajustarse a las siguientes especificaciones o requerimientos.

- Debe de provenir de plantas que no tengan ningún tipo de enfermedad que afecte al plátano.
- La grasa para procesar el chifle debe desarrollar un aroma propio del producto. Además, el aroma de la grasa con que se fríe debe ser lo suficientemente estable como para mantener apetitoso el producto durante su vida útil
- Los rendimientos para la obtención de chifles son variables pero para efectos de cálculo se puede considerar un rendimiento del 50% con base en la materia

prima inicial, esto quiere decir que de 100 Kg. de bananos se obtienen 50 Kg. de fritura.

Para producir 1 tonelada métrica, se requerirá 2 toneladas de plátanos

Se requerirá además 300 litros de aceite

En cuanto a la sal se requerirán 100 libras.

### **3.4.6. Materiales Directos**

A continuación se detallan los insumos para la producción 22200 unidades de chifles, que representa 1 tonelada de plátano mensual.

**Cuadro N° 17**

#### **Materiales Directos**

<b>Detalles</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	<b>Total</b>
Fundas	22222	\$0.005	\$ 111,11
Cartón	222	\$0.31	\$ 68,82
Cintas de embalaje	25	\$0.64	\$16,00

**Elaborado por. Las autoras**

### **3.4.7. Ingeniería**

A continuación se presentan los procesos para transformar la materia prima en el producto terminado listo para exportar en forma narrativa:

#### **a) Inspección y Selección:**

En la recepción de la materia prima, el producto obligatoriamente deberá pasar por una inspección rigurosa de peso, tamaño y calidad.

La determinación de la calidad se la hará manualmente, tomando muestras en los lotes que lleguen.

**b) Lavado:**

Se realiza ingresando el plátano a un tanque para ser lavado meticulosamente, eliminando las impurezas de las cáscaras (polvo, tierra, látex), con el propósito de evitar contaminar su pulpa, puede llevarse a cabo por inmersión o por aspersion, una vez lavado es transportado a las mesas de pelado.

**c) Pelado:**

La eliminación de la cáscara constituye uno de los procesos más importantes dentro del procesamiento del banano, debido a la adherencia de ésta a la pulpa y a la presencia del látex en la cáscara.

Se utilizan en general varios métodos, el más indicado es el manual, éste se debe realizar con cuchillos o un pelador de papas con suficiente filo.

Se deben cortar primero los extremos y luego efectuando un corte poco profundo a lo largo, procurando no cortar la pulpa o mesocarpio.

Finalmente, con la ayuda de un cuchillo sin filo se debe levantar la cáscara, la misma que se retirará cuidadosamente en forma manual separando la pulpa comestible. El plátano ya pelado se lo transporta a los tanques de inmersión.

**d) Inmersión:**

El producto pelado debe sumergirse inmediatamente en agua con una solución salina para evitar su paramiento.

**e) Rebanado:**

Consiste en cortar transversalmente el producto en trozos de 2,3 mm de ancho.

Es importante saber el tipo de hojuela que se desea ofrecer al consumidor, en caso del banano podrán ser tanto esféricos como de forma alargada.

**f) Fritura:**

Su objetivo es cocinar el interior del vegetal, provocando la gelatinización del almidón. En términos generales los trozos se sumergen en la grasa caliente a una temperatura de 150 a 160 °C de 3– 4 minutos.

Es importante que el proceso de fritura se lleve a cabo de forma adecuada, debido a que si la temperatura es elevada, puede haber deterioro de las grasas y si la misma es muy baja aumenta el tiempo de cocción y hay mayor absorción de grasa.

**g) Centrifugación:**

Su objetivo es eliminar el exceso de grasa superficial del producto, con el fin de recuperar la mayor cantidad de grasa y obtener un producto con el mínimo de grasa superficial posible.

**i) Aplicación de sal y demás Condimentos:**

Es la operación en la cual a la hojuela ya lista se le aplica un condimento específico para darle un sabor definido.

**j) Empaque**

El empackado se lo realiza en fundas de polietileno metalizado con la finalidad de brindar una mayor seguridad a fin de garantizar que el producto permanezca fresco.

Posteriormente son empackados en cajas de cartón de 0,56 mts. (Largo) x 0,27 mts. (Altura) x 0,49 mts. (Ancho).

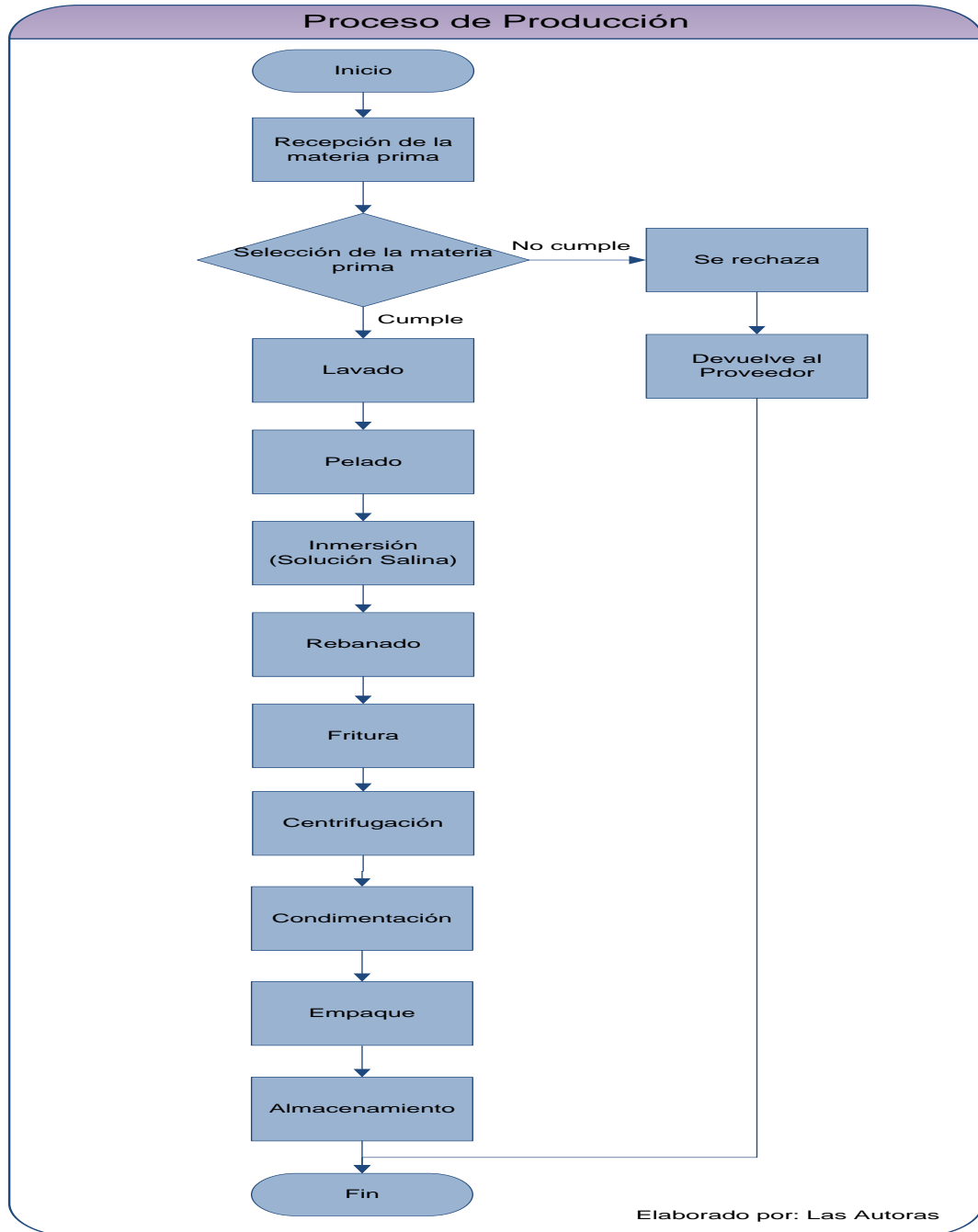
Cada caja contendrá aproximadamente 105 unidades de 45grs.

**k) Almacenamiento**

El producto es finalmente almacenado en lugares secos, ocultos a la luz solar, libres de contaminación como es el polvo.

Figura N° 10

Proceso de Producción



### **3.5. Plan de Exportación**

#### **3.5.1. Requisitos y Documentos para Exportar**

##### **1. Registro como exportador**

Para obtener el registro como exportador ante la aduana se deberá gestionar previamente el RUC en el servicio de rentas Internas, una vez realizado este paso se deberá:

A) Registrar los datos ingresando en la página de la Aduana del Ecuador ([www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec)), en el link: OCES (Operadores de Comercio Exterior) menú Registro de Datos y enviarlo electrónicamente

B). Llenar la solicitud de Concesión/Reinicio de Claves que se encuentra en la misma página web y presentarla en cualquiera de las ventanillas de atención al usuario del SENA (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador), firmada por el exportador o representante legal de la compañía exportadora

Recibida la solicitud se convalida los datos enviados en el formulario electrónico, de no existir novedades se acepta el registro inmediatamente

##### **2. Documentos para Exportar:**

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



Los datos que contiene son:

Datos del cargador.

Datos del exportador.

Datos del consignatario.

Datos del importador.

Nombre del buque.

Puerto de carga y de descarga.

Indica si el flete es pagadero en destino o en origen.

Importe del flete.

Marcas y números del contenedor o de los bultos.

Número del precinto.

Descripción de mercaderías, pesos bruto y neto, volumen y medidas.

Fecha de embarque.

**Figura N° 11**

**Conocimiento de Embarque**

**BILL OF LADING  
CONOCIMIENTO DE EMBARQUE**

1. SHIPPER / EXPORTER (Complete name address) Embarcador		3. BOOKING N° (Reserva N°)		3(a) BILL OF LADING N°		
		3(b) DATE (fecha)				
		4. EXPORT REFERENCE (referencias de exportacion)				
5. CONSIGNEED TO (Consignado a )		6. FORWARDING AGENT (agente embarcador)				
7. NOTIFY PARTY (notifiquese a )		8. DOMESTIC ROUTING / EXPORT INSTRUCTIONS (ruta domestica / instrucciones de exportacion)				
9. VESSEL (nave)	10. PLACE OF RECEIPT BY CARRIER (carga recibida en)	11. RELAY POINT puerto de conexion)		12. POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (lugar y pais de origen)		
VOYAGE (viaje)	13. PORT OF LADING (puerto de carga)	14. LOADING PIER (terminal / muelle)		15. TYPE OF MOVE ( tipo de movimiento)		
FLAG (bandera)	17. PLACE OF DELIVERY BY CARRIER (lugar de entrega de la carga)	18. ORIGINALS TO BE RELEASED AT (originales para entregarse en)				
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER contenido segun el embarcador						
19. MARKS AND NUMBERS (marcas y numeros)	20. NUMBERS OF PACKAGES (numero de bultos)	21. DESCRIPTION OF PACKEGES AND GOOD (descripcion de mercancias)		22. WEIGHT (libras / kilos)	23. MEASUREMENTS (medidas)	
FREIGHT CHARGES flete	RATED AS flete basico	PER por	RATE tarifa	TO BE PREPAID IN US DOLLARS pre pagado en dolares	COLLECT IN USD a cobrar en dolares	OREIGN CURRENCY moneda local
			TOTAL			

IN WITNESS WHERE OF THE CARRIER BY ITS AGENT HAS SIGNED.....ORIGINAL B/L

SIGNATURE..... BY.....  
CARRIER

DECLARED VALUE..... BY.....  
FOR SHIPPER

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

Datos del Exportador

Nombre,

Dirección

Teléfono

Factura Pro Forma N°

Fecha y lugar de emisión

Datos del Importador

Nombre

Dirección

Teléfono

Cantidad y descripción de la mercadería Precio unitario Precio total

Condiciones de entrega, plazo y forma de pago, incluyendo el Incoterm.

Plazo de validez.

Firma del exportador.

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

**Figura N° 12**

**Factura Proforma**

**Pro-forma Invoice**

<b>AIRWAYBILL NO:</b>	<b>DATE OF EXPORTATION:</b>	
<b>ABN NO:</b>	<b>INVOICE NO:</b>	<b>REF NO:</b>
<b>EXPORTER/SHIPPER</b>	<b>CONSIGNEE</b>	
	<b>Company Name:</b>	
	<b>Address:</b>	

<b>COUNTRY OF EXPORT:</b>	<b>MANUFACTURER'S NAME (if not Shipper)</b>
	<b>Address:</b>
<b>COUNTRY OF ULTIMATE DESTINATION</b>	

ITEMS	FULL DESCRIPTION OF GOODS	QTY	PART#	COUNTRY OF MFTR	AHECC CODE	UNIT VALUE	TOTAL VALUE

<b>GST:</b>	
<b>FREIGHT:</b>	
<b>INSURANCE:</b>	

PLEASE STATE IF GOODS ARE DUTY DRAWBACK  
PLEASE STATE IF GOODS ARE HAZARDOUS

<b>CURRENCY:</b>	
<b>GRAND TOTAL:</b>	

<b>REASON FOR EXPORT (SAMPLE /SALE/REPAIR):</b>	
---	--

<b>PERMIT NO:</b> (If applicable)	<b>ENCRPTION CODE:</b> (If applicable)
--------------------------------------	---

I declare all the above information to be true and correct to the best of my knowledge and that the goods are of the origine specified above.

**FOR & ON BEHALF OF:**  
**COMPANY:**  
**NAME:**  
**POSITION:**  
**SIGNATURE:**  
**DATE:**

- **FACTURA COMERCIAL:** Es emitida por el exportador, y contiene:  
Los nombres del Exportador e Importador, con sus respectivas direcciones y datos.

Los detalles técnicos de la mercadería

Fecha y lugar de emisión

La unidad de medida

Cantidad de unidades que se están facturando

Precio unitario y total de venta

Moneda de venta,

Condición de venta,

Forma y plazos de pagos,

Peso bruto y neto,

Marca,

Número de bultos que contiene la mercadería y

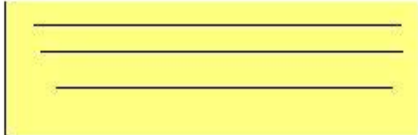
Medio de transporte

Firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior.

Figura N° 13

**Factura comercial**

**FACTURA COMERCIAL**

EMPRESA EXPORTADORA:  Direccion:.....  Telefono / Fax:.....  E-mail:.....							
Señores:  EMPRESA IMPORTADORA:  Direccion:.....  Atencion:.....  INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°.....		Nombre de Contacto:.....  Nuestra referencia:.....  N° Cliente:.....  N° de Orden de Pedido:.....					
La mercancia ha sido enviada en:  Dimensiones Embalaje: Grossweight (Peso Bruto): 231,524.60 kg Netweight (Peso Neto): 230,000.00 kg Marks (marcas): CALLAO PERU Via: Maritima Made in: Brasil							
Fecha:..... ....							
ITEM	CANTIDAD	UNID.	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
01	CONTAINERS 14 (9.200 BAGS)	230	TM DE POLIPROPILENO PROLEM			USD / MT 760.87	USD 175,000.00
			FOB VALUE				175,000.00
			FREIGHT VALUE				25,700.00
			CFR CALLAO				200,700.00
			FREIGHT PREPAID				
INCOTERM: CFR CALLAO				TOTAL FACTURADO		200,700.00	

- **CARTA DE PORTE:** Es el documento más importante en la carga terrestre dado que cumple las mismas funciones que el conocimiento de embarque marítimo, es decir que concede la titularidad de la mercadería al poseedor del mismo; por lo general, este es emitido por la compañía de transporte terrestre, y en el figuran los siguientes datos:

Exportador.

Consignatario.

Importador.

Lugar y fecha de emisión.

Detalle de la carga: peso, cantidad, volumen, bultos, descripción.

Flete, si es pagado o pagadero en destino y monto.

Ruta y plazo del transporte.

Marcas y números.

Aduana de salida del país exportador y aduana de entrada del país importador.

Formalidades para el despacho de la mercadería.

Declaración del valor de la mercadería.

Documentos anexos (copias de factura, certificados, etc.)

De acuerdo a los requerimientos bancarios y de lo oportunamente acordado entre el exportador y el importador, los documentos originales de la mercadería pueden viajar con el medio de transporte o ser enviados por separado.

Figura N° 14

Carta de Porte

MANIFIESTO DE CARGA TERRESTRE / CARTA PORTE

<b>1</b> IDENTIFICACION DEL TRANSPORTISTA		COD.		<b>2</b> REGISTRO ADUANA	
1.2 DIRECCION					
<b>3</b> IDENTIFICACION DE VEHICULOS		PLACAMATRICULA		PLACAMATRICULA	
PLACAMATRICULA		PLACAMATRICULA		PLACAMATRICULA	
<b>4</b> DATOS DEL TRANSPORTE		4.1 PAIS DE EMBARQUE COD.		4.2 PUERTO D EMBARQUE COD.	
4.3 ADUANA DE DESTINO COD.		4.4 TERMINAL DE ALMACENAMIENTO COD.			
<b>4.5</b> CARTA PORTE N°	<b>4.6</b> CONSIGNATARIO	<b>4.7</b> MARCAS/PRECINTOS	<b>4.8</b> CANTIDAD DE BULTOS	<b>4.9</b> DESCRIPCION DE MERCANCIAS	<b>1.10</b> PESO BRUTO (KGS)
TARA VEHICULO KGS		TOTAL DE BULTOS		TOTAL PESO BRUTO(Kgs.)	
<b>5</b> CONTROL ADUANA FRONTERIZO			<b>6</b> TERMINAL DE ALMACENAMIENTO		
AUTORIZACION DE TRASLADO AL ALMACEN FECHA SALIDA ..... HORA DE SALIDA .....			FECHA DE RECEPCION ..... HORA DE RECEPCION .....		
_____ FIRMA-SELLO			_____ FIRMA-SELLO		
<b>7</b> TRANSPORTISTA			<b>8</b> OBSERVACIONES		
FECHA DE ELABORACION ..... FECHA TERMINO DE DESCARGA .....					
_____ FIRMA-SELLO					



- **GUÍA AÉREA:** Este documento es esencial para los envíos aéreos, dado que es el que da la titularidad de la mercadería; es emitido por la compañía aérea, o en su defecto por su representante o freight for warder (agente de carga), es el equivalente del conocimiento de embarque para cargas marítimas. Los datos fundamentales que contiene este documento son:

Expedidor o exportador.

Nombre del destinatario

Número de vuelo y destino

Aeropuerto de salida y de llegada.

Detalles de la carga: peso, volumen, cantidad, tarifa y descripción.

Indicación de que si el flete es pagadero en origen o en destino.

Importe del flete.

Número de guía aérea.

Fecha de emisión.

Por lo general, al enviar la carga vía aérea y al emitirse la correspondiente guía que la ampara, junto con ella viajan los documentos de embarque que se originan con motivo de la misma, por ejemplo: factura comercial, certificado de origen, packing list etc.

Estos son entregados al importador en el país de destino junto con la guía aérea original.

Figura N° 15

Guía aérea

Shipper's Name and Address		Shipper's account Number		House Air Waybill Number						
Consignee's Name and Address		Consignee's account Number		<p>Not negotiable</p> <p><b>Air Waybill</b></p> <p>(An Consignment note)</p> <p>Issued by</p> <p>Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity</p> <p>I hereby agree that the goods described herein are accepted in accordance with order and conditions (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.</p> <p>These commodities licensed by the United States for ultimate destination</p> <p>United States law prohibited.</p> <p>Diversion contrary to:</p>						
Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and requested Routing										
to	By first Carrier	Routing and Destination	Air Waybill Number	Commodity	Declared Value for Carriage					
<table border="1"> <tr> <td>Other</td> <td>WTIM</td> <td>Other</td> </tr> <tr> <td>Goods</td> <td>PROBOLL</td> <td>PROBOLL</td> </tr> </table>	Other	WTIM	Other	Goods	PROBOLL	PROBOLL	Declared Value for Carriage		Declared Value for Customs	
Other	WTIM	Other								
Goods	PROBOLL	PROBOLL								
<table border="1"> <tr> <td>Amount of Insurance</td> <td>INSURANCE</td> <td>if Carrier offers insurance and such insurance is requested in accordance with conditions in reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "amount of insurance".</td> </tr> </table>	Amount of Insurance	INSURANCE	if Carrier offers insurance and such insurance is requested in accordance with conditions in reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "amount of insurance".	Airport of Destination		Flight/Date	For Carrier Use only	Flight/Date		
Amount of Insurance	INSURANCE	if Carrier offers insurance and such insurance is requested in accordance with conditions in reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "amount of insurance".								
Handling Information										
No. of Pieces PCP	Gross weight	kg	Rate Class	Commodity Item No.	Originating Weight	Rate / Charge	Freight	Name and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)		
Prepaid		Freight Charge		Collect		Other Charges				
Valuation Charge										
Total other Charges Due Agent								<p>Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.</p> <p>.....</p> <p>Signature of Shipper or his Agent</p>		
Total other Charges Due Carrier										
Total prepaid		Total collect								
Carrier's Commission Ratio		or Charges to Dest. Country		Excluded on		(Date)	(Place)	Signature of Issuing Carrier or its Agent		
Form No. 16-810 Printed and Sold by <b>ENDESA</b> 700 Central Ave., New Providence, N.J. 07974 • 800-621-3888						House Air Waybill Number				

ORIGINAL 3-FOR SHIPPER

- **LISTA DE EMPAQUE - PACKING LIST:** Su finalidad es informar el contenido, peso bruto y neto de la mercadería a ser exportada, de acuerdo a como se encuentra embalada; la emite el exportador en hoja membrete de la empresa, y los principales datos que figuran en ella son:

Datos del exportador.

Datos del importador.

Marcas y números de los bultos.

Lugar y fecha de emisión.

Modo de embarque

Cantidad de bultos y descripción de la mercadería.

Total de los pesos brutos y netos.

Tipo de embalaje.

Firma y sello del exportador.

Habitualmente, este documento no es muy exigido en las operaciones de comercio internacional, dependiendo este factor de la naturaleza de las mercaderías.

Por lo general, se lo solicita en grandes embarques, o en aquellos donde existen variedad de tipos de mercadería.

Si el embarque contiene un solo tipo de mercadería, este documento puede ser obviado.

**Figura N° 16**

**Packing List**

PACKING LIST					
SELLER/SHIPPER (Name, Full Address, Country)		Invoice Date and Number	Customer Order Number		
		Other References			
		Tax Identification Number (EIN)			
CONSIGNEE (Name, Full Address, Country)		Buyer (if Other than Consignee)			
Port of Lading		Terms and Conditions of Delivery and Payment (Incoterms)			
Final Destination	Exporting Carrier	FOB WRKS (Location)			
Country of Origin		Currency of Sale US Funds			
Marks and Numbers	Total Number of Packages	Total Gross Weight (kg)	Cubic Meters		
Complete Commodity Description and Country of Manufacture		Quantity	Unit of Measure	Weight	
				Lbs.	Kilos
TOTAL					

## Declaración de Exportación

Es un formulario Declaración Aduanera Única de Exportación en el que todas las exportaciones deben ser presentadas, siguiendo las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones para ser presentada en el distrito aduanero donde se formaliza la exportación junto con los documentos que acompañen a la misma.

Figura N° 17

## Declaración de Exportación

CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA		DECLARACION EN ADUANA DEL VALOR DAV (1)				DAV N°	
1. ADUANA		2. REGISTRO DE ADUANAS					
1.1 Nombre de la Aduana	1.2 Código de la Aduana	1.3 País de Origen	1.4 País de Procedencia	1.5 Fecha de Embarque	1.6 Fecha de Pago	1.7 Tipo de Embarque	1.8 Tipo de Documento
3. PROVEEDOR							
3.1 Nombre y Razón Social	3.2 Tipo de Empresa	3.3 País	3.4 Código	3.5 Teléfono	3.6 Email		
4. TRANSACCION							
4.1 Naturaleza de la Transacción	4.2 Tipo de Cambio	4.3 Fecha de Embarque	4.4 Tipo de Embarque	4.5 País de Origen	4.6 País de Procedencia	4.7 Fecha de Pago	4.8 Tipo de Documento
4.9 País de Origen	4.10 País de Procedencia	4.11 Fecha de Embarque	4.12 Fecha de Pago	4.13 Tipo de Documento	4.14 Tipo de Documento	4.15 Fecha de Pago	4.16 Tipo de Documento
5. DESCRIPCION DE LA MERCANCIA							
5.1 Descripción General	5.2 Descripción Comercial	5.3 Descripción Técnica	5.4 Fecha de Embarque				
5.5 Marca Comercial	5.6 Medidas	5.7 Año	5.8 Calidad de Mercadería	5.9 Cantidad	5.10 Com.	5.11 Clave de Tarifa	
6. INTERMEDIARIO ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR							
6.1 ¿Se trata de un intermediario entre comprador y vendedor?	6.2 Nombre del intermediario	6.3 Dirección	6.4 Domicilio	6.5 País	6.6 Teléfono		
7. CONDICIONES DE LA TRANSACCION							
7.1 Existe vinculación con el proveedor?	SI	NO					
7.2 Ha influido la vinculación en el precio de mercancías importadas?	SI	NO					
7.3 Existen pagos indirectos relativos a las mercancías?	SI	NO					
7.4 Existen pagos indirectos de fletes, de asistencia técnica, de construcción, de instalación, de mantenimiento, de transporte, de seguro, de otros intermediarios, o de cualquier otro tipo?	SI	NO					
7.5 Esta la venta condicionada por un acuerdo, según el cual una parte del producto de cualquier venta, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas se revierte directamente a su proveedor extranjero?	SI	NO					
7.6 Existen restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el importador, de acuerdo a lo señalado en el Artículo 1 del Acuerdo del GATT?	SI	NO					
7.7 Depende de la venta o el precio, de condiciones o contraprestaciones en relación a las mercancías a valorar?	SI	NO					
7.8 Puede determinarse el valor de las condiciones o contraprestaciones?	SI	NO					
8. DETERMINACION DE LA TRANSACCION							
8.1 Base del Cálculo				8.2 Adiciones e importes no incluidos en 8.1 y a cargo del comprador			
8.1.1 Precio Factura	8.1.2 Pagos indirectos, descuentos retroactivos, otros	Total 8.1		8.2.1 Comisiones, corretajes, salvo comisiones de compra			
8.1.3 Gastos de entrega posteriores a la importación	8.1.4 Intereses			8.2.2 Envases y embalajes			
8.1.5 Asistencia técnica, armado, montaje, instalación, entrenamiento, gastos de construcción	8.1.6 Derechos de Aduana y otros impuestos			8.2.3 Bienes y servicios suministrados por el importador gratuitamente o a precio reducido y utilizados en la producción y venta de las mercancías importadas			
8.1.7 Otros gastos	Total 8.3						
8.4 Valor en Aduana = 8.1 + 8.2 - 8.3							
8.5 Tiene carácter estimativo o provisional los casilleros 8.2.4 y 8.2.5	SI	NO	Total 8.2				
9. DESAGREGACION DEL VALOR EN ADUANA							
9.1 FOB US\$	9.2 Flete US\$	9.3 Seguro US\$	9.4 Otros US\$				
10. IDENTIFICACION Y FIRMA DEL DECLARANTE							
10.1 Nombre del Importador	10.2 Cargo	10.3 Fecha					
Firma Importador							

### **3.5.2. Certificados**

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

#### **Certificados Sanitarios**

- a) Certificado Sanitario para las exportaciones de productos pesqueros en estado fresco y para frutas y hortalizas frescas, a la Unión Europea otorga el Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izurieta Pérez.
- b) Certificados fitosanitarios para exportar productos agrícolas en cualquiera de sus formas, se extiende a través del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria SESA-MAG.
- c) Certificado Zoonosanitario para la exportación de animales, productos y subproductos de origen animal, otorga el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria -SESA-MAGAP.
- d) Certificado Fitosanitario para productos del mar y sus derivados, lo confiere el Instituto Nacional de Pesca -INP.

#### **Certificados de Origen**

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

Figura N° 18

Certificado de origen



CERTIFICADO DE ORIGEN CERTIFICATE OF ORIGIN			A N° 003213
<p>LA FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES - FEDEXPOR. CERTIFICA LAS MERCADERIAS. <i>The Ecuadorian Federation of Exporters FEDEXPOR. Certifies that the merchandises.</i></p> <p>DECLARADOS EN FACTURA COMERCIAL No. _____ Y FORMULARIO UNICO DE EXPORTACION No. _____ <i>Declared in Commercial Bill No. _____</i></p> <p>POR _____ <i>by _____</i></p> <p>EMBARCADOS EN _____ REPUBLICA DEL ECUADOR <i>Shipped at the port of _____</i></p> <p>EN EL TRANSPORTE _____ DE BANDERA _____ <i>On the vessel _____ of flag _____</i></p> <p>CON DESTINO A _____ <i>bound for _____</i></p> <p>Y CONSIGNADOS A _____ PARA _____ <i>and consigned to _____ for _____</i></p> <p>SON DE ORIGEN DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR <i>are of Ecuadorian origin</i></p>			
BULTOS PACKAGES		ARTICULOS ITEMS	
MARCAS MARKS	CANTIDAD QUANTITY	CLASE CLASS	DESIGNACION DE LAS MERCADERIAS
			<p style="text-align: right;">Quito, _____ del 200 _____</p> <p style="text-align: center;">FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES FEDEXPOR</p>

## **Certificados de Calidad**

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

### **3.5.3. Documentos a presentar por Translatin**

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial.
- Registro como exportador a través de la página Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.
- Documento de Transporte.
- Certificado Sanitario
- Declaración Única de Exportación o Formulario Único de Exportación (F.U.E.)

No será necesario el Certificado de Origen pues no existe convenio con España, y los chifles tampoco están dentro de los productos acogidos por este.

### **3.5.4. Trámites para Exportar**

#### **Trámite en la Aduana**

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

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



### **Trámite de embarque**

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

### **3.5.5. Regímenes aduaneros**

Un régimen aduanero es una modalidad de importación o exportación orientada a darle un destino aduanero específico a una mercancía, de acuerdo a la Declaración Aduanera presentada.

**Exportación a consumo:** las mercaderías nacionales o nacionalizadas salen del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior.

**Exportación temporal con reimportación en el mismo estado:** permite la salida del territorio aduanero de mercaderías nacionales o nacionalizadas, para ser utilizadas en el extranjero, durante cierto plazo, con un fin determinado y son reimportadas sin modificación alguna; salvo la depreciación normal por el uso. Es un régimen suspensivo del pago de impuestos. Se tramita en Aduana.

**Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo:** permite la salida del territorio aduanero de mercaderías nacionales o nacionalizadas, durante cierto plazo, para ser reimportadas luego de un proceso de transformación, elaboración o reparación. Es un régimen suspensivo del pago de impuestos. Se tramita en Aduana.

**Reexportación:** cuando retornan al país mercaderías exportadas a consumo definitivo por haber sido rechazadas en el país de destino, por falta de cumplimiento del comprador, por fuerza mayor, etc. o por tratarse de elementos auxiliares que sirvan para la exportación del producto (canillas, tubos, conos o carretas) y de acuerdo a lo que indique la Ley Orgánica de Aduanas; estarán exentas del pago de tributos a la importación y el exportador tendrá derecho a la devolución del pago de

los tributos por la exportación, a excepción de las tasas por servicios prestados, valor por el cual el Administrador de Aduanas le emitirá una nota de crédito.

**Exportación en consignación:** se tramita en Aduana.

**Exportación bajo régimen de maquila:** es un régimen suspensivo de pago de impuestos, que permite el ingreso de mercaderías por un plazo determinado, para luego de un proceso de transformación, ser reexportadas. Se tramita en el Ministerio de Finanzas, Banco Central y banco corresponsal. Ver Ley de Maquila: Ley 90 de agosto 1990

**Ferías internacionales:** Es un régimen especial aduanero por el cual se autoriza el ingreso de mercancías de permitida importación con suspensión del pago de tributos, por un tiempo determinado, destinadas a exhibición en recintos previamente autorizados, así como de mercancías importadas a consumo con fines de degustación, promoción y decoración, libre del pago de impuestos, previo el cumplimiento de los requisitos y formalidades señaladas en el reglamento.

**Trueque:** Trámite en banco en que se registra el contrato.

**DRAWBACK:** Régimen por el cual se permite obtener la devolución total o parcial de los impuestos pagados por la importación de las mercancías que se exporten dentro de los plazos autorizados, en los casos en que o bien sean sometidas en el país a un proceso de transformación, o bien sean incorporadas a otras mercancías, o bien se trate de envases o acondicionamientos.

Se benefician de este régimen las mercancías elaboradas con materias primas o insumos o con acondicionamientos o envases.

**REPOSICIÓN CON FRANQUICIA ARANCELARIA:** Régimen compensatorio por el cual se permite importar mercancías idénticas o equivalentes sin el pago de impuestos en reposición de las importadas para consumo, que retornan al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de transformación en el país o se utilizaron para producir, acondicionar o envasar mercancías que se exportaron.

**ZONA FRANCA:** Una zona franca es un área delimitada del territorio sujeta a los regímenes de carácter especial en materia de comercio exterior, aduanas, tributos, cambios, finanzas, de tratamiento de capitales y laboral en la que los usuarios debidamente autorizados se dedican a la producción y comercialización de bienes para la exportación o reexportación, así como a la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional.

**Tipos:** Industrial, comercial, de servicios y de servicios turísticos.

Los usuarios de las zonas francas podrán fabricar, exhibir, comercializar, empaquetar, desempacar, envasar, ensamblar, refinar, operar, escoger, seleccionar y manipular todo tipo de mercancías, insumos, equipos y maquinarias, así como realizar las demás actividades destinadas a cumplir con los fines establecidos en la autorización de operación.

La construcción y acondicionamiento de las zonas francas se rigen por los requisitos establecidos por las autoridades nacionales competentes.

Se admiten en la zona franca las mercancías importadas del extranjero como mercancías originarias del país. Las mercancías introducidas en una zona franca gozarán de las exenciones o reembolso de los derechos e impuestos de importación y de los derechos e impuestos interiores.

**Documentación exigida:** Para la internación en la zona franca de materias primas, insumos, maquinarias y demás equipos se exigirá la factura comercial respectiva y el conocimiento de embarque, entre otros documentos que la autoridad considere necesarios.

Cesión y venta de mercancías dentro de una zona franca. Se prohíbe la venta al por menor de mercancías ingresadas en el territorio de las zonas francas, con excepción de aquéllas que se destinen exclusivamente al uso y consumo en restaurantes, cafeterías y demás establecimientos que operen en su interior, así como las destinadas al servicio a bordo de los buques o aviones. Se prohíbe a los usuarios de las zonas francas realizar comercio al detal, con excepción de las empresas de servicios turísticos.

**Destrucción o abandono de mercancías:** La empresa administradora solicitará a la administración de aduanas competente para que proceda, en el interior de la zona franca, al comiso administrativo o definitivo, a la declaración de abandono o a la destrucción de las mercancías, según corresponda.

**Plazos:** No se limita la permanencia de las mercancías en una zona franca.

**Declaración de salida de mercancías.** La salida de mercancías de la zona franca con destino al extranjero deberá ser declarada por el usuario ante la administración aduanera competente, en un formulario especial en el que constará la certificación de la empresa administradora y los principales datos relativos a la mercancía, acompañado de la factura comercial, el conocimiento de embarque o la guía aérea u otro documento requerido a tal efecto.

Exportación de mercancías a territorio aduanero nacional: El ingreso de mercancías al resto del territorio nacional procedente de las zonas francas estará sujeto al cumplimiento de los requisitos, formalidades y pago de los correspondientes tributos a la importación, excluyendo de su valor el monto del agregado nacional.

## **RÉGIMEN PARTICULAR O DE EXCEPCIÓN**

### **Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos.**

La importación o exportación a consumo de los envíos o paquetes postales, cuyo valor CIF o FOB, en su caso, no exceda del límite que se establece en el reglamento de esta ley, transportados por cualquier clase de correo, incluidos los denominados correos rápidos, se despacharán por la aduana mediante formalidades simplificadas. Los envíos o paquetes que excedan el límite establecido, se sujetarán a las normas aduaneras generales.

### **Tráfico Fronterizo**

El tráfico fronterizo es el régimen que, de acuerdo a los compromisos internacionales, permite el intercambio de mercancías destinadas al uso o consumo doméstico entre las poblaciones fronterizas, libre de formalidades y del pago de impuestos aduaneros. La Corporación Aduanera Ecuatoriana, de acuerdo a los

compromisos internacionales, delimitará el área del territorio nacional en el que se aplicará este régimen.

### **Zona de Libre Comercio**

Zona de libre comercio es el régimen que permite el intercambio de mercancías, libre del pago de impuestos aduaneros, entre países integrantes de una zona de territorio delimitado y de mercancías originarias de los mismos, sujeto a las formalidades aduaneras previstas en los respectivos convenios internacionales.

### **Cambio de Régimen**

Las mercancías que hayan salido del país temporalmente para sufrir un perfeccionamiento pasivo deberán reimportarse o exportarse de forma definitiva, excepto aquéllas de prohibida exportación.

El régimen al que la empresa se acogerá es el régimen de consumo, debido a que los chifles son para su consumo definitivo en el país de destino.

### **3.5.6. Incoterms**

Los incoterms (acrónimo del inglés international commercial terms, ‘términos internacionales de comercio’) son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

La Convención sobre contratos para la venta internacional de mercancías de las Naciones Unidas (en inglés, CISG, U.N. Convention Contracts for the International Sale of Goods) en su Parte III «Venta de las mercancías» (artículos 25-88) describe el momento en que el riesgo sobre la mercancía se transfiere del vendedor al comprador, pero reconoce que, en la práctica, la mayoría de las transacciones internacionales se rigen de acuerdo con las obligaciones reflejadas en los incoterms.

La CCI (Cámara de Comercio Internacional o ICC: International Chamber of Commerce) se ha encargado desde 1936 (con revisiones en 1953, 1980, 1990, 2000 y

2010) de la elaboración y actualización de estos términos, de acuerdo con los cambios que va experimentando el comercio internacional. Actualmente están en vigor los Incoterms 2010 (Desde el 1 de enero de 2011)

### **Definiciones de los términos 2010**

#### **Grupo E – Entrega directa a la salida**

**Ex Works** en fábrica (lugar convenido).

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones: fábrica, almacén, etc. Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador.

El incoterms EXW se puede utilizar con cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos.

#### **Grupo F – Entrega indirecta, sin pago del transporte principal**

##### **FCA**

*Free Carrier (named place)* franco transportista (lugar convenido).

El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, que pueden ser los locales de un transitorio, una estación ferroviaria, (Este lugar convenido para entregar la mercancía suele estar relacionado con los espacios del transportista). Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; entre otros, la aduana en el país de origen.

El incoterms FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal. Sin embargo, es un incoterms poco usado.

##### **FAS**

Free Along side Ship (named loading port) → ‘franco al costado del buque (puerto de carga convenido).

El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco. El incoterms FAS es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle.

El vendedor es responsable de las gestiones y costes de la aduana de exportación (en las versiones anteriores a Incoterm 2000, el comprador organizaba el despacho aduanero de exportación).

El incoterms FAS sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

### **FOB**

Free On Board (named loading port) → ‘franco a bordo (puerto de carga convenido).

El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte a través de un consignatario, pero el coste del transporte lo asume el comprador.

El incoterms FOB es uno de los más usados en el comercio internacional, se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo, fluvial o transporte aéreo.

### **Grupo C – Entrega indirecta, con pago del transporte principal**

#### **CFR**

Cost and Freight (named destination port) → ‘coste y flete (puerto de destino contenido)’.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía pasa la borda del buque, en el país de origen.

#### **CIF**

Cost, Insurance and Freight (named destination port) → ‘coste, seguro y flete (puerto de destino convenido)’.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

Como en el incoterms anterior, CFR, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía pasa la borda del buque, en el país de origen. El incoterms CIF es uno de los más usados en el comercio internacional porque las condiciones de un precio CIF son las que marcan el valor en aduana de un producto que se importa. Se debe utilizar para carga general o convencional, pero no se debe utilizar cuando se transporta en contenedores.

El incoterms CIF se utiliza para cualquier transporte, pero sobretodo barco, ya sea marítimo o fluvial.

### **CPT**

Carriage Paid To (named place of destination) → ‘transporte pagado hasta (lugar de destino convenido).

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen.

El incoterms CPT se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos, como el transporte multimodal (carga en contenedor completo o en régimen de grupaje), aunque una parte del trayecto sea marítimo o fluvial.

### **CIP**

Carriage and Insurance Paid (To) (named place of destination) → ‘transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido).

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al



transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

El incoterms CIP se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos, como el transporte multimodal, aunque una parte del trayecto sea marítimo o fluvial.

## **Grupo D – Entrega directa en la llegada**

### **DAT**

Delivered At Terminal (named port): entregado en terminal (puerto de destino convenido).

El incoterms DAT se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAP. Reemplaza el incoterms DEQ.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía se coloca en a la terminal definida. También asume los riesgos hasta ese momento.

El Incoterm DEQ se utilizaba notamente en el comercio internacional de gráneles porque el punto de entrega coincide con las terminales de gráneles de los puertos. (En las versiones anteriores a Incoterms 2000, con el Incoterm DEQ, el pago de la aduana de importación era a cargo del vendedor; en la versión actual, es por cuenta del comprador).

### **DAP**

Delivered At Place (named destination place) → entregado en un punto (lugar de destino convenido).

El Incoterm DAP se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAT. Reemplaza los Incoterms DAF, DDU y DES.

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía se ponga a disposición del

comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento.

## **DDP**

Delivered Duty Paid (named destination place): ‘entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)’.

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor.

El incoterms DDP se puede utilizar con cualquier modo de transporte, sobre todo en transporte combinado y multimodal.

### **Responsabilidad de la entrega por parte del vendedor**

Para un término dado, "Sí" indica que el vendedor tiene la responsabilidad de proveer el servicio incluido en el precio; "No" indica que es responsabilidad del comprador. Si el seguro no está incluido en los términos (por ejemplo, CFR) entonces el seguro para el transporte es responsabilidad del comprador.

## Cuadro N° 18

### Resumen de los Incoterm

	Carga a camión	Pago de tasas de exportación	Transporte al puerto de exportación	Descarga del camión en el puerto de exportación	Cargos por embarque en el puerto de exportación	Transporte al puerto de importación	Cargos por desembarque en el puerto de importación	Descarga en camiones desde el puerto de importación	Transporte al destino	Seguros	Paso de aduanas	Impuesto de importación
EXW	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
FCA	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
FAS	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
FOB	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
CFR	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
CIF	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✓ Sí	✗ No	✗ No
CPT	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
CIP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✓ Sí	✗ No	✗ No
DAT	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
DAP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No
DDP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí

FUENTE: INCOTERM 2011

Los términos de negociación usados por la empresa en las negociaciones serán FOB, es decir que la empresa dejará los productos en el puerto, y desde ese puerto ya no será responsable por el producto.

### **3.5.7. Formas de pago**

Los giros a la vista, avales, letras de cambio, u otro documento negociable, son menos costosas, y menos seguras por tanto tienen muchas desventajas para el exportador, pues el comprador siempre queda libre de no aceptar las mercancías.

Por eso se recomendará que la forma de pago sea el crédito documentario, dado las posibilidades de que el importador rechace la mercadería o no quiera pagar es mínima o inexistente con esta modalidad de pago, pues no deja esta libertad al comprador, porque no dispone más del monto de la transacción que ha sido bloqueado por el Banco del importador.

A ésta modalidad se le denomina también carta de crédito, es el documento más conocido y usual en términos del intercambio comercial internacional.

Procedimiento.- Un Banco del Exterior a nombre y cuenta del importador emite una obligación de pago en favor del exportador a través de un Banco Corresponsal, una vez que se hayan cumplido todas y cada una de las condiciones estipuladas en dicha carta de crédito.

## **3.6. Estudio Financiero**

### **3.6.1. Inversiones**

Dentro de la matriz de inversiones, se detallan la inversiones que se deben realizar en el proyecto, se las ha dividido en 3 clases: inversión fija, las que se pueden apreciar físicamente, las inversiones intangibles, las que no se pueden apreciar físicamente y al inversión en capital de trabajo, es decir los recursos necesarios para que la empresa pueda iniciar sus actividades.

**Cuadro N° 19**

**Matriz de Inversión**

	Cantidad	Unidad	Precio Unitario	Subtotal	Total
<b>Inversión Fija</b>					<b>\$ 31.880,00</b>
Obras Civiles				\$ 15.000,00	
Área de Procesamiento				\$ 15.000,00	
<b>Maquinaria</b>				<b>\$ 13.020,00</b>	
Mesa de preparación (selección)	3,00	unidad	\$ 100,00	\$ 300,00	
Pila de lavado	2,00	unidad	\$ 400,00	\$ 800,00	
Mesa de preparación (pelado)	3,00	unidad	\$ 100,00	\$ 300,00	
Balanza	1,00	unidad	\$ 1.520,00	\$ 1.520,00	
Rebanadora	2,00	unidad	\$ 500,00	\$ 1.000,00	
Freidora	2,00	unidad	\$ 900,00	\$ 1.800,00	
Bandas transportadoras	2,00	unidad	\$ 750,00	\$ 1.500,00	
Máquina de embalaje y sellado	1,00	unidad	\$ 3.200,00	\$ 3.200,00	
Mesa de empaque	3,00	unidad	\$ 100,00	\$ 300,00	
Centrifugador	1,00	unidad	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	

Tinas	20,00	unidad	\$ 35,00	\$ 700,00	
Cuchillos	20,00	unidad	\$ 5,00	\$ 100,00	
<b>Muebles de Oficia</b>				<b>\$ 2.460,00</b>	
<b>Equipos de Computo</b>				<b>\$ 1.400,00</b>	
<b>Inversión Intangible</b>					<b>\$ 1.700,00</b>
Registro sanitario				\$ 1.100,00	
Estudios				\$ 600,00	
<b>Capital de Trabajo</b>					<b>\$ 6.573,68</b>
<b>Materia Prima</b>				<b>\$ 2.123,00</b>	
Plátano	2,00	tn	\$ 850,00	\$ 1.700,00	
Aceite	300,00	Litros	\$ 1,30	\$ 390,00	
Sal	100,00	Libras	\$ 0,33	\$ 33,00	
<b>Materiales Directos</b>				<b>\$ 195,93</b>	
Fundas	22.222,00	unidades	\$ 0,005	\$ 111,11	
Cartón	222,00	unidades	\$ 0,31	\$ 68,82	
Cinta de Embalaje	25,00	unidades	\$ 0,64	\$ 16,00	
<b>Mano de Obra</b>				<b>\$ 1.543,13</b>	
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>				<b>\$ 186,00</b>	

Energía eléctrica	1.200,00	Kw	\$ 0,13	\$ 156,00	
Gas	2,00	cilindros	\$ 15,00	\$ 30,00	
<b>Gastos Administrativos</b>				<b>\$ 1.639,05</b>	
<b>Gastos de Exportación</b>				\$ 886,57	
<b>Total de Inversión</b>					<b>\$ 40.153,68</b>

Elaborado por: Las Autoras

### 3.6.2. Costos

A los costos se los ha dividido en fijos y variables, lo que facilitará el cálculo del punto de equilibrio al momento de realizar la evaluación financiera.

## Cuadro N° 20

### Matriz de costos

Detalle	Fijo	Variable
<b>Materia Prima</b>		
Plátano		\$ 20.400,00
Aceite		\$ 4.680,00
Sal		\$ 396,00
<b>Materiales Directos</b>		
Fundas		\$ 1.333,32
Cartón		\$ 825,84
Cinta de Embalaje		\$ 192,00
<b>Mano de Obra</b>	\$ 18.517,60	
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>		
Depreciación	2.578,00	
Amortización	340,00	
Energía eléctrica		\$ 1.872,00
Gas		\$ 360,00
<b>Gastos Administrativos</b>	\$ 19.668,56	
<b>Gasto de Exportación</b>	10.638,84	
Subtotal	\$ 51.743,00	\$ 30.059,16
<b>Total</b>	<b>\$ 81.802,16</b>	

Elaborado por: Las Autoras

### 3.6.3. Gastos de Personal

A continuación se presenta un rol de pagos, los gastos administrativos es decir el sueldo del gerente y la secretaria contadora asciende a \$ 19.668,56 y la mano de obra es decir el sueldo del total de los obreros a \$ 18.517,60



**Cuadro N° 21****Gastos de Personal**

<b>Personal</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>Aporte IESS</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Anual</b>
<b>Gerente</b>	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 292,00	\$ 97,20	\$ 897,20	\$ 11.858,40
<b>Secretaria</b>	-	\$				
<b>Contadora</b>	\$ 520,00	\$ 520,00	\$ 292,00	\$ 63,18	\$ 583,18	\$ 7.810,16
<b>Obrero 1</b>	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 292,00	\$ 36,45	\$ 336,45	\$ 4.629,40
<b>Obrero 2</b>	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 292,00	\$ 36,45	\$ 336,45	\$ 4.629,40
<b>Obrero 3</b>	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 292,00	\$ 36,45	\$ 336,45	\$ 4.629,40
<b>Obrero 4</b>	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 292,00	\$ 36,45	\$ 336,45	\$ 4.629,40

**Elaborado por: Las Autoras**

### 3.6.4. Estado de Resultados

A continuación se presenta el estado de resultados que se proyecta tener, en el cual se detallan las ventas que se tendrán, los costos y gastos, con el fin de obtener la utilidad, al mismo se lo ha proyectado para 5 años con una tasa de inflación del 5.29%. (2012)

**Cuadro N° 22**

#### Estado de Resultados Proyectado

	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 93.332,40	\$ 98.269,68	\$ 103.468,15	\$ 108.941,62	\$ 114.704,63
Valor de salvamento					\$ 18.990,00
Costo de Producción	\$ 51.494,76	\$ 54.218,83	\$ 57.087,01	\$ 60.106,91	\$ 63.286,57
Utilidad Bruta	\$ 41.837,64	\$ 44.050,85	\$ 46.381,14	\$ 48.834,70	\$ 70.408,06
(-) Gastos de Administración	\$ 19.668,56	\$ 20.709,03	\$ 21.804,53	\$ 22.957,99	\$ 24.172,47
(-) Gasto de Exportación	\$ 10.638,84	\$ 11.201,63	\$ 11.794,20	\$ 12.418,11	\$ 13.075,03
Utilidad Neta	\$ 11.530,24	\$ 12.140,19	\$ 12.782,41	\$ 13.458,59	\$ 33.160,55
(-) 15% part. Trabajadores	\$ 1.729,54	\$ 1.816,01	\$ 1.906,81	\$ 2.002,15	\$ 4.974,08
Utilidad a IR	\$ 9.800,70	\$ 10.290,74	\$ 10.805,28	\$ 11.345,54	\$ 28.186,47
(-) IR	\$ 2.254,16	\$ 2.366,87	\$ 2.485,21	\$ 2.609,47	\$ 6.482,89
Utilidad Neta	\$ 7.546,54	\$ 7.923,87	\$ 8.320,06	\$ 8.736,07	\$ 21.703,58

Elaborado por: Las Autoras

### 3.6.5. Flujo de Caja

El flujo de caja muestra los resultados proyectado al número de años de evaluación del proyecto (5 años), indica también las inversiones que se realizaron la cuales detallan en el año 0 con signo negativo por ser desembolsos de dinero.

**Cuadro N° 23**

#### **Flujo de Caja**

	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$ 93.332,40	\$ 98.269,68	\$ 103.468,15	\$ 108.941,62	\$ 114.704,63
Valor de salvamento						\$ 18.990,00
Costo de Producción		\$ 51.494,76	\$ 54.218,83	\$ 57.087,01	\$ 60.106,91	\$ 63.286,57
Utilidad Bruta		\$ 41.837,64	\$ 44.050,85	\$ 46.381,14	\$ 48.834,70	\$ 70.408,06
(-) Gastos de Administración		\$ 19.668,56	\$ 20.709,03	\$ 21.804,53	\$ 22.957,99	\$ 24.172,47
(-) Gasto de Exportación		\$ 10.638,84	\$ 11.201,63	\$ 11.794,20	\$ 12.418,11	\$ 13.075,03
Utilidad antes P. T.		\$ 11.530,24	\$ 12.140,19	\$ 12.782,41	\$ 13.458,59	\$ 33.160,55

(-) 15% part. Trabajadores		\$ 1.729,54	\$ 1.816,01	\$ 1.906,81	\$ 2.002,15	\$ 4.974,08
Utilidad a IR		\$ 9.800,70	\$ 10.290,74	\$ 10.805,28	\$ 11.345,54	\$ 28.186,47
(-) IR		\$ 2.254,16	\$ 2.366,87	\$ 2.485,21	\$ 2.609,47	\$ 6.482,89
Utilidad Neta		\$ 7.546,54	\$ 7.923,87	\$ 8.320,06	\$ 8.736,07	\$ 21.703,58
( + ) depreciación		\$ 2.578,00	\$ 2.578,00	\$ 2.578,00	\$ 2.578,00	\$ 2.578,00
( + ) amortización		\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 340,00
Inversión Fija	-31.880,00					
Inversión Intangible	-1.700,00					
Capital de Trabajo	-6.573,68					
Rec. Capital de Trabajo						6.573,68
Flujo de caja	-40.153,68	\$ 10.464,54	\$ 10.841,87	\$ 11.238,06	\$ 11.654,07	\$ 31.195,26

**Elaborado por: Las Autoras**

### 3.6.6. Estado de Situación Inicial

El estado de situación inicial presenta tres cuentas principales, la de activo, desglosada en corriente, fijo e intangible, y como contraparte las cuentas de pasivo desglosada en corto y largo plazo y la de patrimonio, ambas muestran cómo se financian las inversiones del activo sea con aporte de los socios y/o préstamo, en el caso con el aporte de los socios.

#### Estado de Situación Inicial

<b>Activo</b>		<b>Pasivo</b>	
<b>Corriente</b>		<b>Pasivo Corriente</b>	\$ 0,00
Caja	\$ 6.573,68	<b>Pasivo a Largo Plazo</b>	\$ 0,00
<b>Fijo</b>			
Obras Civiles	\$ 15.000,00		
Maquinaria	\$ 13.020,00	<b>Patrimonio</b>	
Muebles de Oficina	\$ 2.460,00	<b>Capital</b>	\$ 40.153,68
Equipo de cómputo	\$ 1.400,00		
<b>Intangible</b>			
Registro sanitario	1.100,00		
Estudios	600,00		
<b>Total Activos</b>	<b>\$ 40.153,68</b>	<b>Total Pasivo</b>	<b>\$ 40.153,68</b>

### 3.6.7. Balances Generales

#### 3.6.7.1. Balance General Año 1

A continuación se presenta los balances generales de 5 años

<b>Activo</b>		<b>Pasivo</b>	
<b>Corriente</b>		<b>Pasivo a Corto Plazo</b>	\$ 0,00
Caja	\$ 17.038,22	<b>Pasivo a Largo Plazo</b>	\$ 0,00
<b>Fijo</b>			
Obras Civiles	\$ 15.000,00		
Maquinaria	\$ 13.020,00	<b>Patrimonio</b>	
Muebles de Oficina	\$ 2.460,00	<b>Capital</b>	\$ 40.153,68
Equipo de cómputo	\$ 1.400,00	<b>Utilidades</b>	\$ 7.546,54
(-) depreciación acumulada	-\$ 2.578,00		
Intangible			
Registro sanitario	1100		
Estudios	600		
(-) Amortización acumulada	-\$ 340,00		
<b>Total Activos</b>	<b>\$ 47.700,22</b>	<b>Total Pasivo</b>	<b>\$ 47.700,22</b>

**3.6.7.2. Balance general año 2**

<b>Activo</b>		<b>Pasivo</b>	
<b>Corriente</b>		<b>Pasivo a Corto Plazo</b>	\$ 0,00
Caja	\$ 27.880,09	<b>Pasivo a Largo Plazo</b>	\$ 0,00
<b>Fijo</b>			
Obras Civiles	\$ 15.000,00		
Maquinaria	\$ 13.020,00	<b>Patrimonio</b>	
Muebles de Oficina	\$ 2.460,00	<b>Capital</b>	\$ 40.153,68
Equipo de cómputo	\$ 1.400,00	<b>Utilidades</b>	\$ 7.923,87
(-) depreciación acumulada	-\$ 5.156,00	<b>Utilidades Acumuladas</b>	\$ 7.546,54
Intangible	\$ 1.020,00		
Registro sanitario	1100		
Estudios	600		
(-) Amortización acumulada	-\$ 680,00		
<b>Total Activos</b>	<b>\$ 55.624,09</b>	<b>Total Pasivo</b>	<b>\$ 55.624,09</b>

### 3.6.7.3. Balance General Año 3

#### Balance General Año 3

<b>Activo</b>			<b>Pasivo</b>	
<b>Corriente</b>		\$ 39.118,15	<b>Pasivo a Corto Plazo</b>	\$ 0,00
Caja	\$ 39.118,15		<b>Pasivo a Largo Plazo</b>	\$ 0,00
<b>Fijo</b>		\$ 24.146,00		
Obras Civiles	\$ 15.000,00		<b>Patrimonio</b>	
Maquinaria	\$ 13.020,00		<b>Capital</b>	\$ 40.153,68
Muebles de Oficina	\$ 2.460,00		<b>Utilidades</b>	\$ 8.320,06
Equipo de cómputo	\$ 1.400,00		<b>Utilidades Acumuladas</b>	\$ 15.470,41
(-) depreciación acumulada	-\$ 7.734,00			
Intangible		\$ 680,00		
Registro sanitario	1100			
Estudios	600			
(-) Amortización acumulada	-\$ 1.020,00			
<b>Total Activos</b>		<b>\$ 63.944,15</b>	<b>Total Pasivo</b>	<b>\$ 63.944,15</b>



### 3.6.7.4. Balance General Año 4

#### Balance General Año 4

<b>Activo</b>			<b>Pasivo</b>	
<b>Corriente</b>			<b>Pasivo a Corto Plazo</b>	\$ 0,00
Caja	\$ 50.772,22		<b>Pasivo a Largo Plazo</b>	\$ 0,00
<b>Fijo</b>		\$ 21.568,00		
Obras Civiles	\$ 15.000,00		<b>Patrimonio</b>	
Maquinaria	\$ 13.020,00		<b>Capital</b>	\$ 40.153,68
Muebles de Oficina	\$ 2.460,00		<b>Utilidades</b>	\$ 8.736,07
Equipo de cómputo	\$ 1.400,00		<b>Utilidades Acumuladas</b>	\$ 23.790,47
(-) depreciación acumulada	-\$ 10.312,00			
Intangible		\$ 340,00		
Registro sanitario	1100			
Estudios	600			
(-) Amortización acumulada	-\$ 1.360,00			
<b>Total Activos</b>		<b>\$ 72.680,22</b>	<b>Total Pasivo</b>	<b>\$ 72.680,22</b>

### 3.6.7.5. Balance General Año 5

#### Balance General Año 5

<b>Activo</b>			<b>Pasivo</b>	
<b>Corriente</b>		\$ 75.393,80	<b>Pasivo a Corto Plazo</b>	\$ 0,00
Caja	\$ 75.393,80		<b>Pasivo a Largo Plazo</b>	\$ 0,00
<b>Fijo</b>		\$ 18.990,00		
Obras Civiles	\$ 15.000,00		<b>Patrimonio</b>	
Maquinaria	\$ 13.020,00		<b>Capital</b>	\$ 40.153,68
Muebles de Oficina	\$ 2.460,00		<b>Utilidades</b>	\$ 21.703,58
Equipo de cómputo	\$ 1.400,00		<b>Utilidades Acumuladas</b>	\$ 32.526,54
(-) depreciación acumulada	-\$ 12.890,00			
Intangible		\$ 0,00		
Registro sanitario	1100			
Estudios	600			
(-) Amortización acumulada	-\$ 1.700,00			
<b>Total Activos</b>		<b>\$ 94.383,80</b>	<b>Total Pasivo</b>	<b>\$ 94.383,80</b>

### 3.7. Evaluación Financiera

#### 3.7.1. Punto de Equilibrio

**Datos:**

Costo Fijo	\$ 51.743,00
Costo Variable Unitario	\$ 0,11272
Unidades a Producir Anuales	\$ 266.664,00
Precio de Venta	\$ 0,35
Costo Variable Total	\$ 30.059,16

$$\text{P. E.} = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{precio de venta} - \text{costo Variable Unitario}}$$

$$\text{P. E.} = \frac{\$ 51.743,00}{0,35 - 0,11}$$

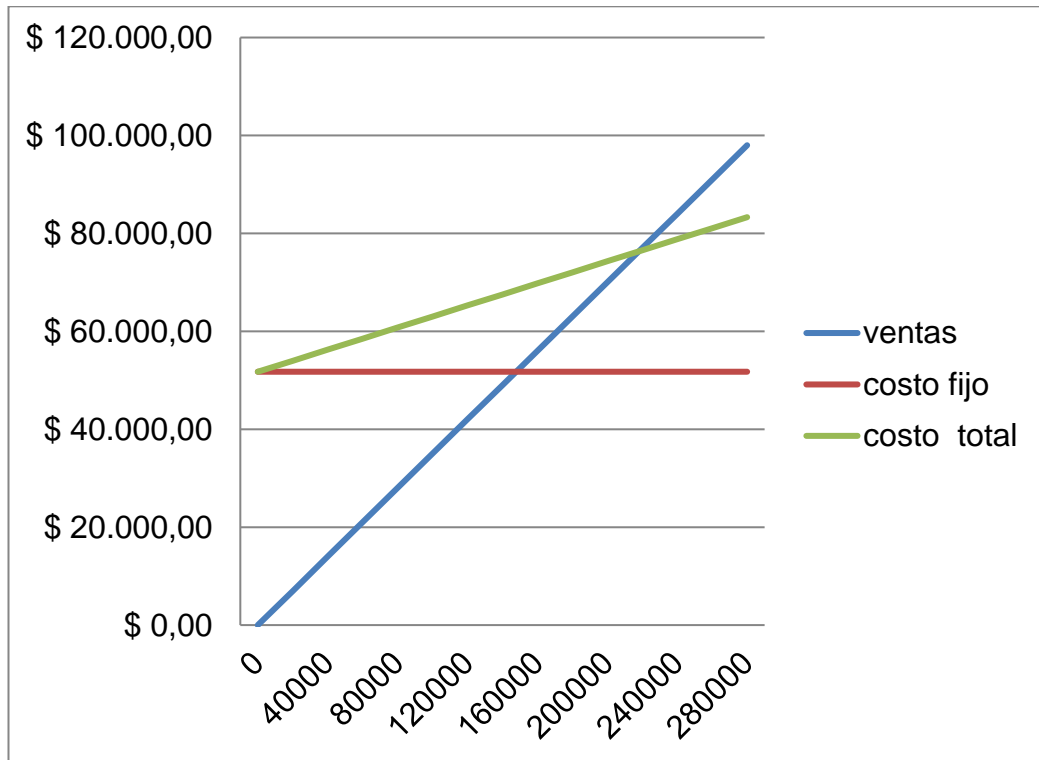
$$\text{P. E.} = \frac{51743}{0,24}$$

$$\text{P. E.} = 218070 \text{ unidades}$$

El punto de equilibrio representa la cantidad mínima a producir para cubrir los costos y gastos totales, es decir que después de haber vendido la unidad 218070, la empresa Translatin habrá cubierto los costos y comenzará a generar utilidades.

**Figura N° 19**

**Punto de Equilibrio**



Elaborado por: Las Autoras

**3.7.2. Valor Actual Neto**

El Valor Actual Neto es un criterio financiero para el análisis de proyectos de inversión que consiste en determinar el valor actual de los flujos de caja que se esperan en el transcurso de la inversión, tanto de los flujos positivos como de las salidas de capital.

Incluida la inversión inicial, donde ésta se representan con signo negativo, mediante su descuento a una tasa o coste de capital adecuado al valor temporal del dinero y al riesgo de la inversión. Según este criterio, se recomienda realizar aquellas inversiones cuyo valor actual neto sea positivo.

Para el cálculo del van se ha tomado una tasa de actualización de 9.82% que es la sumatoria de la inflación acumulada 5.29% y la tasa pasiva referencial fijada por el Banco Central del Ecuador 4.53%

### Cuadro N° 24

#### Valor Actual Neto

Años	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-\$ 40.153,68	1	-\$ 40.153,68	-\$ 40.153,68
1	\$ 10.464,54	0,910580951	\$ 9.528,81	-\$ 30.624,87
2	\$ 10.841,87	0,829157668	\$ 8.989,62	-\$ 21.635,25
3	\$ 11.238,06	0,755015177	\$ 8.484,91	-\$ 13.150,34
4	\$ 11.654,07	0,687502438	\$ 8.012,20	-\$ 5.138,14
5	\$ 31.195,26	0,626026623	\$ 19.529,07	\$ 14.390,92

Elaborado por: Las Autoras

El valor actual Neto es de \$ 14.390,92 al ser mayor que uno el proyecto es factible.

### 3.7.3. Tasa Interna de Retorno

Representa en definitiva, porcentualmente cuánto el proyecto entrega a sus partícipes (inversionistas y financistas) con respecto a la inversión realizada.

Dicha evaluación permitirá conocer que tan rentable será la ejecución del proyecto, los resultados obtenidos deberán ser analizados por el o los inversionistas para determinar si se ejecuta o no el proyecto.

Para el cálculo de la tasa interna se requiere un van negativo próximo a cero, para lo cual se aplicará una tasa de descuento del 21%, para la aplicación de la fórmula de la misma

**Cuadro N° 25**

**Valor Actual Neto Negativo**

Años	Flujo de caja	Factor de Actualización	Flujo de efectivo actual	Flujo de efectivo acumulado
		$1 / (1 + i)^n$		
0	-\$ 40.153,68	1	-\$ 40.153,68	-\$ 40.153,68
1	\$ 10.464,54	0,826446281	\$ 8.648,38	-\$ 31.505,30
2	\$ 10.841,87	0,683013455	\$ 7.405,14	-\$ 24.100,16
3	\$ 11.238,06	0,56447393	\$ 6.343,59	-\$ 17.756,56
4	\$ 11.654,07	0,46650738	\$ 5.436,71	-\$ 12.319,85
5	\$ 31.195,26	0,385543289	\$ 12.027,12	-\$ 292,73

Elaborado por: Las Autoras

$$TIR = t1 + ((t2 - t1) (VAN1 / VAN1 - VAN2))$$

$$TIR = 9,82\% \quad 11,18\% \quad 0,98$$

$$TIR = 9,82\% \quad 11\%$$

$$TIR = 20,78\%$$

La tasa interna de retorno es del 20.78%, misma que al ser mayor que la tasa de descuento 9.82 (sumatoria de la inflación acumulada 5.29% y la tasa pasiva referencial fijada por el Banco Central del Ecuador 4.53%) indica que el plan es viable.

#### 3.7.4. Relación Beneficio Costo

$$B/C = \text{INGRESOS ACTUALIZADOS} / \text{EGRESOS ACTUALIZADOS}$$

$$B/C = \frac{54.544,60}{40.153,68}$$

B/C 1,36
----------

La relación beneficio costo al ser mayor que uno indica que el proyecto es factible, y quiere decir que por cada dólar invertido, se obtiene 0.36 dólares de ganancia.

#### 3.7.5. Periodo de Recuperación de la Inversión

Para el cálculo del periodo de recuperación de la inversión, se determinará hasta que año se recupera el monto principal y el faltante se lo realiza por regla de tres

## Cuadro N° 26

### Período de Recuperación de la Inversión

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN			
Periodos	Inversión	Flujos	Flujos Acumulados
0	\$ 40.153,68		
1		\$ 10.464,54	\$ 10.464,54
2		\$ 10.841,87	\$ 21.306,41
3		\$ 11.238,06	\$ 32.544,47
4		\$ 11.654,07	\$ 44.198,54
5		\$ 31.195,26	\$ 75.393,80
flujos	Años	Meses	
\$ 11.654,07	1	12	
\$ 7.609,21	0,65292287	7,84	

**Realizado por: Las Autoras**

Como se puede observar hasta el tercer año se recupera \$32.544,47 por lo tanto faltaría por recuperar \$7.609,21; si en el cuarto año se tiene un flujo de \$11.654,07, por regla de tres se tiene que la parte faltante se recuperará en 0,65292287 años y al aplicar otra regla de tres, teniendo en cuenta que un mes tiene 12 meses, se obtiene 7.84 meses. Por lo tanto la inversión recupera en 3 años con 7 meses y dado que el proyecto tiene un periodo de evaluación de 5 años, en general la puesta en marcha del mismo es recomendable.



### **3.7.6. Análisis del Tipo de Cambio**

Se debe tener en cuenta que la empresa Supermercados Andaluces S. A., está dispuesta a adquirir el producto siempre y cuando la funda de 45g. Tenga un valor máximo 0,30 euros en términos FOB.

Considerando que el precio de venta con el cual se hizo el estudio financiero es de 0,35 dólares, se lo transformará a euros.

#### **Tipo de Cambio a mayo 2012:**

1 dólar estadounidense                      0,771545405 euros

Por lo tanto si 1 dólar equivale a 0,771545405 euros entonces por regla de tres 0,35 dólares serán: 0,27 euros.

Al ser menor a 0,30 euros, la negociación con Supermercados Andaluces S.A. es viable.

## CAPÍTULO IV

### 4. Conclusiones y Recomendaciones

#### 4.1. Conclusiones

- ☞ Encontramos un mercado potencial para nuestro producto en el ámbito internacional, específicamente en el continente europeo, al no tener competidores, en la línea de producción; así como el reconocimiento de una población significativa de migrantes con estabilidad y permanencia en estos países, reconociendo la preferencia y aceptación de la exportación de nuestro producto.
- ☞ En el sistema económico financiero internacional, existe una inestabilidad en el contexto de vida productiva y crecimiento en los niveles anteriores o tradicionales, a más de ello la variación por el tipo de cambio en relación a la moneda, por el tema de negociación y los tiempos de pago y liquidación con la logística pueden verse afectados los flujos de inversión y consecuentemente los porcentajes o los promedios de rentabilidad
- ☞ La empresa cuenta con un departamento de comercio exterior el que se encarga de la percepción de mercados potenciales externos, promoción, tramitología, negociación, ventas y liquidaciones, lo que le hace reconocer como una empresa con experiencia en el sistema de exportación.
- ☞ Al realizar el análisis interno se determinó que existe una debilidad en el área de marketing, pues aunque la empresa posee una página web en la cual se detallan los productos y servicios, la empresa no cuenta con un plan de comunicación que defina qué imagen que se quiere proyectar.
- ☞ La variable externa del medio ambiente abre posibilidades de comercialización, producción y distribución del producto de Translatin en los mercados internacionales.

## 4.2. Recomendaciones

- ☞ Considerar el presente trabajo de investigación para la ejecución en el proceso de producción, comercialización y distribución mediante un plan de exportación para la comunidad europea.
- ☞ La empresa debería ser parte de tratados, convenios, acuerdos, los que garanticen el sistema de logística y comercialización con la exportación de nuestros productos al exterior, para garantizar la inversión, permanencia y niveles de rentabilidad.
- ☞ Mantener el nivel de eficiencia y eficacia de la empresa y sus colaboradores con permanente capacitación y orientación de sistemas y procedimientos de comercialización y exportación de productos no tradicionales, los que están permitiendo el incremento del sector productivo del país y consecuentemente el ingreso de divisas al presupuesto nacional.
- ☞ Se debe planificar el diseño de un plan de marketing a través de personal calificado o encontrar egresados de las carreras de marketing que lo realicen, en el cual se defina la imagen que la empresa Translatin quiera proyectar a sus clientes y al público en general con el fin de ir posicionando la marca.
- ☞ Los procesos de selección y cultivo de frutas que es la materia prima para la producción de chifles, manejan los estándares de preservación del medio ambiente a través de las labores culturales y concientización básica de la población ecuatoriana en el sector de producción agrícola tradicional.

## **Resumen**

La presente Tesis es un Plan de Exportación de Chifles de la Corporación Translatin S.A. de la ciudad de Guayaquil hacia Madrid – España.

Se realizó un análisis del macro entorno, estableciendo como afectan las variables macroeconómicas, sociales, políticas y tecnológicas a la empresa y a las exportaciones, para tener una visión amplia y poder diseñar el plan, tomando en cuenta las posibles afectaciones que pudieran surgir con el tiempo.

Dentro del estudio de mercado se determinó la oferta existente desglosando las empresas que exportan chifles y las que venden localmente el producto, se hizo además un análisis de comercialización en donde se listaron un conjunto de posibles compradores del producto, escogiendo a la empresa española “Supermercados andaluces S.A.”; se realizó un estudio técnico donde se describieron los requerimientos de maquinaria y equipo, personal, materia prima, materiales directos para la fabricación de 22222 unidades de chifles de 45 gramos, se diseñó además un diagrama de flujo en el cual se muestra el proceso de producción.

En cuanto al plan de exportación se detallaron los requisitos, documentos, certificados y trámites a seguir para la exportación de los chifles, se hace referencia a los regímenes aduaneros, determinado que Translatin se acoge al de consumo, debido a que sus productos son para su consumo final en el país de destino, también se enlistan los términos de negociación Incoterms, y por último se hizo un estudio y evaluación financiera, con los cuales se muestra la factibilidad de exportación.

## **ABSTRACT**

The present paper is an exporting fried plantain chip plan of the Corporation Translatin S.A. from the city of Guayaquil to Madrid – Spain.

A macro – environment analysis was carried out to establish how the Enterprise and the exportation are affected by macro economical, social, political and technological variables in order to be able to have a wide vision and design this plan considering possible future effects.

The existing offer was determined with the market studies, that is why, the Enterprise exporting fried plantain chips and those selling the product locally were broken down. Besides, possible product buyers were listed. Thus, the spanish “Supermercads andaluces S.A.” Enterprise was chosen with this marketing analysis. In addition to this, machinery – equipment, staff, raw material, direct material requierement were described to produce 22222 fried plantain chips of 45grams with a technical study. On the other hand, flux diagram was designed to show the producing process.

Requierements, documents, certificantes and procedures to be followed were detailed in the exporting plan highlighting the customs requirements and determining Traslatin is based on human consumption because its products are produced for final consumption in the consignee country. The incoterm negotiating terms are listed as well. Finally, both financial evaluation and study were done to show the exporting feasibility.

## **BIBLIOGRAFÍA**

ANAYA TEJERO, Julio Juan, El transporte de mercancías Madrid, Editorial. ESIC, 2009. 178p.

AVALOS, Juan Alberto; Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión.

Riobamba Edit. Seracomp, 2005, 58p.

CHABERT FONTS, Joan; Manual de Comercio Exterior. 2ed, Madrid Edit Deusto, 2000, 537p.

CHIRIBOGA, Luis. Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano. Quito, EditElectrónica, 2003.

MUÑOS, Eduardo. Guía Metodológica “2do Concurso de Emprendimientos 2007”. Riobamba Edit. Espoch, 2007, 113p.

TAMAMES, Ramón. “EstructuraEconómica Internacional”, 16 ed. Alianza S.A. Madrid, 1999, 576p.

## **INTERNET**

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Inflación, Tasa de Interés Activa referencial, Producto Interno Bruto, Índice de Pobreza, Exportaciones de Ecuador, 2011 ([www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)) (en línea)

SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD AGROPECUARIA, Trámites, requisitos para certificaciones, 2011 (<http://www.sesa.mag.gov.ec/>) (en línea)

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE, lista de Incoterm, 2011 ([iccwbo.org](http://www.iccwbo.org))(en línea)

INSTITUTO ECUATORIANO DE NORMALIZACIÓN, Índices, Tasas, Estadísticas, 2011(<http://www.inen.gov.ec>) (en línea)

CORPORACIÓN DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES INVERSIONES CORPEI, Atención al Cliente, junio del 2011. ([www.corpei.org.ec](http://www.corpei.org.ec)) (en línea)

## Anexos

### Anexo 1

<b>Depreciaciones</b>
<b>Expresado en dólares</b>

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>Valor residual</b>
<b>Depreciación Inversión Fija</b>								
Obras Civiles								
Área de Procesamiento	\$ 15.000,00	5	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 11.250,00
Maquinaria								
Mesa de preparación (selección)	\$ 300,00	10	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 150,00
Pila de lavado	\$ 800,00	10	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 400,00
Mesa de preparación (pelado)	\$ 300,00	10	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 150,00



Balanza	\$ 1.520,00	10	\$ 152,00	\$ 152,00	\$ 152,00	\$ 152,00	\$ 152,00	\$ 760,00
Rebanadora	\$ 1.000,00	10	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 500,00
Freidora	\$ 1.800,00	10	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 900,00
Bandas transportadoras	\$ 1.500,00	10	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 750,00
Máquina de embalaje y sellado	\$ 3.200,00	10	\$ 320,00	\$ 320,00	\$ 320,00	\$ 320,00	\$ 320,00	\$ 1.600,00
Mesa de empaque	\$ 300,00	10	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 150,00
Centrifugador	\$ 1.500,00	10	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 750,00
Tinas	\$ 700,00	10	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 70,00	\$ 350,00
Cuchillos	\$ 100,00	10	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 50,00
Muebles de Oficina	\$ 2.460,00	10	\$ 246,00	\$ 246,00	\$ 246,00	\$ 246,00	\$ 246,00	\$ 1.230,00
Equipo de cómputo	\$ 1.400,00	20	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 280,00	\$ 0,00
<b>Total</b>			\$ 2.578,00	\$ 2.578,00	\$ 2.578,00	\$ 2.578,00	\$ 2.578,00	

**Anexo 2**

<b>Amortizaciones</b>								
<b>Expresado en dólares</b>								
<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>Valor residual</b>
<b>Amortización Inversión Intangible</b>								
Registro sanitario	\$ 1.100,00	20	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 0,00
Estudios	\$ 600,00	20	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 0,00
<b>Total</b>			\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 340,00	