



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

PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERAS EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

“PLAN DE EXPORTACIÓN DE MARGARINA A BASE DE ACEITE DE
PALMA DE LA EMPRESA OLIOJOYA DESDE EL CANTÓN ESMERALDAS
PROVINCIA ESMERALDAS HACIA EL ESTADO DE CALIFORNIA,
ESTADOS UNIDOS.”

Guadalupe Velasteguí María Dolores.

Perea Zambrano Betsabeth Katherine.

Riobamba – Ecuador

2012

CERTIFICACIÓN DE TRIBUNAL

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

Ing. Javier Lenin Gaibor
Director de Tesis

Ing. Oscar Iván Granizo Paredes
Miembro del Tribunal

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA

Las ideas en el presente trabajo de investigación y que aparecen como propias son en su totalidad de absoluta responsabilidad de las autoras.

María Dolores Guadalupe

Betsabeth Katherine Perea

Agradecimiento

Las integrantes de esta tesis rendimos un especial tributo de agradecimiento a todas y cada una de las personas que contribuyeron con la realización de la presente tesis de grado. En primer lugar dar gracias a Dios, por bendecirnos y darnos la fuerza necesaria para alcanzar el éxito y hacer realidad tan anhelado sueño.

A nuestros padres por habernos brindado su apoyo constante en esta gran etapa académica. También por guiarnos con sus sabios consejos en este largo camino y llegar a la cúspide de esta gran meta.

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, a la Facultad de Administración de Empresas y sobre todo al gran personal que dignifica a la institución por otorgarnos su sapiencia, experiencia y conocimientos en la materia. Asimismo por su gran paciencia y motivación en las clases impartidas en nuestras queridas aulas para terminar con satisfacción nuestros estudios superiores.

De igual manera extendemos nuestros agradecimientos a aquellas personas que marcaron nuestra jornada estudiantil; que en momentos difíciles nos apoyaron con sus consejos y compañía, dejando una huella imborrable en la trazabilidad de este gran sueño.

Betsabeth Perea Zambrano

María Dolores Guadalupe

Dedicatoria

Este gran logro lo dedico en primer lugar a Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y por darme a diario salud, amor y brindarme la fuerza necesaria para lograr mis objetivos.

A mis padres, especialmente a mi madre por ser el pilar fundamental en mi vida, por su incondicional apoyo tanto en mi superación académica como en mi vida personal, porque sus sabios consejos, sus valores, motivación y amor constante me han ayudado a llegar a esta gran meta.

De igual manera dedico este trabajo a mis familiares y a mis grandes amigos que han estado a mi lado, apoyándome desinteresadamente en las buenas y en las malas para lograr tan anhelado éxito profesional.

Finalmente, a los ingenieros de la Politécnica por brindarme su apoyo y sapiencia año tras año en las aulas de nuestra querida universidad, ya que ellos marcaron cada etapa del arduo camino politécnico.

Betsabeth Perea Zambrano

Dedicatoria

Este trabajo está Dedicado con todo mi **Amor**.

A **Dios**, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mi papi **Homero Guadalupe**, por los ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante y por su amor.

A mi mami **Martha Velasteguí**, que con su amor incondicional estuvo siempre a mi lado brindándome su mano amiga dándome a cada instante una palabra de aliento para llegar a culminar mi profesión.

A mis hermanos **Rolando, Doris y Santiago** porque aparte de ser ejemplo de hermanos mayores han sido mis tres mejores amigos de toda la vida, quienes han vivido de cerca los distintos procesos de mi vida tanto en los momentos felices y tristes. Para ustedes mis pequeños y queridos sobrinos quienes con su inocencia de niñez me han dado hermosos momentos que he vivido día tras día junto a ellos **Melanie, Emiliano y Alejandro**.

A mi novio **Juan Carlos** por su amor, comprensión y apoyo, por todas las horas compartidas en la realización de este trabajo. Porque para ambos este proyecto significa ilusiones, sacrificios, desveladas buenas y no tan malos momentos. No puede faltar en esta dedicatoria mi pequeña y traviesa **Tory Emilia** que llegó a cambiar mi vida.

A todos y cada uno de ustedes **MUCHAS GRACIAS**.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Título	Página
Portada.....	I
Certificado del Tribunal.....	II
Certificado de Autoría.....	III
Agradecimiento.....	IV
Dedicatoria.....	V
Índice de Contenido.....	VII
Índice de Figuras.....	XII
Índice de Cuadros.....	XIII
Índice de Gráficos.....	XIV
Índice de Tablas.....	XIV
Índice de Anexos.....	XV
Introducción.....	XVI
CAPÍTULO I	
1. Generalidades.....	1
1.1 Historia de la Palma.....	1
1.2 La Palma y sus Derivados.....	2
1.3 Valor Nutricional de la Palma.....	6

1.4	Principales Países Productores de Palma.....	7
1.5	Cadena de Valor de la Palma Africana.....	8
1.6	Producción de la Palma en el Ecuador.....	9
1.7	Impactos Ambientales de su Cultivo.....	11

CAPITULO II

2.	Diagnóstico Situacional de la Empresa.....	12
2.1	Antecedentes Históricos.....	12
2.2	Base legal.....	13
2.3	Logotipo de Olijoya.....	14
2.4	Misión.....	14
2.5	Visión.....	14
2.6	Objetivos.....	15
2.6.1	Objetivo General.....	15
2.6.2	Objetivos Específicos.....	15
2.7	Principios Empresariales.....	15
2.8	Políticas Empresariales.....	16
2.9	Estructura Administrativa.....	17
2.10	Análisis FODA.....	18
2.10.1	Fortalezas.....	18
2.10.2	Oportunidades.....	18
2.10.3	Debilidades.....	18
2.10.4	Amenazas.....	19
2.11	Matriz de Impacto.....	20

2.12	Matriz de Implicados.....	21
------	---------------------------	----

CAPITULO III

3.	Propuesta: Plan de exportación de margarina a base de aceite de palma de la empresa Olojoya desde el cantón Esmeraldas provincia Esmeraldas hacia el Estado de California, Estados Unidos.....	22
3.1	Estudio Técnico.....	22
3.1.1	Herramientas.....	22
3.1.2	Materia Prima.....	23
3.1.3	Flujogramas de Procesos.....	24
3.1.3.1	Flujograma de Proceso de la Elaboración de la Margarina.....	24
3.1.3.2	Flujograma del Proceso de Exportación.....	25
3.2	Estudio de Mercado.....	26
3.2.1	Mercado Local.....	26
3.2.2	Mercado Nacional.....	26
3.2.3	Mercado Objetivo.....	26
3.2.3.1	Estados Unidos.....	27
3.2.3.2	California.....	27
3.2.3.3	Situación Geográfica.....	28
3.2.3.4	Demografía.....	29
3.2.3.5	Acuerdos Comerciales de Ecuador – Estados Unidos.....	29
3.2.3.6	Barreras al Comercio Exterior.....	31
3.2.3.6.1	Barreras Arancelarias.....	31
3.2.3.6.2	Barreras no Arancelarias.....	32

3.2.4	Estudio de la Demanda.....	34
3.2.4.1	Producción Mundial de los Principales Aceites.....	35
3.2.4.2	Demanda y Oferta Mundial de Aceites de Palma.....	35
3.2.4.3	Importación de los Estados Unidos de los Principales Aceites.....	36
3.2.4.4	Demanda Requerida en Estados Unidos en Miles de Toneladas.....	37
3.2.5	Estudio de la Oferta.....	38
3.2.5.1	Oferta Nacional.....	38
3.2.5.2	Estacionalidad de la Producción.....	39
3.2.5.3	Producción, Consumo y Excedentes de Aceite de Palma.....	40
3.2.5.4	Destino de las Exportaciones.....	41
3.2.5.5	Productos Exportados.....	42
3.2.5.6	Oferta Internacional.....	43
3.2.6	Proyección de la Oferta.....	45
3.2.7	Proyección de la Demanda.....	46
3.2.8	Determinación de la Demanda Insatisfecha.....	46
3.2.9	Análisis de Precios.....	47
3.2.10	Canales de Distribución.....	49
3.2.10.1	Empresa Contraparte.....	49
3.3	Plan de Exportación.....	51
3.3.1	Registro y Documentos para Exportar.....	51
3.3.1.1	Registro como Exportador.....	51
3.3.1.2	Documentos para Exportar.....	52
3.3.1.2.1	Documentos de Acompañamiento.....	52
3.3.1.2.2	Documentos de Soporte.....	52

3.3.2	Trámite de Exportación.....	54
3.3.3	Regímenes Aduaneros.....	56
3.3.4	Requerimientos de los Estados Unidos para el Envase, Empaque, Embalaje y Etiquetado.....	57
3.3.5	Elección y Forma de Pago.....	61
3.3.6	Incoterms.....	63
3.3.6.1	FOB(Free on Bord)	65
3.3.6.2	Pasos para el Traslado de la Mercadería desde los Almacenes de la Empresa hasta el Puerto de Embarque.....	67
3.3.6.3	Puerto de Salida.....	67
3.3.6.4	Puerto de Llegada.....	68
3.4	Estudio Financiero.....	68
3.4.1	Estado de Situación Final (Año2011)	69
3.4.2	Capital de Trabajo.....	72
3.4.3	Presupuesto de Ventas.....	73
3.4.4	Plan de Producción.....	74
3.4.5	Programación de Compras.....	75
3.4.6	Costo de Fabricación.....	76
3.4.7	Estado de Resultados.....	77
3.4.8	Proyección de Ingresos y Egresos.....	79
3.4.8.1	Proyección de Ingresos.....	79
3.4.8.2	Proyección de Egresos.....	80
3.4.9	Estado de Resultados Proyectado.....	81
3.4.10	Flujo de Caja.....	83

3.4.11	Flujo de Caja Proyectado.....	84
3.5	Evaluación de Proyecto.....	85
3.5.1	Valor Actual Neto.....	86
3.5.2	Tasa Interna de Retorno.....	88
3.5.3	Relación Costo /Beneficio.....	90
3.5.4	Período de Recuperación del Capital.....	91
3.6	Viabilidad del Proyecto.....	92

CAPITULO IV

4.	Conclusiones y Recomendaciones.....	94
4.1	Conclusiones.....	94
4.2	Recomendaciones.....	95
	Resumen.....	97
	Summary.....	98
	Bibliografía.....	99
	Anexos.....	102

ÍNDICE DE FIGURAS

No.	Título	Página
01	Derivados de la palma Africana.....	6
02	Logotipo de Oliojoya.....	14

03	Estructura Administrativa.....	17
04	Análisis FODA.....	19
05	Flujograma de Elaboración de la Margarina.....	24
06	Flujograma de Exportación.....	25
07	Mapa geográfico de Estados Unidos.....	28
08	Estacionalidad de la Producción.....	40
09	Descripción de los Incoterms.....	66

ÍNDICE DE CUADROS

No.	Título	Página
01	Matriz de Impacto.....	20
02	Matriz de Implicados.....	21
03	Estado de Situación Final.....	69
04	Presupuesto de Ventas.....	73
05	Plan de Producción en Unidades.....	74
06	Programación de Compras.....	75
07	Presupuesto de Costos de Fabricación.....	76
08	Estado de Resultados.....	78
09	Proyección de Ingresos.....	79
10	Proyección de Egresos.....	80
11	Estado de Resultados Proyectado.....	82
12	Flujo de Caja.....	83

13	Flujo de Caja Proyectado.....	84
----	-------------------------------	----

ÍNDICE DE GRÁFICOS

No.	Título	Página
01	Producción Mundial de los Principales Aceites.....	35
02	Demanda y Oferta Mundial de Aceite de Palma	36
03	Importaciones de EE.UU. de los Principales Aceites.....	37
04	Producción, Consumo y excedentes de Aceite de Palma en Ecuador.....	41
05	Exportaciones Ecuatorianas de Aceite de Palma por destino.....	42
06	Exportaciones Ecuatorianas de Aceite de Palma por derivados.....	43
07	Principales países productores de Palma Africana.....	44

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Título	Página
01	Demanda de Aceite Comestibles en EE.UU. en miles de toneladas.....	38
02	Producción Mundial de Aceite de Palma en miles de toneladas.....	44
03	Proyección de la Oferta Ecuatoriana.....	45
04	Proyección de la Demanda de California – EE.UU.....	46
05	Determinación de la Demanda Insatisfecha de California – EE.UU.....	47

06	Análisis de precios de la Margarinas en California.....	48
07	Indicadores Financieros.....	92

ÍNDICE DE ANEXOS

No.	Título	Página
01	Plantaciones de Palma Africana de la Empresa Oliojoya en el Cantón Quinindé de la provincia de Esmeraldas.....	103
02	Maquinaria para la Elaboración del Producto (Margarina).....	104
03	Entrevista al Gerente de la empresa Oliojoya.....	106
04	Proceso de Registro como Exportador ante la Aduana del Ecuador.....	108
05	Formulario Emitido por la FDA para el Ingreso del Producto (Margarina) a los Estados Unidos.....	109
06	Formulario de Previo Aviso al Pago de la Factura Emitida por la empresa Oliojoya.....	110
07	Modelos de Documentos de Negociación Internacional (Factura Comercial – Conocimiento de Embarque – Manifiesto de Carga).....	111
08	Documento emitido por la Aduana (Declaración Aduanera).....	113
09	Estados Contables.....	114

INTRODUCCIÓN

El cultivo de palma se ha extendido por la mayor parte de las zonas tropicales a nivel mundial, por sus bajos costos y sus múltiples usos, es decir; por la gran variedad de productos que genera. Entre uno de los principales usos del aceite de palma y de sus fracciones lo constituye la elaboración de margarinas, de las cuales existen diversos tipos según el destino final de las mismas.

Actualmente se puede evidenciar que la producción de la palma africana crece aceleradamente, entre los países proveedores de estos productos destacan Malasia e Indonesia que cuentan con la mayor cantidad de plantaciones a nivel mundial. En lo que se refiere a la producción en América Latina se destacan países como Colombia y Ecuador.

En nuestro país se presentan condiciones climáticas favorables para el cultivo de este producto, siendo así que se evidencia la presencia de 41 plantas extractoras a nivel nacional, especialmente en la costa ecuatoriana. Por tal razón desde 1970 funciona la Asociación Nacional de Cultivadores de Palma Africana (ANCUPA), que agrupa a todas las empresas palmicultoras del país.

Actualmente se puede presenciar la alta dinamización del comercio internacional en el plano de aceites saludables, ya que se denota una latente preocupación por parte de la población en lo que a salud se refiere.

Tomando en consideración lo anteriormente expuesto y el alto valor nutricional del aceite de palma, luego de un minucioso estudio de las fracciones del aceite de palma; se procede a realizar el proyecto de exportación de la margarina a base de aceite de palma de la empresa Oliojoya al mercado de California, EEUU.

La presente investigación detallará la documentación, trámites de exportación y apogeo del producto en el mercado objeto de estudio. Además de señalar los diferentes gastos en los que incurrirá la empresa en el proceso de exportación de la margarina, asimismo cuál será su rentabilidad en un determinado plazo una vez penetrado el mercado meta.

CAPÍTULO I

1. Generalidades

1.1 . Historia de la Palma

El aceite de palma se obtiene del fruto de la palma *Elais guineensis* (*Por producir aceite, del griego Eleia = Olivo, y por proceder de Guinea = guineensis*). Es una oleaginosa perenne, que pertenece al orden Palmales, al grupo Cetyxyfinee a la familia Palmaceae, al género *Eleais*, su nombre popular es aceite de palma africana.

Originaria del Golfo de Guinea, a partir del siglo XX se transformó en un cultivo comercial, estableciéndose en un inicio en varios países africanos, posteriormente fue introducida a lo largo de todo el continente americano. Para las poblaciones de buena parte del África Tropical el aceite de palma constituye desde los tiempos más antiguos una fuente importante de productos de uso cotidiano, principalmente en la alimentación.

El cultivo de la palma tarda entre 2 a 3 años para producir los primeros frutos y su capacidad productiva alcanza los 25 años. Dentro de los cultivos de semillas oleaginosas, la palma es la que mayor cantidad de aceite produce por hectárea. Con un contenido del 50% en el fruto puede rendir de 3.000 a 5.000 kilogramos de aceite de pulpa por hectárea, más de 600 a 1.000 kg de aceite de palmiste

Debido al alto rendimiento que genera esta oleaginosa, la palma es importante por la gran variedad de productos que genera, los mismos que pueden ser utilizados para la alimentación y la industria.

La morfología de la palma de aceite es la característica de las monocotiledóneas. El bulbo del cual nacen las raíces, mide aproximadamente 80 centímetros de diámetro y profundiza hasta 40 o 50 centímetros. Las raíces alcanzan poca profundidad, 30 a 60 centímetros, y se extienden horizontalmente hasta 5 metros aproximadamente dependiendo del tipo de suelo.

Durante los cuatro primeros años, el bulbo radical se ensancha constituyendo el tallo de la planta, el cual puede alcanzar una altura de 15 a 20 cm., dependiendo de los factores climáticos y genéticos. Al año la planta puede producir de 30 a 40 hojas y las flores que esta planta monoica arroja, se ubican en las axiles de las hojas.

En cuanto a los racimos de frutos, estos se ubican entre el tronco y las hojas en forma acorazonada y su dimensión promedio es de 50 cm. de largo por 35 de ancho. En la actualidad el cultivo de palma se ha extendido por todas las regiones tropicales del mundo, debido a sus bajos costos de producción y sus múltiples usos. La palma se ha convertido en la principal fuente de aceite vegetal del planeta por delante de la soya, con 37 millones de toneladas producidos el año pasado (31% de producción mundial de aceite comestible). Hoy la palma se produce de forma industrial, y las compañías productoras revenden el aceite a un amplio rango de clientes: refinadoras, minoristas, industria agroalimentaria, y plantas de agrocombustibles.

1.2 . La Palma y sus Derivados

El aceite de palma es importante por la gran variedad de productos que genera y que se utilizan en la alimentación y en la industria. De la palma se extraen los frutos, tanto la

pulpa como la almendra, una vez transformados, los productos de la palma se utilizan en la industria agroalimentaria (más del 50% de ellos), la industria química, cosmética, alimentación animal y más recientemente para agrocombustibles. **Figura N° 1.**

➤ **Usos Comestibles**

En la actualidad, el aceite de palma se consume en todo el mundo como aceite de cocinar, para freír, en panadería, pastelería, confitería, en la preparación de sopas, salsas, diversos platos congelados y deshidratados, cremas no lácteas para mezclar con el café, etc. El aceite de palma tiene un contenido glicérido sólido alto, lo cual le da la consistencia deseada.

➤ **Uso Agro Industrial**

Tanto el aceite de la pulpa como el de la almendra se emplean para producir margarina, manteca, aceite de mesa, de cocina y también jabones. El aceite de la pulpa se usa en la fabricación de acero inoxidable, concentrados minerales, aditivos para lubricantes, crema para zapatos, tinta de imprenta, velas, etc. Se usa también en la industria textil y de cuero, en la laminación de acero y aluminio, en la trefilación de metales y en la producción de ácidos grasos y vitamina A.

Del fruto de la palma se extrae el aceite crudo y la nuez o almendra de palmiste, lo cual se realiza mediante procesos mecánicos y térmicos. Estos productos se incorporan luego a otros procesos para su fraccionamiento o la obtención de otros productos finales

➤ **Hidrogenación**

La hidrogenación se utiliza ampliamente en los laboratorios y en los procesos industriales. En los laboratorios se emplean en síntesis química como base para muchos

procedimientos analíticos, como herramienta de investigación en la identificación y determinación de la estructura de compuestos orgánicos. En los procesos industriales se aplica en síntesis de amoníaco, metanol, combustibles líquidos, compuestos oxigenados, aceites vegetales hidrogenados y una gran variedad de compuestos orgánicos. Además se usa en gran medida en los procesos del petróleo y en la hidrogenación del carbón para la producción de combustibles. El advenimiento de técnicas de procesamiento químico y físico provee a la industria la capacidad de modificar una o varias de las propiedades fisicoquímicas u organolépticas de una grasa o aceite.

El proceso de hidrogenación de las grasas y aceites posibilita el cambio de sus características volviéndolas adecuadas para la industria productora de chocolates, helados, panes, etc. En el caso de los aceites, la reacción de hidrogenación consiste en la adición de hidrógeno en los dobles enlaces de los ácidos grasos insaturados en presencia de un catalizador metálico originando su saturación. En el contacto con el catalizador algunos enlaces pueden adquirir la configuración cis o transgénicas. Esto crea efectivamente una nueva estructura molecular que resulta en un material más duro o rígido, de allí el cambio de un líquido a una sustancia semi-sólida o sólida. Esta reacción aparentemente simple, en realidad es una reacción muy compleja que incluye otras reacciones paralelas.

➤ **Uso en las Margarinas**

Uno de los principales usos del aceite de palma y de sus fracciones lo constituye la elaboración de margarinas, de las cuales existen diversos tipos según el destino final de las mismas. A pesar que el aceite de palma es semisólido y sus propiedades se acercan a las que tiene el producto terminado, su uso en las denominadas margarinas "de mesa" en

zonas de clima templado se ve limitada y debe ser mezclado con aceites vegetales parcialmente hidrogenados o sin hidrogenar para que el producto final resulte fácil de untar.

Una mezcla adecuada de estearina de palma, aceite de palma, aceite de soya y aceite de palmiste, permite obtener una excelente margarina para ser usada en la fabricación de pasteles. Su suave consistencia y la existencia de pequeños cristales de grasa permiten la incorporación de muchas burbujas de aire en la masa, lo que se trasunta en un horneado mucho más parejo.

Una fórmula a base de estearina de palma o de aceite de palma endurecido, es ideal para usar como margarina "de pastelería", especialmente para lograr excelentes masas de hojaldre y otros productos similares, en los cuales la masa forma capas separadas de grasa. Son margarinas de suave textura pero de muy buena consistencia y muy trabajables, lo que permite la expansión del aire y del vapor entre las capas de grasa durante el horneado, haciendo crecer las capas de masa y dando al producto terminado una apariencia escamosa.

FIGURA N° 1 DERIVADOS DE LA PALMA AFRICANA



Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Ancupa

1.3. Valor Nutricional de la Palma

La proporción de ácidos grasos del aceite de palma en 100g es:

- Ácido graso monoinsaturado oleico. 36,6g
- Ácido graso monoinsaturado palmitoleico. 0,3g
- Ácido graso saturado mirístico. 1g
- Ácido graso saturado palmítico. 43,5g
- Ácido graso saturado esteárico. 4,3g
- Ácido graso poliinsaturado linoleico. 9,1g
- Ácido graso poliinsaturado linolénico. 0,2g

El porcentaje para saber la cantidad total de ácidos grasos de cada clase de aceite de palma:

- Ácidos grasos saturados (AGS). 49,3g
- Ácidos grasos monoinsaturados (AGM). 37g
- Ácidos grasos poliinsaturados (AGP). 9,3g.

Las características del ácido palmítico (compuesto del aceite de palma) reducen el colesterol total y las lipoproteínas de baja densidad.

El aceite de palma contiene una relación 1/1 entre ácidos grasos saturados e insaturados, además contiene antioxidantes naturales como los tocoferoles. Se han realizado múltiples estudios sobre los efectos del consumo de aceite de palma en la salud humana, principalmente relacionados con el perfil lipídico, la trombosis arterial y el cáncer.

Tiene una alta concentración de grasa no monosaturada, en forma de ácido oléico. El ácido graso palmítico en comparación con otros ácidos grasos saturados no es hipercolesterolémico. El consumo de aceite de palma eleva el colesterol "bueno" (HDL) y disminuye el colesterol "malo" (LDL). Es fuente natural de vitamina E, de tocoferoles y tocotrienoles. Estos últimos actúan como protectores contra el envejecimiento de las células, la arterioesclerosis y el cáncer. Sin refinar, el aceite de palma es fuente muy rica de beta-caroteno (vitamina A).

1.4 . Principales Países Productores de Palma

El aceite de palma se deriva de la palma africana, que se cultiva en 42 países del mundo y se utiliza en gran parte como aceite de cocina comestible. La producción de aceite de palma en el mundo es alrededor de 35 millones de toneladas, y se encuentra en primer

lugar con respecto a la producción de los otros aceites vegetales comestibles. De hecho, el principal productor de aceite de palma y del aceite de palmiste es Malasia. Otros países cultivadores y productores de palma y aceites de palma de menor importancia productiva se destacan:

- Indonesia
- Nigeria
- Tailandia
- Colombia
- Papua Nueva Guinea
- Costa de Marfil
- Ecuador
- Costa Rica
- Congo

Cabe destacar que el aceite de palma producido en Indonesia y Malasia se destina en su totalidad a la exportación para la industria agroalimentaria y de agrocombustibles. Por su parte, Colombia es el principal país productor de aceite de palma en América Latina y su producción es destinada tanto para consumo interno como para la exportación.

1.5 . Cadena de Valor de la Palma Africana

La cadena de valor es el eslabón de la producción que está constituida por los diferentes estados de un producto, que se inicia en la agricultura y se extiende hasta su fase

industrial. Se determina en función del up-grading, es decir en función del incremento de valor a medida que se avanza en el procesamiento del producto. En este sentido, la cadena de valor de la palma africana, identificada a partir del Sistema Armonizado 1988 – 1992 a seis dígitos, es la fruta fresca (12.07.10), el aceite crudo de palma, (15.11.10), la torta de palmiste (23.06.60) y el aceite refinado y sus fracciones (15.11.90).

No obstante, la fruta fresca queda excluida de la cadena de valor, ya que no es posible comercializarla entre países debido a las características físico – químicas que presenta y que la obligan a ser procesada casi de inmediato. Además, la fruta no tiene ningún uso sin previo procesamiento. Por tanto, la cadena de valor de la palma africana está compuesta únicamente por las partidas de los aceites y la torta de palmiste.

1.6 . Producción de Palma en el Ecuador

La ubicación estratégica del Ecuador le permite contar con condiciones climáticas privilegiadas para el cultivo de palma africana. Por tal razón el Ecuador ofrece una gran oportunidad para el desarrollo sostenible de las plantaciones del aceite de palma a lo largo de la Costa del Pacífico.

La fruta llegó al país alrededor de 1953, tiempo en el que se establecieron los primeros cultivos a pequeña escala en Santo Domingo de los Colorados y en Quinindé. Sin embargo, recién en 1967 se encontraban plantadas alrededor de 1.000 hectáreas de palma. La palma sembrada en Ecuador pertenece a la variedad de Tenera, no obstante; se puede realizar una diferenciación a partir del origen de la semilla plantada.

El país cuenta con 41 plantas extractoras de aceites, ubicadas especialmente en las provincias de Esmeraldas, Los Ríos y Santo Domingo de los Tsáchilas. Existen ocho plantas industriales de aceites y grasas comestibles, entre las cuales se destacan: Industria Aceitera Nacional, Industrias Ales C.A., Danec S.A., La Fabril S.A., Epacem, Olytrasa, Jabonería Guayaquil y **Olojoya Cía. Ltda.**

El Ecuador es un país que tiene una participación importante a nivel mundial en lo que a la producción de fruta y aceite de palma africana se refiere. Por otro lado las mayores exportaciones del país corresponden al producto agrícola siendo el aceite crudo de palma el de mayor exportación. Además de que los países que no cuentan con las condiciones para la producción de la fruta de palma, no sienten atracción por importarla porque el rendimiento de cada una de éstas es tan solo del 20%. Siendo así que resulta mucho más conveniente importar directamente el aceite crudo para los países que no lo producen.

A nivel nacional existen varios actores que intervienen en el proceso de producción, comercialización e industrialización de la palma africana. Uno de los principales participantes en el proceso productivo de la palma es la Asociación Nacional de Cultivadores de Palma Africana (ANCUPA), creada en 1970.

Otro de los actores importantes son las refinadoras que son las encargadas de procesar el aceite crudo, de tal manera de que pueda ser utilizado para el consumo humano, como por algunas industrias que hacen productos elaborados a base de aceite de palma.

Hasta 1993 los palmicultores, que en su mayoría se dedicaban a la extracción de aceite, no tenían un verdadero poder de negociación con las refinadoras y debían aceptar el

precio que estas imponían en el mercado. Por tal motivo, en 1993 se creó la Fundación de Fomento de Exportaciones de Aceite de Palma y sus Derivados de Origen Nacional (FEDEPAL), que es el brazo comercializador de Ancupa.

1.7. Impactos Ambientales de su Cultivo

Las plantaciones de palma causan numerosos impactos ambientales, sobre la biodiversidad, en las poblaciones locales y en la economía nacional. Este monocultivo industrial requiere grandes cantidades de agroquímicos – fertilizantes y pesticidas, que contaminan el medio ambiente provocando la erosión del suelo, que plantean graves riesgos para la salud de la población local, y reducen la biodiversidad.

Entre los impactos ambientales más destacados tenemos:

- Tala de bosques naturales o eliminación de otros ecosistemas para el establecimiento de sus cultivos.
- Destrucción y degradación de la biodiversidad.
- Emisiones de gases de efecto invernadero - liberación entre 250 y 320 toneladas de carbono por hectárea al destruir los bosques tropicales.
- El excesivo cultivo industrial de la palma supone una grave amenaza ambiental, por la gran demanda de agrocombustibles a nivel mundial.

CAPÍTULO II.

2. Diagnóstico Situacional de la Empresa

2.1 Antecedentes históricos

Oliojoya Cía. Ltda., se especializa en la refinación de aceite de palma y la elaboración de diversos productos.

La empresa nació a partir de una integración vertical de las actividades del cultivo de palma africana y extracción de su aceite crudo, impulsadas por sus compañías filiales Joyapalma y Extractora La Joya, con el propósito de alcanzar el liderazgo entre las empresas del sector.

Hace algo más de treinta años, el fundador del Grupo La Joya inició las actividades relacionadas con el cultivo de palma africana, en la primera plantación, ubicada en la Hacienda San Sebastián (Parroquia La Independencia, provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas). Así surgió lo que actualmente, junto con otras propiedades agrícolas constituye Joyapalma Cía. Ltda.

En 1996, la expansión de estas actividades llevó al grupo a incursionar en el área agroindustrial, con la adquisición de la extractora La Joya. En 2001, la empresa incursionó en el mercado internacional y, en 2003, se inauguró la terminal de almacenamiento en la ciudad de Esmeraldas. De esta manera, fueron pioneros en la exportación de aceite crudo de palma, a través del puerto de Esmeraldas.

Con la visión que ha caracterizado al Grupo La Joya y con la convicción de que es importante fomentar negocios hacia el exterior como fuente de desarrollo, se fundó la

compañía Joyaport, que tiene por objeto realizar operaciones portuarias de carga en el Puerto Marítimo de Esmeraldas. Actualmente, dicha empresa es reconocida local e internacionalmente, por sus excelentes servicios portuarios.

En el año 2008, se inició la construcción de las instalaciones industriales de la refinería de aceite OLIOJOYA, última escala en la cadena de producción del aceite de palma africana. Dicha infraestructura contiene un importante terminal de almacenamiento de aceite, para la venta a los mercados internacionales. Su ubicación estratégica, a pocos kilómetros del importante puerto marítimo de Esmeraldas, ha permitido la exportación de un considerable porcentaje de la producción nacional de aceite de palma africana, en los últimos años.

A inicios de 2009, luego de un exitoso proceso de montaje industrial, Oliojoya Cía. Ltda., inició sus actividades de refinación de aceite de palma africana, destinada a la obtención de diversos productos para el consumo humano, así como otros subproductos multiusos.

Actualmente, la compañía se enfrenta a un nuevo desafío: introducir sus productos en el mercado nacional e internacional, con el respaldo de los más altos estándares de calidad y la obtención de certificados conferidos por las autoridades nacionales.

2.2 Base Legal

La empresa Oliojoya fue creada en el año 2008, bajo el amparo de compañía limitada; es decir, formada por una junta de accionistas de 4 socios, que entregan aportaciones iguales para el total funcionamiento de las labores de la empresa. Entre sus accionarios

destaca el ingeniero Mario Alzamora, delegado por la junta de socios como el gerente general de la compañía.

2.3 Logotipo de Oliojoya:

**FIGURA N° 2.
LOGOTIPO DE LA EMPRESA**



2.4 Misión

“Somos una compañía eficiente e innovadora, que elabora productos de calidad para satisfacer las necesidades de los consumidores nacionales e internacionales, y fomentar el desarrollo de sus empleados”.

2.5 Visión

“Consolidarnos como una empresa líder en la elaboración de productos grasos derivados de aceites vegetales, dentro y fuera del país. Ser una compañía eficiente,

innovadora, responsable con nuestros empleados, nuestros clientes, la comunidad y el medio ambiente”.

2.6 Objetivos

2.6.1 Objetivo General

Comercializar la producción total de aceite de palma de la empresa para llevar a cabo un abastecimiento integral a nivel nacional.

2.6.2 Objetivos Específicos

- Consolidar a la empresa como líder en la producción y comercialización de productos grasos tanto en el mercado nacional como internacional.
- Afianzar la confianza de nuestros empleados para la total ejecución de un trabajo óptimo y competitivo.
- Efectuar una oportuna entrega del producto a los expendedores.

2.7 Principios Empresariales

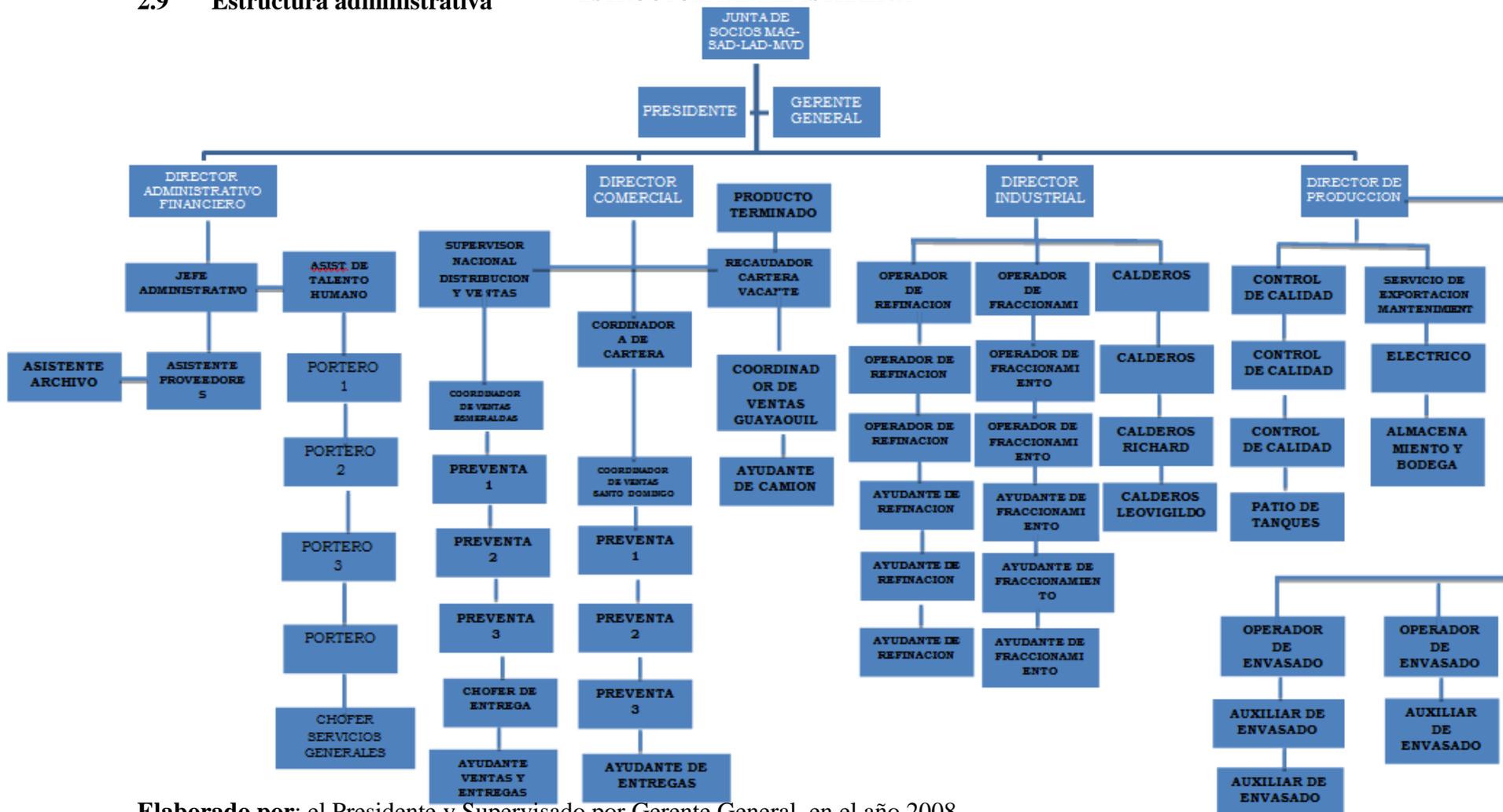
- Lealtad y Confianza.
- Respeto y Responsabilidad.
- Ímpetu por la Investigación y la Innovación
- Trabajar y Crear.
- Cooperativismo e Integración.

2.8 Políticas Empresariales

- Todos los integrantes de la empresa deben mantener un alto comportamiento ético.
- Realizar un trabajo óptimo y de calidad que satisfaga las expectativas del cliente.
- Impulsar el desarrollo de las actividades diarias del talento humano mediante una capacitación sistemática.
- Mantener en la empresa un sistema de información sobre los trabajos realizados en cumplimiento de sus funciones, proyectos y planes operativos.
- Difundir permanentemente la gestión de la empresa en forma interna y externa.
- Todas las actividades son susceptibles de delegación, tanto en la acción como en su responsabilidad implícita.
- Los puestos de trabajo en la empresa son de carácter poli funcional; ningún trabajador podrá negarse a cumplir una actividad para la que esté debidamente capacitado.
- Brindar un trato justo y esmerado a todos los clientes, tanto en sus pedidos como en sus reclamos, considerando que el fin de la empresa es ofrecer un servicio de calidad.
- Realizar evaluaciones periódicas de cada proceso de la organización.
- Mantener sesiones de trabajo permanentes de cada unidad, a fin de coordinar y evaluar planes y programas, estableciendo prioridades para el posterior planteamiento de soluciones.

2.9 Estructura administrativa

FIGURA N°3
ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA



Elaborado por: el Presidente y Supervisado por Gerente General, en el año 2008.

Aprobado por: la Junta de Accionistas

2.10 Análisis de la matriz FODA

2.10.1 Fortalezas

- Personal altamente capacitado para el procesamiento del producto.
- Estratégica ubicación geográfica de la planta de procesamiento.
- Maquinaria de punta con la más alta tecnología, de acuerdo a las exigencias que el entorno requiere.
- Contar con cultivos propios, que permitan el total abastecimiento de la materia prima en el tiempo y espacio oportuno.

2.10.2 Oportunidades

- Demanda creciente tanto en el mercado local, nacional e internacional.
- Establecer acuerdos bilaterales con empresas que se encuentren involucradas en el negocio.
- Aprovechar el alto valor nutricional de la margarina con un menor índice de grasas transgénicas.
- Políticas gubernamentales de incentivo a la producción y exportación de productos tradicionales.

2.10.3 Debilidades

- Ausencia de una planificación de exportación que permita el conocimiento de la producción de la empresa a nivel internacional.
- Falta de promoción publicitaria del producto, sobretodo de sus altos beneficios nutricionales.

- Poco reconocimiento de la empresa en el mercado local, nacional e internacional.
- Dominio del mercado por parte de la competencia.

2.10.4 Amenazas

- Alto índice de comercialización de productos sustitutos.
- Discrepancias políticas por parte del Gobierno Nacional con otras naciones.
- Afianzamiento de distribuidores estratégicos en el mercado a ingresar.

**FIGURA N° 4
ANÁLISIS FODA**



2.11 Matriz de Impacto

Se destacan los aspectos implicados en la exportación y el impacto que tendrán en la empresa. Entre los cuales se destacan: calidad, precio y presentación del producto, así como también se connotarán como afecta la ley de la oferta y la demanda para la empresa.

**CUADRO N° 1
MATRIZ DE IMPACTO**

MATRIZ DE IMPACTO	
Plan de Exportación	Impacto en la Empresa
Calidad del producto	Perfeccionamiento en las maquinarias y herramientas utilizadas en la elaboración del producto, por las exigencias fitosanitarias exigidas en el mercado meta.
Precio del producto	Se denota un incremento en el precio, por el aumento de los trámites de exportación.
Demanda	Incremento de la producción ya que al exportar aumenta la demanda interna y externa
Oferta	Aumento de la oferta por la alta competencia con productos similares.
Presentación	Mejoramiento en el diseño de presentación del producto por la alta competencia que tendrá en el mercado internacional

Elaborado por: Las Autoras.

2.12 Matriz de Implicados.

Entre los implicados se destacan las personas u organizaciones que intervienen directa o indirectamente en el desarrollo del plan de exportación.

**CUADRO N° 2.
MATRIZ DE IMPLICADOS**

IMPLICADOS	CRITERIOS O INDICADORES
Inversionistas. (Dueños)	<ul style="list-style-type: none">➤ Proporcionan el capital.➤ Participan de utilidades.
Administradores.	<ul style="list-style-type: none">➤ Toman decisiones.➤ Responsables del éxito o del fracaso de la empresa.➤ Representan a la empresa
Gobierno.	<ul style="list-style-type: none">➤ Influye con leyes y/o políticas.➤ Ofrece incentivos.
Proveedores.	<ul style="list-style-type: none">➤ Suministran la materia prima, para la realización del producto.
Competidores.	<ul style="list-style-type: none">➤ Afectan el precio del producto por leyes de la oferta y demanda.➤ Obligan a ser competitivos
Distribuidores.	<ul style="list-style-type: none">➤ Ofrecen servicios de distribución del producto.
Trabajadores.	<ul style="list-style-type: none">➤ Prestan sus servicios.➤ Reciben un salario.
Clientes.	<ul style="list-style-type: none">➤ Consumidores del producto.
Instituciones Financieras	<ul style="list-style-type: none">➤ Son una fuente de financiamiento.
País Importador	<ul style="list-style-type: none">➤ El país que comprará el producto

Elaborado por: Las Autoras.

CAPITULO III

3. Propuesta: Plan de exportación de margarina a base de aceite de palma de la empresa Olojoya desde el cantón Esmeraldas provincia Esmeraldas hacia el Estado de California, Estados Unidos.

3.1 Estudio Técnico

El estudio técnico se enfoca en los diferentes elementos que intervienen en el proceso productivo de la margarina, entre estos aspectos se enfatizan las herramientas y la materia prima requerida en la elaboración del producto.

3.1.1 Herramientas

En la empresa Olojoya Cía. Ltda., se trabaja con tecnología de punta para obtener un producto de calidad que cumpla con las normas sanitarias del estado ecuatoriano para llenar las expectativas del cliente. Actualmente se cuenta con la siguiente maquinaria para realizar el proceso de elaboración de la margarina:

- Tanque Báscula.
- Tanque de Abastecimiento.
- Tanque de Preparación
- Intercambiador de Calor
- Fundido de Cristales.
- Tanque Agitador.
- Equipo de Bombeo.
- Balanzas de Llenado el Granel.

- Embasado en Empaques.
- Llenadora de Envases.
- Selladora Automática.
- Línea de Sellado.
- Sistema Scada.

3.1.2 Materia Prima

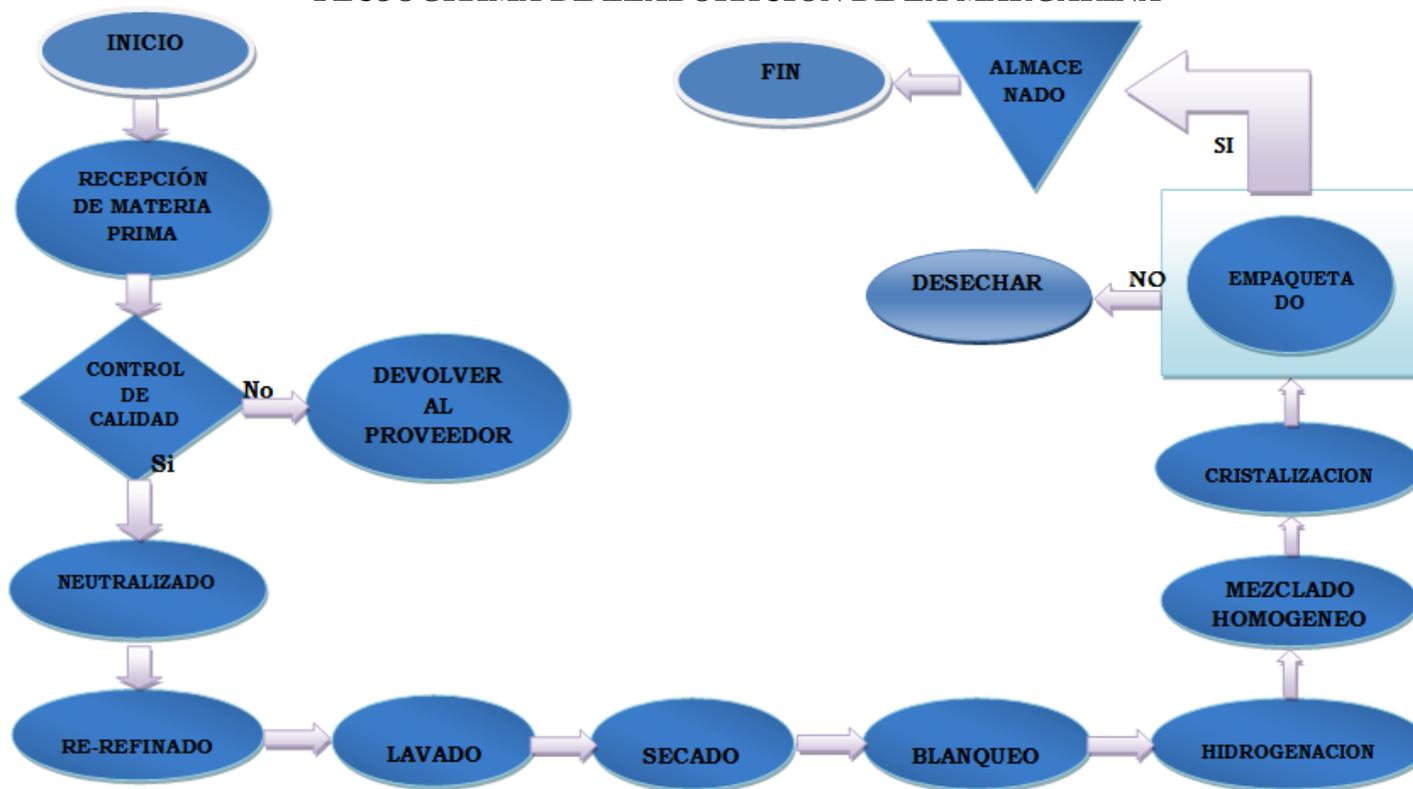
En Oliojoya se fabrican muchos productos a base de aceite de palma. A continuación se detallan las principales materias primas que se utilizan para la elaboración de la margarina a base de aceite de palma:

- Aceite de palma.
- Estearina de palma.
- Oleína de palma.
- RBD.
- Agua.
- Acido cítrico
- Betacaroteno
- Lecitina de Soya
- Mayverol
- Sorbato de potasio/Nutrinova

3.1.3 Flujograma de Procesos

3.1.3.1 Flujograma del Proceso de Elaboración de la Margarina

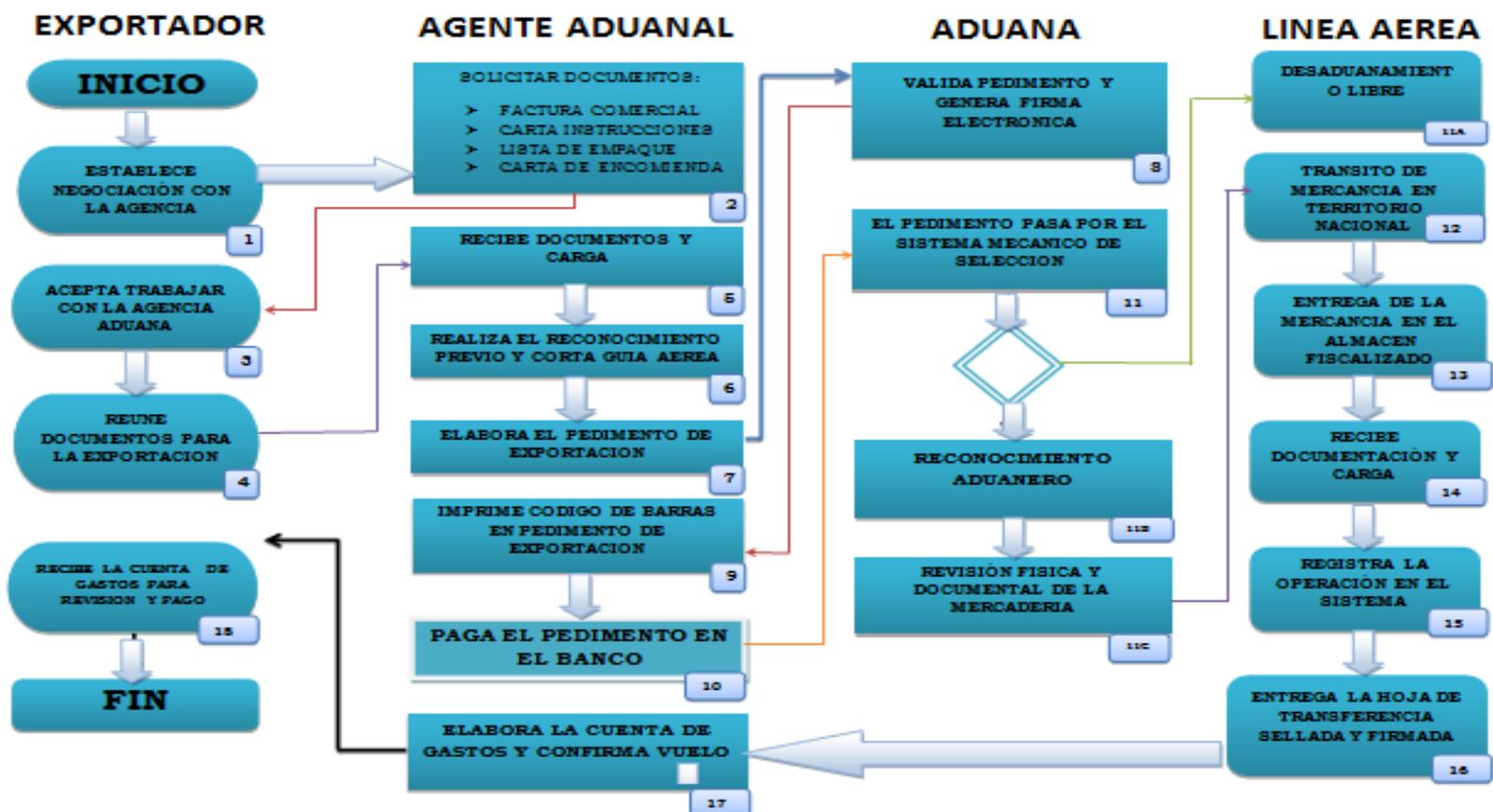
FIGURA N°5.
FLUJOGRAMA DE ELABORACIÓN DE LA MARGARINA



Elaborado por: Las Autoras.
Fuente: Oliojoya

3.1.3.2 Flujograma del Proceso de Exportación

FIGURA N°6.
FLUJOGRAMA DE EXPORTACIÓN



Elaborado por: Las Autoras.
Fuente: CORPEI.

3.2 Estudio de Mercado

3.2.1 Mercado Local

El mercado local es el entorno donde se desarrolla la producción y enmarca las diferentes áreas internas donde el producto se distribuye y/o comercializa, ya sean estas tiendas o centros comerciales. Al respecto la empresa Olojoya realiza la distribución de su producto en zonas estratégicas, en especial las partes céntricas de la ciudad de Esmeraldas, donde se desenvuelve el mayor flujo comercial.

3.2.2 Mercado Nacional

El mercado nacional abarca las zonas externas de la provincia donde se distribuye técnicamente el producto. Entre los mercados estratégicos de la empresa Olojoya, a nivel nacional destacaremos las provincias de Santo Domingo de los Tsáchilas, Pichincha, Carchi y la provincia de Chimborazo. Cabe destacar que la empresa pretende ampliar su mercado en los próximos años para la comercialización oportuna y eficiente de su producto al resto de provincias del país y paralelamente al mercado norteamericano, consecuentemente este avance conllevaría un aumento en la producción y mejoramiento en los réditos empresariales.

3.2.3 Mercado Objetivo

El presente estudio se realiza con miras a posicionar el producto (margarina) en el estado de California – Estados Unidos, situado en la costa suroeste de dicho país.

3.2.3.1 Estados Unidos

Compuesto por cincuenta estados y un Distrito Federal, es considerado uno de los países con mayor influencia económica y política a nivel mundial.

Es el cuarto país más grande del mundo en superficie, después de Rusia, Canadá y China, y el tercero en población con 313'847.465 aproximadamente de habitantes, se caracteriza por tener una gran variedad de áreas geográficas y climáticas.

Este país se identifica por altos índices de migración, por esta razón es considerado el país con mayor diversidad cultural y étnica del mundo. El principal grupo étnico es el hispano, que ocupa alrededor del 15,1% del total de la población.

La economía de Estados Unidos es considerada la mayor economía del mundo y una de las más poderosas en lo que a tecnología se refiere. Estados Unidos es el importador más grande del planeta y el tercero que más exporta. Su economía es mixta, de carácter capitalista orientada hacia el mercado, en la cual el sector privado de la economía tiene una alta relevancia en las decisiones macroeconómicas y en la que el Estado desempeña un rol secundario.

3.2.3.2 California

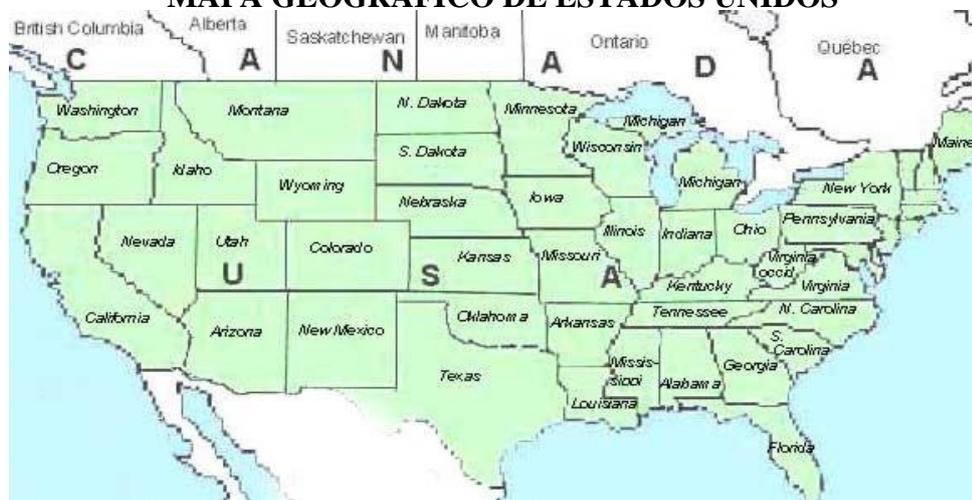
California es tradicionalmente una gran potencia económica, pionera y líder en numerosos segmentos de la industria como la aeronáutica, la técnica espacial, la informática, la electrónica y la industria médica. Posee importantes actividades mineras como la dedicada a la extracción y transformación del oro. Las principales actividades económicas del estado son la agricultura, el ocio (juegos de azar) la energía eléctrica y el turismo. California dispone de extensos cultivos de cítricos. En los últimos decenios

ha desarrollado también la producción de vino (particularmente en el Valle Napa). En California se localizan algunas de las ciudades económicas más importantes del mundo, tales como Los Ángeles (entretenimiento, ocio), el Valle Central (agricultura), Silicon Valley (informática y alta tecnología) y el Valle de Napa (vino).

3.2.3.3 Situación Geográfica

El Estado California está situado en la región suroeste de la república y en la parte septentrional de la Península del mismo nombre, el estado de California limita al norte con el estado de Oregón, al este por los estados de Nevada y Arizona, al sur con México y al oeste por el océano Pacífico. Marca la frontera internacional la línea trazada del monumento 206 (32.0 43' 19" de latitud y 114.0 43' 19" de longitud oeste), en el margen derecho del río Colorado, hasta el monumento 258 (32.0 32' 04" de latitud y 117.0 07' 19" de longitud oeste), en la playa de Tijuana. La superficie total de su territorio es de 410.000 km².

FIGURA N°7.
MAPA GEOGRÁFICO DE ESTADOS UNIDOS



Fuente: cactusedintorni.com/es/mapa-de-suculentas

3.2.3.4 Demografía

California cuenta con una población de 38 millones de habitantes aproximadamente y se consolida como el estado más poblado de los Estados Unidos y el tercero con mayor extensión (después de Alaska y Texas).

Su población se encuentra dividida de la siguiente manera:

- El 42,8% son blancos no hispanos.
- El 35,9% son hispanos o latinos de cualquier etnia
- El 12,3% son asiáticos.
- El 6,2% son negros o afroamericanos.
- El resto lo conforman personas de otras etnias.

La mayor parte de población de California se concentra en tres grandes áreas metropolitanas: el Gran Los Ángeles (integrada por ciudades como Los Ángeles, Long Beach, Santa Ana, Anaheim o Irvine), el área de la Bahía de San Francisco (compuesta por San Francisco, San José, Oakland, Fremont, Santa Rosa, etc.), y el área metropolitana de San Diego –Tijuana (San Diego, Chula Vista o Oceanside).

3.2.3.5 Acuerdos Comerciales Ecuador – Estados Unidos

El único acuerdo comercial que existe entre Ecuador y Estados Unidos es la ATPDEA sus siglas se encuentran en inglés y significa Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act que en español es la Ley de Promoción de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas. Fue un tratado firmado el 4 de diciembre de 1991

por Estados Unidos y varios países latinoamericanos que consiste en crear alternativas de empleo para eliminar la producción y el tráfico ilícito de drogas a través de la diversificación y aumento del comercio entre los países andinos y los Estados Unidos, facilitando un mayor acceso al mercado estadounidense y a su vez eliminando barreras arancelarias. El 6 de agosto del 2002 pasó a ser ley, acabando así con la incertidumbre generada al no haberse renovado el mecanismo el 4 de diciembre del 2001.

El ATPDEA vence a mediados del 2013, pero el Ecuador ya solicitó extender este acuerdo, ya que las exportaciones ecuatorianas cobijadas por dicho convenio representan entre 300 y 350 millones de dólares al año.

Desde la promulgación en 1991, la ATPDEA, ha sido muy exitosa además de ser una excelente herramienta de política comercial con Estados Unidos. Su impacto ha sido de gran importancia para el Ecuador y Estados Unidos en sectores como el comercio, empleo, bienestar, migración y en la guerra antidrogas. Sectores industriales particularmente no tradicionales como las flores, brócoli, textiles, atún, entre otros, han crecido de manera importante durante la vigencia de la ATPDEA generando más de 400 mil empleos. No hay duda de que la ATPDEA ha tenido un tremendo impacto en la reducción de la pobreza y el mejoramiento de las condiciones de vida en el Ecuador. La ATPDEA ha promovido la inversión, la producción orientada a la exportación, y el desarrollo de la cadena de suministro regional de integración, los cuales han estimulado la generación de empleo tanto en Ecuador como en los EE.UU. La USITC (United States International Trade Commission – Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos) estima que 225.000 empleos directos e indirectos en los EE.UU. dependen de las flores importadas, por ejemplo.

Importantes sectores como el de las flores, brócoli, artículos de madera, frutos tropicales, atún y textiles han contribuido a frenar tanto la migración legal como ilegal a Estados Unidos, lo que apoya a otro importante objetivo de política exterior de ambos países. La ATPDEA ha logrado sin duda los objetivos de la política comercial y de seguridad nacional de ambos países, particularmente en lo que respecta al control de narcotráfico y de flujos migratorios.

3.2.3.6 Barreras al Comercio Exterior

Estados Unidos es un país con mercado abierto y con un gran potencial. Esta apertura sin embargo oculta áreas donde barreras de tipo: técnico, sanitario y fitosanitario dificultan la exportación a ese país, especialmente cuando deben cumplirse con normativas tanto de nivel federal y en algunos casos de carácter estatal. Asimismo por su envergadura y sofisticación es un país que requiere una importante inversión para su penetración y una labor continuada para mantener la cuota de mercado.

3.2.3.6.1 Barreras Arancelarias

Al ser las barreras arancelarias tarifas oficiales que se fijan y cobran a los importadores y exportadores en las aduanas de un país específico, por la entrada o salida de las mercancías, el Ecuador en este sentido no cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado, es decir por la salida del territorio nacional.

Tomando en consideración lo antes mencionado y enfocándose en el desarrollo del plan de exportación, se destaca que la empresa Olojoya no tendría que pagar tarifas arancelarias por la salida del producto (margarina a base de aceite de palma) del país ni tampoco por la entrada al país de destino (Estados Unidos).

De conformidad con lo expresado por la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos por sus siglas en inglés USITC (United States International Trade Commission), los productos pertenecientes a la partida arancelaria 15.11.90 (entre los cuales consta la margarina a base de aceite de palma), están libres del pago de aranceles para el ingreso al mercado estadounidense.

3.2.3.6.2 Barreras no Arancelarias

Las barreras no arancelarias son todas aquellas medidas (diferentes del arancel) que impiden el libre flujo de mercancías entre los países. Éstas resultan, por su naturaleza, más difíciles de conocer, interpretar y cumplir. Por lo mismo, no son tan transparentes, ofrecen poca certidumbre y muchas veces no resulta fácil interpretarlas, lo que puede dificultar su cumplimiento.

- a) **Barreras Sanitarias:** Proponen evitar el ingreso a un país de aquellas mercancías que puedan dañar la salud de la población debido al posible contenido de elementos nocivos de tipo físico, químico o biológico.

Para la salida del producto (Margarina a base de aceite de palma), la empresa debe gestionar el certificado fitosanitario que lo emite la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de Calidad del Agro (AGROCALIDAD) del Ministerio de

Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), dicho certificado se lo emite para la exportación de material vegetal o productos agrícolas en cualquiera de sus formas, excepto industrializados, para fines de propagación.

Entre los permisos sanitarios que la empresa Oliojoya debe gestionar para ingresar la margarina al mercado de California se destaca la que emite el Departamento de Administración de Drogas y Alimentos (FDA) que a continuación se define:

➤ **Food and Drug Administration**

Food and Drug Administration (Administración de Drogas y Alimentos) más conocida por sus siglas en inglés U.S FDA, regula alimentos, bebidas y suplementos alimenticios destinados al consumo en los Estados Unidos.

La notificación previa es necesaria antes de los envíos de alimentos, para que puedan ingresar a los Estados Unidos. Se extiende un número de confirmación de la notificación previa con código de barras emitido por la FDA de EE.UU., que debe acompañar a los envíos.

Las empresas ubicadas fuera de Estados Unidos deben designar a un agente de EE.UU. para realizar los trámites pertinentes con U.S. FDA. Este documento se lo emite en el estado de Virginia – Estados Unidos, donde quedan las instalaciones departamentales de la FDA, en dicho estado solo podrán gestionar el documento empresas de los siguientes países: Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y Ecuador.

b) Barreras Técnicas: Se refieren a los requisitos que debe reunir determinado producto en cuanto a su estructura en general y componentes para que pueda ingresar a un determinado mercado.

La margarina comercializada por la empresa Oliojoya en el Ecuador, cumple con la norma NTE INEN 276, ya que esta normativa indica que la margarina debe ser procesada tomando en cuenta los principios de buenas prácticas de fabricación y con materias primas en perfecto estado de conservación.

En el estado de California – Estados Unidos se prohíbe la importación margarinas con exceso de grasas transgénicas, convirtiéndose tal exigencia como una ventaja competitiva para la empresa Oliojoya, ya que su producto (margarina a base de aceite de palma) carece de de grasas transgénicas.

3.2.4 Estudio de la Demanda

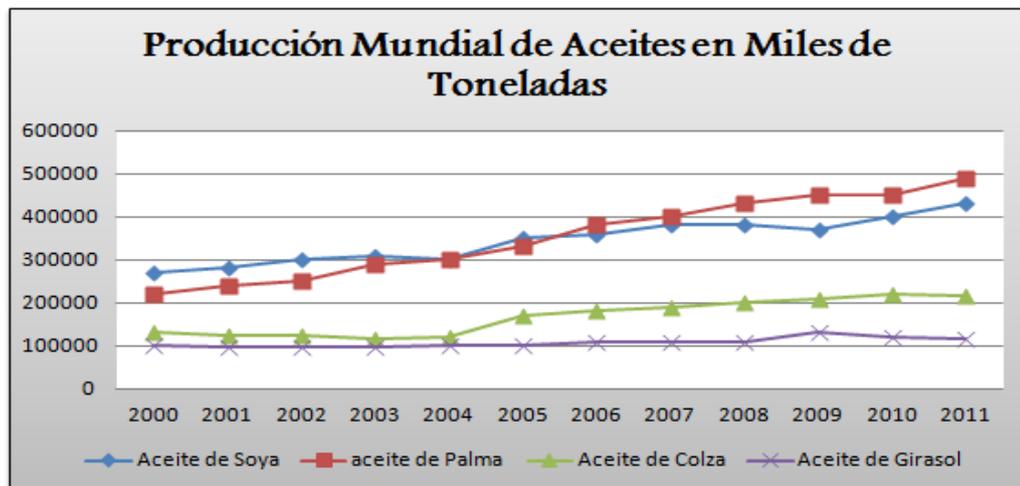
Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios, que un mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

El estudio de la demanda constituye uno de los aspectos centrales del presente proyecto para determinar la demanda de la margarina a base de aceite de palma en el mercado de California – Estados Unidos, por la gran incidencia que los resultados tendrán en la empresa Oliojoya S.A.

3.2.4.1 Producción Mundial de los Principales Aceites

Como se puede apreciar en el siguiente gráfico la tendencia mundial en la producción de aceite de palma ha denotado un espectacular incremento en el transcurso de los años, en comparación con los otros aceites: soya, colza y girasol.

**GRÁFICO N°1
PRODUCCIÓN MUNDIAL EN MILES DE TONELADAS DE LOS
PRINCIPALES ACEITES**



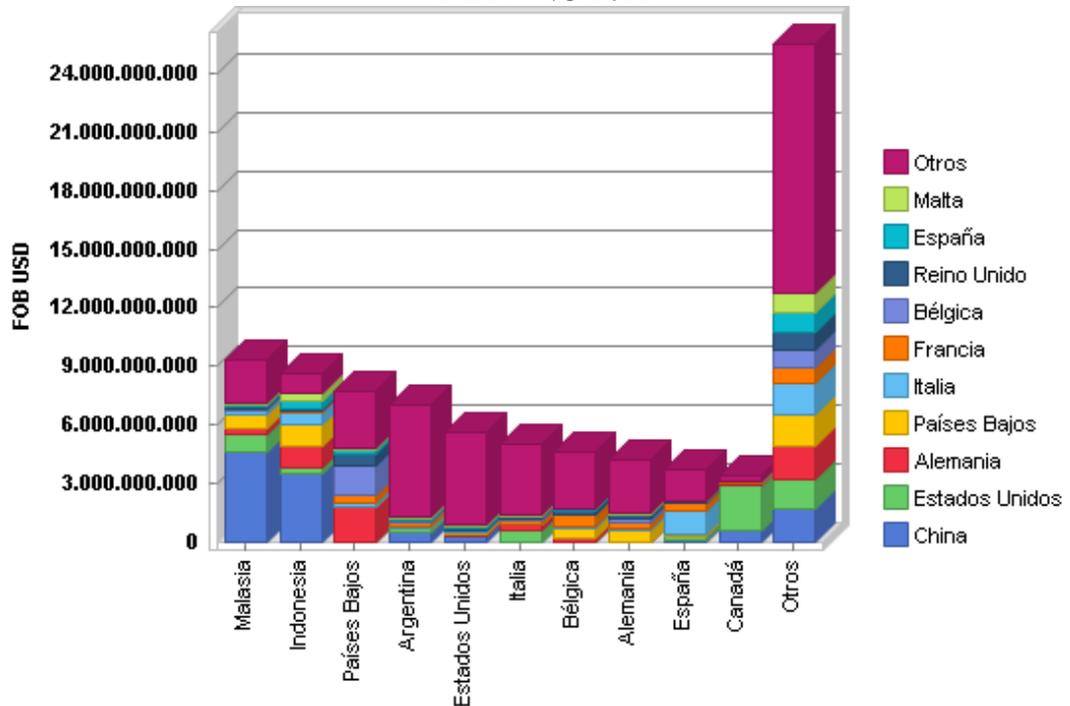
Elaborado: Las Autoras

Fuente: FEDEPAL

3.2.4.2 Demanda y Oferta Mundial de Aceite de Palma

En el siguiente gráfico se señala la demanda y oferta mundial del aceite de palma. En la parte inferior de la gráfica se establecen los países exportadores, en el lado derecho se describen los países importadores y en la izquierda se determina a cuanto asciende su valor FOB por importación y/o exportación.

**GRÁFICO N°2
DEMANDA Y OFERTA MUNDIAL DE ACEITES DE PALMA EN DOLARES
DEL AÑO 2011**

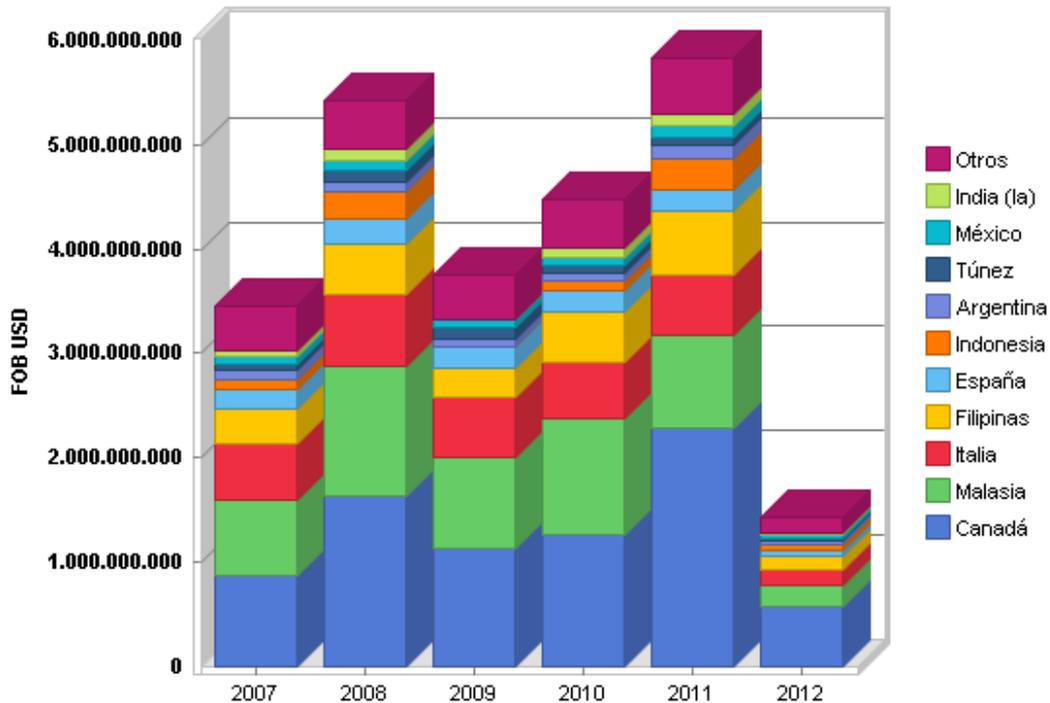


Elaborado: Las Autoras
Fuente: Trade.nosis.com/es

3.2.4.3 Importaciones de Estados Unidos de los Principales Aceites

Como se señala en el siguiente gráfico entre los países que proveen de la mayor cantidad de aceites a los Estados Unidos, se destacan Canadá y Malasia. El capítulo 15 de las Notas Explicativas del Sistema Armonizado, engloba la amplia gama de aceites entre ellos la soya, el girasol y la palma. Canadá es un país que cuenta con un elevado nivel de producción de aceite de soya y Malasia es el principal productor de aceite de palma a nivel mundial.

GRÁFICO N° 3
IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS DE LOS PRINCIPALES ACEITES
EN DOLARES



Elaborado: Las Autoras
Fuente: Trade.nosis.com/es

3.2.4.4. Demanda Requerida de Aceites Vegetales en Estados Unidos en Miles de Toneladas

Luego de un previo análisis de mercado y la elección del mercado objetivo, se determina la demanda sobre la base del estudio de aceites comestibles. En la siguiente tabla se puede apreciar el nivel de importación de margarina en miles de toneladas por parte de los Estados Unidos. Cabe destacar que el consumo de aceites en este país tiende a reducirse por la gran preocupación de la población en lo que a problemas de salud se refiere.

TABLA N° 1
DEMANDA DE ACEITES COMESTIBLES EN EEUU EN MILES DE TONELADAS

Producto	2008	2009	2010	2011
Aceite de oliva	86,73	88,53	90,63	92,48
Aceites vegetales y de semillas	501,71	505,26	509,74	514,85
Grasas de cocina	48,92	46,37	43,86	41,27
Mantequilla	249,20	254,14	259,90	265,28
Margarina	95,57	91,08	87,20	83,05
Otras grasas y aceites	345,49	331,87	320,47	310,68
Regulares	322,59	307,73	295,20	284,37
Funcionales	22,90	24,14	25,27	26,31
Total grasas y aceites	1327,62	1317,25	1311,80	1307,61

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Euromonitor International

3.2.5. Estudio de la Oferta

3.2.5.1. Oferta Nacional

Ecuador, país privilegiado por su localización geográfica y diversidad climática, ha promovido el desarrollo del sector palmicultor conduciéndolo a internacionalizarse y exponer desde hace varios años una importante presencia en el comercio exportador.

El complejo oleaginoso, presenta una alta integración en la industria, que comprende una activa asociación de productores pequeños, medianos y grandes de palma africana,

una relación justa con los extractores y una dinámica industria de productos refinados tanto en la industria de alimentos como de la preparación de productos de tocador, de limpieza e inclusive la industria naciente de biocombustible.

Para el Ecuador, la palma africana representa un sector significativo para el desarrollo social y económico, pues genera 160 mil plazas de trabajo de forma directa e indirecta, posee una inversión de 1.3 mil millones de dólares y sus exportaciones generaron alrededor de 500 millones de dólares en el 2011.

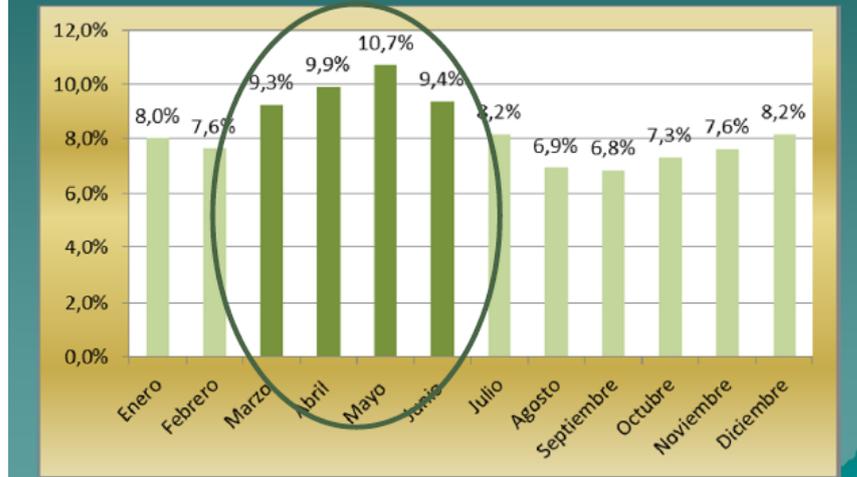
Ecuador es el segundo productor de aceite de palma a escala regional, así lo estableció la consultora Oil World tras un estudio efectuado entre septiembre del 2010 y octubre del 2011. El país tiene el 15,1% de la producción regional; Colombia es el líder con el 31,6% de la producción y Honduras está en tercer lugar con el 11,2%

La producción de palma está distribuida a nivel nacional en las zonas de: Santo Domingo de los Tsáchilas, Esmeraldas, Los Ríos, Guayas y la Amazonía.

3.2.5.2. Estacionalidad de la Producción

Como se puede apreciar en la siguiente gráfica los meses de mayor rendimiento de la palma son marzo, abril, mayo y junio; temporada donde los productores aprovechan para obtener la mayor cantidad de materia prima para su producción e industrialización.

FIGURA N°8
ESTACIONALIDAD DE LA PRODUCCIÓN
Estacionalidad de la Producción
del Aceite Crudo de Palma en
el Ecuador
(%)

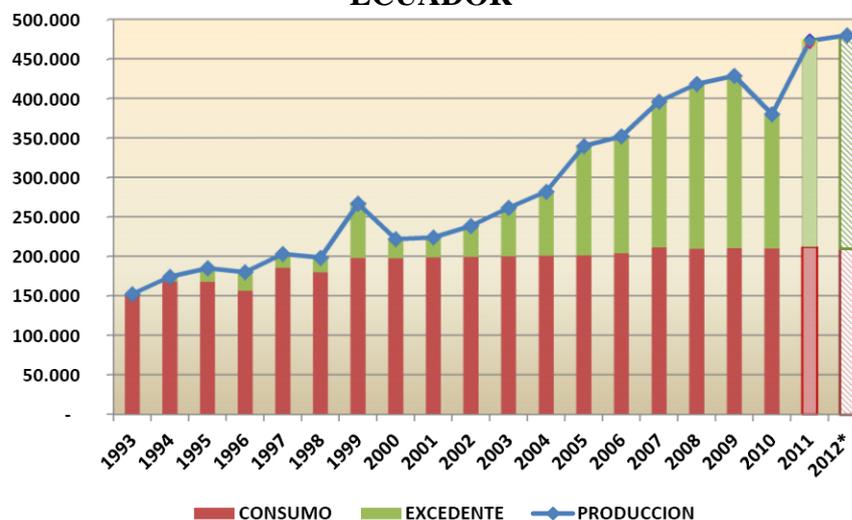


Elaborado: Fedepal
Fuente: Fedepal

3.2.5.3. Producción, Consumo y Excedentes de Aceite de Palma

El consumo nacional de aceite de palma y sus derivados, ha sido relativamente estable en los últimos años, con un ligero crecimiento año tras año debido al incremento poblacional como se señala en el siguiente gráfico.

**GRÁFICO N° 4
PRODUCCIÓN, CONSUMO Y EXCEDENTES DE ACEITE DE PALMA EN EL
ECUADOR**



Elaborado: Las Autoras

Fuente: FEDEPAL

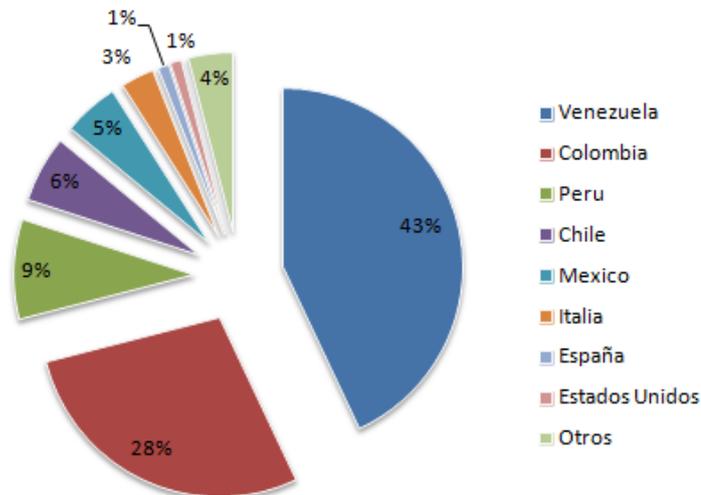
3.2.5.4. Destino de las Exportaciones

En los últimos años las exportaciones de la palma y sus derivados han tenido como mercado más atractivo el regional andino, especialmente Venezuela y Colombia.

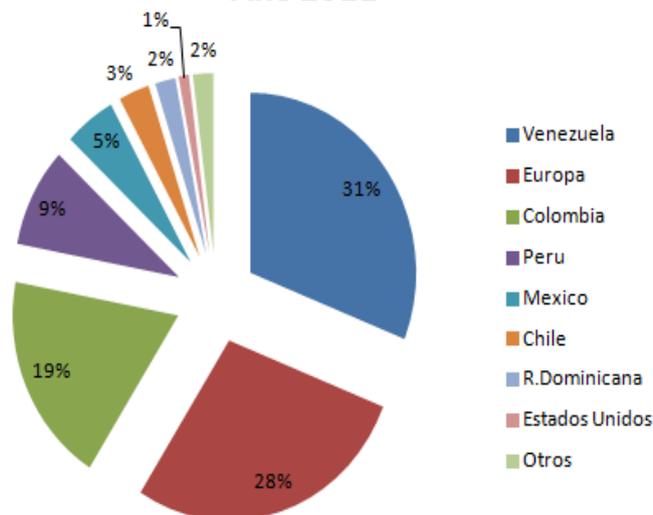
Las exportaciones a Europa implican un exagerado costo, por lo que Venezuela en los últimos años ha sido el principal país de destino del aceite de palma; por otro lado el mercado Colombiano, ha disminuido sus importaciones desde el Ecuador, considerándose que en el 2011 realizó una importación de 26 mil toneladas métricas en comparación al 2010 que su demanda fue de 47 mil toneladas métricas, esto se debe a la estabilización de la producción colombiana. Asimismo cabe señalar que el 1% de las exportaciones ecuatorianas de aceite de palma y de sus derivados en los últimos años se han realizado hacia los Estados Unidos de Norteamérica.

**GRÁFICO N° 5
EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ACEITE DE PALMA POR
DESTINO**

Año 2010



Año 2011



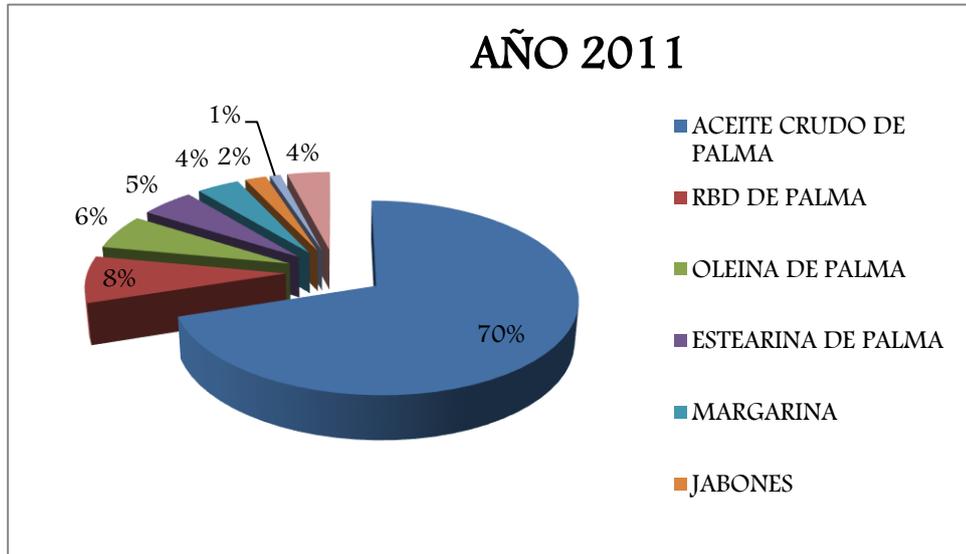
Elaborado: Las Autoras

Fuente: FEDEPAL

3.2.5.5. Productos Exportados

La principal exportación del aceite de palma se la realiza en su estado bruto, es decir, el aceite crudo de palma, en menores proporciones se exporta el resto de sus derivados productos elaborados y/o semi elaborados, entre ellos la margarina.

GRÁFICO N° 6
EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE ACEITE DE PALMA POR
DERIVADOS



Elaborado: Las Autoras

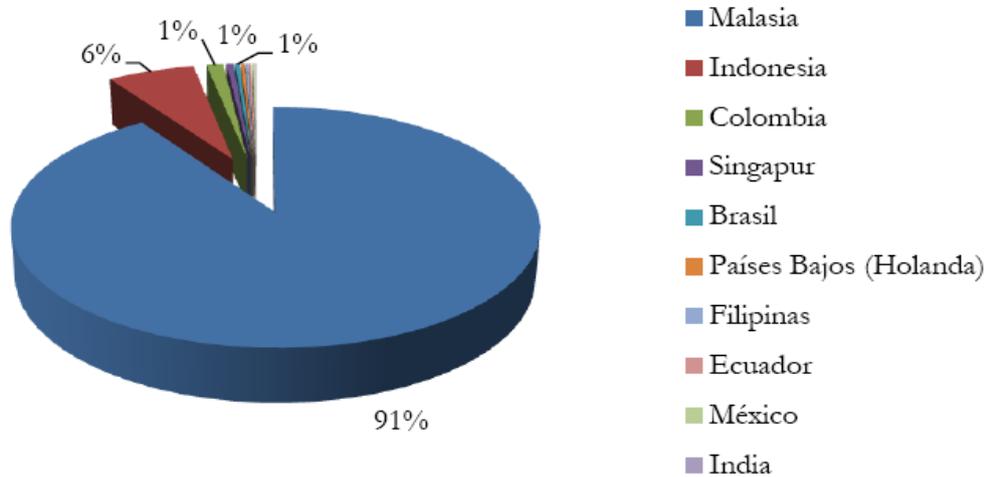
Fuente: FEDEPAL

3.2.5.6. Oferta Internacional

La palma africana a nivel mundial se cultiva en 42 países y su producción aproximadamente es de 35 millones de toneladas métricas. Se encuentra en primer lugar en relación a la producción de otros aceites vegetales. Los principales países productores son Malasia, Indonesia, Nigeria, Tailandia, Colombia, Nueva Guinea, Costa de Marfil, Ecuador, Costa Rica y Congo.

Al enfocarse en la oferta se debe tener en consideración que si bien se aumentaron el 16% de las plantaciones de palma en Malasia en el 2010, la producción de este país disminuyó considerablemente; sin embargo, no hay proyecciones claras y algo que debe ser tomado en cuenta es que el precio del aceite de palma depende también de la producción del aceite de soya, que constituye su sustituto directo.

GRÁFICO N°7
PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES DE PALMA AFRICANA



Elaborado: Las Autoras.

Fuente: Proecuador.

TABLA N°2
PRODUCCIÓN MUNDIAL DE ACEITE DE PALMA EN MILES DE TONELADAS

País Productor	2004	2011
Indonesia	12380	23900
Malasia	13974	18000
Tailandia	735	1450
Nigeria	790	900
Colombia	630	850
Ecuador	279	470
Camerún	270	350
Otros	1582	2481
TOTAL	30985	48896

Elaborado: Las Autoras

Fuente: Oil world

3.2.6. Proyección de la Oferta

La proyección de la oferta se la realiza para cinco años. Se toma en consideración la producción nacional de aceite de palma en miles de toneladas, expresadas en la tabla N° 2, a dicho resultado se le multiplica el 4 % de la producción nacional de margarina señalado en el gráfico N°6. Para determinar la proyección de la oferta se toma en consideración el resultado obtenido en el año 2011, el cual se lo multiplica por el 2% que es la tasa de incremento poblacional del Estado de California – Estados Unidos.

TABLA N° 3
PROYECCIÓN DE LA OFERTA ECUATORIANA

Año	Proyección de la Oferta (miles de toneladas)
2011	18,8
2012	19,18
2013	19,56
2014	19,95
2015	20,35
2016	20,76

Elaborado: Las Autoras

Fuente: Tabla N° 2

3.2.7. Proyección de la Demanda

La proyección de la demanda se la determina tomando como referencia la producción requerida por el país objetivo, establecida en la tabla N°1, multiplicado por el 2% que es la tasa de incremento poblacional del estado de California.

TABLA N° 4
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE CALIFORNIA – ESTADOS UNIDOS

Año	Proyección de la Demanda (miles de toneladas)
2011	83,05
2012	84,71
2013	86,40
2014	88,13
2015	89,89
2016	91,69

Elaborado: Las Autoras

Fuente: Tabla N°1.

3.2.8. Determinación de la Demanda Insatisfecha

Se entiende por demanda insatisfecha a aquella cantidad diferenciada de clientes relacionados entre la oferta y la demanda, los cuales la empresa debe abastecer total o parcialmente durante la ejecución del proyecto.

Para determinar la demanda insatisfecha se toma como referencia los datos de las tablas N° 3 y N° 4, donde se ha establecido las proyecciones de la demanda y la oferta, y se procede a realizar la diferencia (Demanda – Oferta = Demanda Insatisfecha).

TABLA N°5
DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA DEL MERCADO DE CALIFORNIA – ESTADOS UNIDOS

Año	Demanda (Mercado Objetivo)	Oferta Exportable	Demanda Insatisfecha
2011	83,05	18,8	64,25
2012	84,71	19,18	65,53
2013	86,40	19,56	66,84
2014	88,13	19,95	68,18
2015	89,89	20,35	69,54
2016	91,69	20,76	70,93

Elaborado: Las Autoras

Fuente: Tabla N° 3 y 4.

3.2.9. Análisis de Precios

El precio se define como la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.

Son muchos los factores que influyen en los precios de los aceites vegetales y grasas, entre los más importantes están:

- Las condiciones climáticas que pueden afectar el cultivo de los aceites vegetales, haciendo que la oferta disminuya y por ende los precios se incrementan.
- El creciente consumo de aceites vegetales en lugar de origen animal.
- El costo variable de las materias primas.

Se recomienda a la empresa Oliojoya realizar un monitoreo constante de la evolución de los precios internacionales de la margarina para que pueda generar el margen de utilidad esperado. A continuación se detalla los precios de los productos similares, que serían la competencia directa del producto objeto de estudio (margarina a base de aceite de palma).

TABLA N° 6
ANÁLISIS DE PRECIOS DE LAS MARGARINAS A BASE DE ACEITES
VEGETALES EN EL MERCADO DE CALIFORNIA – ESTADOS UNIDOS

Producto	Precio en USD Año 2011
Margarina a Base de Aceite de Girasol	\$30,00
Margarina a Base de Aceite de Colza	21,50
Margarina a Base de Aceite de Soya	26,50
Margarina a Base de Aceite de Palma	27,00

Elaborado por: Las Autoras.

Fuente: FAO(Food and Agriculture Organization)

3.2.10. Canales de Distribución

Un canal de distribución es la ruta que toma un producto para pasar del productor hacia el consumidor final. Existen dos canales de distribución que se recomiendan para los productos que ingresan a los Estados Unidos que son los agentes y los distribuidores. Para el caso de la margarina se sugiere utilizar los servicios de un agente o como se conoce en el mercado exportador bróker.

➤ Agentes o Broker.

El agente es el representante de la empresa exportadora, que se encarga de los trámites de importación y documentos requeridos para la entrada del producto al país de destino (California – Estados Unidos), es decir; un agente es un intermediario.

El agente debe ser:

1. Una persona calificada que ha obtenido una licencia que está regulada por la Aduana de Estados Unidos.
2. Gozar de la plenitud de los derechos civiles.
3. Pasar el examen de conocimiento y otro psicométrico.
4. Estar actualizados en los cambios de la legislación.

3.2.10.1. Empresa Contraparte

Se indican como empresas contrapartes a aquella parte negociadora con la cual la empresa establecerá transacciones comerciales durante un tiempo específico convenido entre las partes pertinentes.

A continuación se señala la empresa contraparte que mejor le conviene a Oliojoya para realización la negociación:

➤ **Western Pacific Oils**

La empresa Western Pacific Oils es líder en la comercialización de productos a base de aceite de palma. Sus productos los venden a través de pedidos personalizados para grandes usuarios finales, especialmente para panaderías, empresas dedicadas a la elaboración de galletas y bollos para cena, también se dedican a la distribución de margarina.

Western Pacific Oils es líder en la comercialización de productos a base de aceite de palma. Vende sus productos a través de distribuidores de servicios de alimentos y pedidos personalizados para grandes usuarios finales. Asimismo comercializa el aceite de palma refinado para productos de panadería y tortillas, margarina a base de aceite de palma para galletas y bollos para la cena, la torta de palma y la formación de hielo para mezclas de pastel y crema batida.

Western Pacific Oils es una empresa 100% comprometida en ofrecer un servicio excepcional y en promover el desarrollo constante de nuevas líneas de productos para la satisfacción del cliente.

Sus representaciones están ubicadas en:

Address: 201 S Anderson St. Los Angeles CA 90033

Phone: 1.213.232.5117

Fax: 1.213.232.5102

E-Mail: info@westpacoils.com

3.3. Plan de Exportación

3.3.1. Registro y Documentos para Exportar

El registro como exportador es el primer paso que debe obtener un empresario ecuatoriano al iniciar el proceso de exportación, dicho registro se obtiene en la Secretaria Nacional de Aduanas, previo a la obtención del RUC en el SRI. Cabe destacar que los documentos empleados en el proceso de exportación son diseñados para establecer un trámite ágil y legal.

3.3.1.1. Registro como Exportador

Para obtener el registro como exportador ante la Aduana, se debe gestionar previamente el RUC en el Servicio de Rentas Internas, una vez realizado este paso se procede a:

- Registrar los datos como exportador ingresando en la página: www.aduana.gob.ec, link: OCE's (Operadores de Comercio Exterior), menú: Registro de Datos y enviarlos electrónicamente.
- 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 de la SENAE, firmada por el exportador o representante legal de la compañía exportadora. Una vez recibida la solicitud se convalida con los datos enviados en el formulario electrónico; de no existir novedades se acepta el registro inmediatamente.

Posterior a este trámite de registro se podrá realizar la transmisión electrónica de la declaración de exportación.

3.3.1.2. Documentos para Exportar

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

3.3.1.2.1. Documentos de Acompañamiento.- Constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. Esta exigencia deberá constar en las disposiciones legales que el organismo regulador de comercio exterior establezca para el efecto. Los documentos de acompañamiento deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la Declaración Aduanera, cuando estos sean exigidos. El comprador o destinatario debe indicar que documentos requieren ser presentados de conformidad con la legislación del país de destino y los convenios internacionales en materia de sanidad, así como los establecidos y vigentes en la Organización Mundial de Comercio.

3.3.1.2.2. Documentos de Soporte.

Los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o en su Agente de Aduana al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera.

- a) Factura comercial original.
- b) Certificado de Origen. (cuando se trata de países que no pertenecen a una comunidad regional).

- c) Documento de Transporte.
- d) Orden de Embarque.

a) Factura Comercial

Documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino.

La factura comercial será para la Aduana el soporte que acredite el valor de la transacción comercial para la importación o exportación de las mercancías. Por lo tanto, deberá ser un documento original, aún cuando este sea digital, emitido por el vendedor de las mercancías importadas o exportadas, y contener la información prevista en la normativa pertinente y sus datos podrán ser comprobados por la administración aduanera. Su aceptación estará sujeta a las normas de valoración y demás relativas al control aduanero.

b) Conocimiento de Embarque

Conocimiento de embarque o B/L (por sus iniciales en inglés, Bill of lading) es un documento propio del transporte marítimo que se utiliza como contrato de transporte de las mercancías en un buque en línea regular. La finalidad de este contrato es proteger al cargador y al consignatario de la carga frente al naviero y dar confianza a cada parte respecto al comportamiento de la otra.

Su formato y la información contenida en dicho documento estarán dados en función de las regulaciones de los organismos habilitados y reconocidos en los respectivos convenios comerciales.

c) Documentos de Transporte

Constituyen ante la Aduana el instrumento que acredita la propiedad de las mercancías, podrán ser endosados hasta la transmisión o presentación de la Declaración Aduanera a consumo según corresponda. La transferencia de los documentos de transporte, implica el endoso de los demás documentos de acompañamiento a excepción de aquellos de carácter personalísimo, como son las autorizaciones del Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (Consep), Ministerio de Defensa, entre otros.

d) Orden de Embarque

Documento aduanero exigido para el despacho de mercancías destinadas a la exportación definitiva.

3.3.2. Trámite de Exportación

- **Fase de Pre-Embarque.-** Se inicia con la tramitación y presentación de la Orden de Embarque, documento que consigna los datos de la intención previa de exportar, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los

datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional.

Una vez aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria para efectuar todas las revisiones impuestas por la ley, como son:

1. Revisión de la mercadería por parte de un agente aduanero, en presencia del agente de aduanas designado por la empresa para realizar los trámites exigidos por la ley.
2. Control de la mercadería por parte del personal de antinarcóticos de la Policía Nacional, en presencia del agente aduanero encargado de la exportación de la mercadería y del personal del puerto.

Posteriormente a estos controles de rutina la mercadería se embarcará para ser exportada a su destino final.

- **Fase Post-Embarque.-** Se presenta la (Declaración Única Aduanera (DAU), en un plazo no mayor a 30 días hábiles, posteriores al embarque de las mercancías.

Para las exportaciones por vía aérea de productos perecibles en estado fresco (varios embarques hacia un mismo destino realizados dentro de un mismo mes) podrá presentarse una sola Declaración Aduanera. Esta declaración y sus documentos de acompañamiento y de soporte deberán presentarse hasta 15 días posteriores a la finalización del mes.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes. El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga, si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el número de refrendación de la DAU. Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana deberán presentarla ante el Departamento de Exportaciones del Distrito Aduanero por el cual salió la mercancía junto con los documentos que acompañan a la misma.

3.3.3. Regímenes Aduaneros

Para la exportación del producto estudiado se procederá a la utilización del régimen aduanero de Exportación Definitiva, ya que es el que engloba el proceso que llevará la margarina hasta el país de destino (California – Estados Unidos). Cabe señalar que una mercadería puede cambiar de régimen de acuerdo a las adversidades que se presenten en el transcurso de su traslado.

- **Exportación Definitiva.-** Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano. En consecuencia la empresa Oliojoya procederá a realizar el traslado de la mercadería hasta el puerto base (Esmeraldas), desde donde se

embarcaran las mercaderías para su posterior traslado al país de destino en este caso Estados Unidos.

3.3.4. Requerimientos en los Estados Unidos para el envase, empaque, embalaje y etiquetado.

El Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos requiere que el país en el que se produjo o manufacturó el producto esté claramente señalado en el envase como “Lugar de Origen”, esta declaración se puede localizar en cualquier lado excepto en la base del envase. Cualquier producto destinado a la comercialización dentro del territorio norteamericano debe llevar las etiquetas en inglés. Específicamente para los productos alimenticios el Código General de los EE.UU requiere que todo producto alimenticio contenga un nombre común o usual que lo describa en el lado o cara principal del envase.

El producto (margarina a base de aceite de palma) se lo envía en cartones ergonómicos de 15 kilogramos, de acuerdo a lo establecido por la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos.

Dicho envase es de una textura resistente para brindar una total y absoluta protección al producto cuando se realice su transportación, además de no causar ninguna reacción adversa al medio ambiente, por ser considerado este empaque biodegradable.

Se debe considerar los siguientes datos en la etiqueta, donde debe constar:

- e) Panel de información (principal y alternativo).
- f) Nombre de los alimentos.

- g) Ingredientes.
- h) Nutrition Fact (Información Nutricional).
- i) Reivindicaciones nutricionales o de salud.
- j) Etiquetado de suplementos dietarios.

Listado de requisitos que se deben tener en cuenta para el ingreso de un producto a los Estados Unidos:

- **La denominación del producto:** Debe estar localizada en el tercio superior del panel principal (Etiqueta), deberá aparecer en forma visible y prominente en comparación al nombre y marca del producto.
- **Declaración del contenido neto del envase:** Debe hacerse usando los dos sistemas de medida: el sistema métrico decimal y el sistema inglés. Ej: NET WT 10 ¾ OZ, (305 g).
- **Declaración de la lista de ingredientes:** Debe contener todos y cada uno de los ingredientes presentes en el producto de forma descendente, todos los ingredientes compuestos en alimentos estándares.

Igualmente, la declaración de ingredientes se debe localizar en el panel de información conjunto con el nombre y dirección del productor del alimento o bien donde se localice la información nutricional. El tamaño mínimo permitido es 1/16 de pulgada que equivale a 2.1 mm.

- **Panel de información nutricional:** El Food and Drug Administration, exige que los productos alimenticios presenten información nutricional sobre su contenido. Hasta ahora, esta regulación constituye uno de los retos más importantes impuestos por el Food and Drug Administration e indirectamente

por el gobierno americano. El Panel de Información Nutricional ordinario debe contener los siguientes elementos:

- ✓ Todos los valores presentes en la etiqueta nutricional deben reflejar la información equivalente a la porción establecida.
- ✓ Nutrientes básicos aproximados según las reglas específicas.
- ✓ Columna de la declaración de valores diarios porcentuales estimados en función a una dieta de 2.000 calorías diarias.
- ✓ Los formatos permitidos y recomendados se deben determinar por tres factores: el área total disponible para etiquetar, los nutrientes presentes en el producto y el espacio disponible en los distintos paneles del envase.
- ✓ Es necesario también que el nombre y dirección de la compañía responsable del producto en los Estados Unidos junto con el Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos sean declarados en la etiqueta.

El nombre y la dirección del productor, empacador o distribuidor deben cumplir los siguientes requisitos:

- La declaración debe incluir la dirección, ciudad, país y código postal. En el caso de una corporación el nombre real debe ser utilizado con las abreviaciones permitidas.

El propósito de esta información es tener un contacto presente para cualquier información adicional, comentario o problema con el producto en cuestión.

- a. Idioma.-** El Código Federal de Regulaciones de los Estados Unidos exige que si alguno de los seis componentes principales aparece en un segundo idioma

(castellano, francés, italiano etc.), todos los elementos deberán aparecer correctamente declarados en inglés y en el segundo idioma.

- b. Código de Barras /Universal Product Code (UPC).**- El código de barras aceptado en los Estados Unidos es el Universal Product Code (UPC). Es importante destacar que el propósito del código de barras es único y exclusivamente comercial (control de inventarios). El gobierno no interviene en aspectos comerciales de este tipo.

- c. Fecha de Vencimiento.**- El Gobierno Federal no ha emitido ninguna ley con respecto a la fecha de caducidad o vencimiento. Las reglas pertinentes a este tema son exclusivamente a escala estatal. Es por esa razón que la fecha de caducidad no forma parte de los requisitos del envase de productos de gran consumo o procesados. Es recomendable presentar esa información; más no es obligatoria.

- d. Instrucciones de Uso.**- El modo de empleo o instrucciones de uso constituyen un elemento adicional en el etiquetado del producto. Tradicionalmente se incluye este aspecto para beneficio del consumidor. Es decir, aconsejar el mejor uso del producto para asegurar la máxima satisfacción.

- e. Estándares.**- Para establecer la norma técnica que debe cumplir un determinado producto, hay que recurrir directamente al importador potencial de dicho producto. Sin embargo, existen ciertas normas que son de cumplimiento

obligatorio para todos los productos, éstas están publicadas en el Code of Federal Regulations y son administradas por las siguientes instituciones: Food and Drug Administration, National Highway Traffic Safety Administration, Environmental Protection Agency, Federal Trade Commission, Research and Special Programs Administration, Drug Enforcement Administration, Consumer Product Safety Commission, Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms, Animal and Plant Health Inspection Service, Agricultural Marketing Service, US Fish and Wildlife Service.

Conforme a lo expresado anteriormente, las empresas por las que la compañía puede optar para que les provean el material necesario para efectuar la exportación del producto serían:

- Cartonera Nacional S.A. (Quito)
- Industria Cartonera Ecuatoriana S.A. (Quito)

Empresas situadas en la provincia de Pichincha, que por su proximidad a la provincia de Esmeraldas le resulta más conveniente a la empresa.

3.3.5. Elección y Forma de Pago

Los medios de pago juegan un rol fundamental, no sólo por la forma como se realiza la transacción, sino porque dan origen al financiamiento. Los medios de pago de la obligación tributaria aduanera son: dinero en efectivo, transferencias bancarias, tarjetas de crédito, tarjetas de débito, notas de crédito de administraciones tributarias centrales,

cheques certificados, cheque del Banco Central del Ecuador, cheques de gerencia, o compensaciones previstas en la legislación vigente.

La empresa podrá optar por los siguientes medios de pago en el momento de la negociación con la contraparte:

- a. Pago Anticipado.-** Consiste en que el importador, antes del embarque, sitúa en la plaza del exportador el importe de la compra venta.
- b. Pago Directo.-** Se constituye cuando el importador efectúa el pago directamente al exportador y/o utiliza a una entidad para que se efectúe este pago sin mayor compromiso por parte de esa entidad.
- c. Carta de Crédito.-** Para asegurar el cobro de una operación se recurre generalmente al instrumento de pago denominado Carta de Crédito. Este instrumento asegura al exportador la recepción del importe facturado ya que esta operación cuenta con la intervención y el respaldo de dos bancos, uno se encuentra en el país del exportador y otro en el país del importador.
- d. Cobranza de Exportación.-** Se define como el manejo por los bancos de documentos que pueden ser financieros o comerciales; según las instrucciones que reciban, con el fin de lograr el cobro y/o la aceptación de documentos financieros.

e. Pago a la Vista (documento contra pago).- En este caso, el banco que cobra presenta los documentos al comprador, quien hace el pago y obtiene los documentos para la entrega de la mercancía.

f. A la aceptación a la vista de la letra de cambio (documentos contra aceptación).- En este caso el banco que cobra entrega los documentos al comprador al aceptar éste la letra de cambio, es decir su obligación de realizar el pago en una fecha establecida.

➤ **Medio de Pago Sugerido.**- Conforme a la conceptualización estipulada anteriormente, para la mayor eficacia en el pago de la mercadería por parte de la empresa contraparte, a Oliojoya se le aconseja realizar una negociación mediante una carta de crédito, ya que este medio de pago permite que ambas partes estén claras en los términos de la negociación, porque el convenio se efectúa entre dos entidades financieras. La primera entidad financiera tendrá como localización el país exportador en este caso Ecuador y la segunda entidad estará situada en el país de destino (California - Estados Unidos).

Una vez verificada la documentación pertinente la empresa contraparte procederá al pago oportuno de la mercadería que recibirá de la empresa expendedora.

3.3.6. 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 aclarar los costos de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

Clasificación de los Incoterms:

Grupo E

- Ex Works (EXW).- En Fábrica (Indicando el Lugar Convenido)

Grupo F

- Free Carrier (FCA) Libre Transportista
- Free Alongside Ship (FAS) Libres al Costado del Barco
- Free On Board (FOB) Libre a Bordo

Grupo C

- Cost and Freight (CFR O C&F) Costo y Flete
- Cost, Insurance and Freight (CIF) Costo, Seguro y Flete
- Carriage Paid To (CPT) Porte Pagado Hasta
- Carriage And Insurance Paid To (CIP) Porte y Seguro Pagado Hasta

Grupo D

- Delivered At Frontier (DAF) Entrega en Frontera
- Delivered Ex Ship (DES) Entregada Sobre Buque
- Delivered Ex Quay (DEQ) Entregada en Muelle
- Delivered Duty Unpaid (DDU) Entregada Derechos no Pagados

- Delivered Duty Paid (DDP) - Entregada con Derechos Pagados

Para proceder a la realización de la exportación de la mercadería se llevará a cabo la negociación mediante el incoterm FOB, ya que es el que más se ajusta a la forma de negociación favorable a los intereses de la Empresa Oliojoya.

3.3.6.1. FOB (Free On Board) - Libre a Bordo (puerto de carga convenido).- La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

a) Obligaciones del Vendedor

- Entregar la mercadería y documentos necesarios.
- Empaque y embalaje.
- Flete (de fábrica al lugar de exportación).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes).

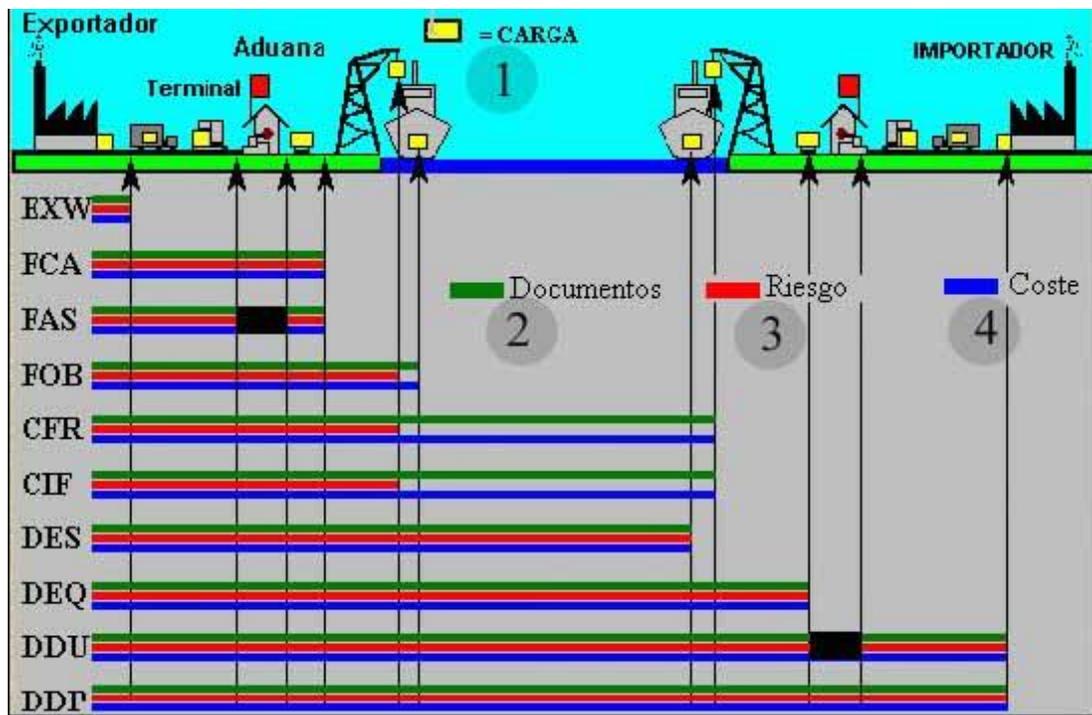
b) Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería.
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación).

- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes).
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos).
- Flete (lugar de importación a planta).
- Demoras.

A la empresa le conviene este término de negociación (FOB) ya que como estipula su conceptualización la responsabilidad de la empresa llega hasta el puerto de embarque de la mercadería, en este caso el puerto marítimo de la ciudad de Esmeraldas, encargándose posteriormente la empresa contraparte del traslado de la mercadería hasta el puerto de destino en el estado de California.

FIGURA N° 9
DESCRIPCIÓN GRÁFICA DE LOS INCOTERMS



Elaborado por: CORPEI
Fuente: CORPEI

3.3.6.2. Pasos para el traslado de la mercadería desde los almacenes de la empresa hasta el puerto de embarque:

- Realización del trámite aduanero pertinente.
- Salida de la mercadería desde los almacenes de depósito de la empresa.
- Traslado de la mercadería a los almacenes del recinto portuario.
- Revisión de la mercadería (aforo) por parte del personal aduanero y agentes de antinarcóticos.
- Colocación del sello correspondiente al contenedor por parte del personal de aduana.
- Embarque de la mercadería en el buque correspondiente.

3.3.6.3 Puerto de salida (Puerto de Esmeraldas).-

El puerto de Esmeraldas está ubicado en la frontera norte del Ecuador, está en condiciones de recibir aprox. 500 buques de alto calado al año. Debido a la proximidad del puerto a la línea ecuatorial hay posibilidad de lluvias durante todo el año y demoras en el embarque por frecuentes lluvias.

Condiciones del puerto:

- Máx. calado 11.50 Metros.
- 1 muelle de 350 metros para buques llegada/ salida con máximo calado.
- 1 muelle de 120 metros con máximo calado de 700 metros.
- Facilidades para buques.
- Almacenaje cubierto.

3.3.6.4 Puerto de llegada (Long Beach).-

El Puerto de Long Beach, ubicado en la ciudad del mismo nombre, perteneciente al condado de Los Ángeles, es uno de los principales puertos marítimos de los EEUU., y un pionero en el movimiento de mercancías y responsabilidad medioambiental.

El puerto en mención presta servicios a más de 140 compañías navieras con conexiones con 217 puertos marítimos de todo el mundo. Una vez aquí, cerca de la mitad de toda la carga se traslada por ferrocarril al resto del país, la mayor parte de la mercadería se carga justamente en el muelle. El resto no tiene que viajar largas distancias. El Puerto de Long Beach está justo en el corazón de la región más poblada del oeste de los Estados Unidos.

3.4. Estudio Financiero

El estudio financiero está integrado por elementos informativos-cuantitativos que permiten decidir y observar la viabilidad de un plan de negocios, en este se integra el comportamiento de las operaciones necesarias para que una empresa marche y visualizando a su vez el crecimiento de la misma en el tiempo.

3.4.1. Estado de Situación Final (Año 2011)

CUADRO N° 3 ESTADO DE SITUACIÓN FINAL

OLIOJOYA INDUSTRIA ACEITERA CIA.LTDA		
ESTADO DE SITUACIÓN FINAL		
Al 31 de Diciembre del 2011		
ACTIVO		
CORRIENTE		
		2'209.601,00
Disponible		64.452,00
Caja		
	6.000,00	
Caja Chica		
	1.500,00	
Bancos		
	56.952,00	
Exigible		1'091.608
Cuentas por Cobrar Comerciales Netas		
	1'091.608,00	
Realizable		822.862,00
Inventario Materia Prima Directa		
	370.000,00	
Inventario de Productos Terminados		
	445.262,00	
Inventario de Suministros y Materiales		
	5.600,00	
Suministros de Oficina		
	2.000,00	
Pagos Anticipados		230.679,00
Gastos Anticipados y Otras cuentas por Cobrar		
	230.679,00	
FIJO		
		1'483.984,00
Depreciable		
		1'451.984,00
Equipo de Oficina	7.500,00	
Dep. Acum. Muebles Oficina	-1.250,00	
		6.250,00
Muebles y Enseres	16.000,00	
Dep. Acum. Muebles y Enseres	-1.600,00	
		14.400,00
Maquinaria y Equipo	1'748.254,00	

Dep. Acum. Maquinaria y Equipo	-428.220,00	1'320.034,00
Edificios	120.000,00	
Dep. Acum. Edificios	-48.700,00	71.300,00
Vehículos	49.000,00	
Dep. Acum. Vehículos	-9.000,00	40.000,00
No Depreciable		32.000,00
Terrenos		32.000,00
OTROS ACTIVOS		4.620,00
Cargos Diferidos		4.620,00
Gastos de Investigación	4.800,00	
Amortización Gastos de Investigación	180,00	-
TOTAL ACTIVOS		3'698.205,00
PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO		3'142.492,00
Corriente		2'169.947,00
Cuentas por Pagar	1'826.367,00	
Obligaciones por Pagar (porción corriente)	195.451,00	
Gastos acumulados y otras cuentas por pagar	139.029,00	
Cuentas por Pagar Socios	9.100,00	
De Largo Plazo		972.545,00
Obligaciones por Pagar	935.725,00	
Provisión empleados	36.820,00	
PATRIMONIO		555.713,00
Capital		350.000,00
Capital Social	350.000,00	
Reservas		4.346,00

Reserva Legal	4.346,00	
Resultados		101.367,00
Utilidades Retenidas Ej. Anteriores	101.367,00	
Aportes a Futuro		100.000,00
Aportes Futura Capitalización	100.000,00	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		3'698.205,00

Esmeraldas, 31 de Diciembre de 2011

Gerente

Contador

3.4.2. Capital de Trabajo

Para establecer el capital de trabajo se aplica la siguiente fórmula:

Capital de Trabajo = AC - PC

AC: activo corriente

PC: Pasivo corriente

Para el efecto reemplazamos la fórmula tomando los datos del estado de situación final de la empresa Olojoya del año 2011, anteriormente citado.

$$\text{Capital de trabajo} = 2'209.601,00 - 2'169.947,00$$

$$\text{Capital de trabajo} = 39.654,00$$

Como conclusión se establece que la empresa Olojoya cuenta con **\$39.654,00** como capital de trabajo para el desarrollo de su actividad operativa en el transcurso del año venidero. Siendo considerado este índice como aceptable para la actividad comercial.

3.4.3. Presupuesto de Ventas

El presupuesto de ventas se enfoca en el pronóstico de las ventas realizadas durante un periodo contable. En este caso se muestra la comercialización tanto a nivel nacional como la que se realizaría a nivel internacional. El presupuesto de ventas se lo desarrolla en función de las estrategias comerciales y la información obtenida del mercado objetivo

**CUADRO N° 4
PRESUPUESTO DE VENTAS**

OLIOJOYA INDUSTRIA ACEITERA CIA.LTDA								
PRESUPUESTO DE VENTAS								
Al 31 de Diciembre de 2012								
	Total	MERCADO NACIONAL			MERCADO INTERNACIONAL			TOTAL
PRODUCTOS	Unidades a Vender	Unidades	Precio de Venta	Importe	Unidades	Precio de Venta	Importe	VENTAS
MARGARINA 15kg	800.000	480.000	21,5	10'320.000	320.000	25,8	8'256.000	18'576.000
TOTAL DE VENTAS				10'320.000			8'256.000	18'576.000

Para el presente caso, el pronóstico de ventas se lo ha establecido en base a los datos proporcionados por la empresa Oliojoya, en relación a sus ventas del año 2011. A partir de estos datos y mediante la utilización de cuotas de producción, unas orientadas al mercado nacional y las otras al mercado norteamericano, se puede establecer el presupuesto total de ventas para el año 2012.

3.4.4. Plan de Producción

El plan de producción determina la cantidad que la empresa tiene en bodega en este caso 300 unidades de margarina de 15 kg. Además señala la programación de las ventas durante el año siguiente, como se señala a continuación:

**CUADRO N° 5
PLAN DE PRODUCCIÓN EN UNIDADES**

OLIOJOYA INDUSTRIA ACEITERA CIA. LTDA.				
PLAN DE PRODUCCION EN UNIDADES Al 31 de Diciembre de 2012				
Producto	Inventario Inicial productos terminados	Unidades a Producirse	Inventario Final	Programa de Producción
MARGARINA 15kg	300	800.000	300	800.000

3.4.5. Programación de Compras

La programación de compras sirve para señalar la inversión a realizar en materia prima durante el año contable.

**CUADRO N° 6
PROGRAMACIÓN DE COMPRAS**

OLIOJOYA INDUSTRIA ACEITERA CIA. LTDA.						
PROGRAMACION DE COMPRAS Al 31 de Diciembre de 2012						
Materiales	Inventario	Consumo	Inventario	Programa	Precio	Importe
	Inicial	Cantidad	Final	de	de	de
	Cantidad		Cantidad	Compras	Compra	Compras
				Cantidad	\$	\$
Materia Prima (Kg)	100.000	12'000.000	100.000	12'000.000	0,96	11'520.000
TOTALES					0,96	11'520.000

3.4.6. Costo de Fabricación

El costo de fabricación indica cuáles serán los gastos en los que incurrirá la empresa para el proceso de la elaboración del producto. Tales costos se desglosan en maquinaria, proceso y acabado del producto.

CUADRO N° 7
PRESUPUESTO DE COSTOS DE FABRICACIÓN
OLIOJOYA INDUSTRIA ACEITERA CIA. LTDA.
PRESUPUESTO DE COSTOS DE FABRICACION
Al 31 de Diciembre de 2012

RUBROS	Sección de Producción		
	Maquinaria	Procesado	Acabado
Gastos de Personal	39.386	22.392	41.409
Servicios	9.500	6.800	10.100
Gastos Diversos	28.200	19.200	12.500
Depreciaciones	157.343	10.200	6.135
Total Gastos	234.429	58.592	70.144
Reparto Otros Servicios	8.159	3.859	9.923
Reparto Transporte Interno	3.395	2.546	2.546
Reparto de almacén	4.866	2.919	2.546
Total Costo Fijos	250.848	67.916	85.159
Suministros y Servicios (costo Variable)	120.240	67.200	35.250
TOTAL COSTO DE FABRICACIÓN	371.088	135.116	120.409
Actividad Programada	40.000	24.000	8.000
Costo Fijo Unitario	6,27	2,83	10,64
Costo Variable Unitario	3,01	2,80	4,41
Costo Total Unitario	9,28	5,63	15,05

3.4.7. Estado de Resultados.

El estado de resultados detalla los costos invertidos en el producto tanto en la producción nacional como la producción internacional, objeto de estudio.

En este caso se establecen las unidades que producirá la empresa Oliojoya tanto en el mercado interno como externo y el costo de oportunidad que tendrá elaborar el producto (margarina), dando como resultado el total de ventas. Además se señalan los costos y márgenes en los que incurrirá la empresa durante la realización del proyecto como son: costo y margen de producción, costo y margen comercial variable, costo y margen comercial fijo, costo de estructura y costo financiero. A partir de estos valores se establece el resultado los costos del proyecto.

**CUADRO N° 8
ESTADO DE RESULTADOS**

OLIOJOYA INDUSTRIA ACEITERA CIA. LTDA. ESTADO DE RESULTADOS Al 31 de Diciembre de 2012					
Concepto	Totales	Mercado Nacional	Totales	Mercado Internacional	Totales
		Margarina 15Kg		Margarina 15Kg	
Unidades Vendidas		480.000		320.000	
Precio de Venta		21,5		25,80	
Costo de Producción		10,38		10,38	
Ventas	18'576.000	10'320.000	10'320.000	8'256.000	8'256.000
Costo de Producción	8'306.613	4'983.968	4'983.968	3'322.645	3'322.645
Margen Industrial	10'269.387	5'336.032	5'336.032	4'933.355	4'933.355
Costo Comercial Variable	5'504.000	2'304.000	2'304.000	3'200.000	3'200.000
Margen Comercial	4'765.387	3'032.032	3'032.032	1'733.355	1'733.355
Costo Comercial Fijo	70.766				
Margen Comercial Neto	4'694.621				
Costo de Estructura	61.378				
Costo Financiero	40.000				
Resultados	4'593.243				

3.4.8. Proyección de Ingresos y Egresos

3.4.8.1. Proyección de Ingresos

La proyección de ingresos toma como base el presupuesto de ventas, que como se señaló anteriormente se lo realiza de acuerdo a las unidades a vender tanto en el mercado nacional como en el país de destino (California –Estados Unidos), la proyección se la hace para cinco años que es el periodo que ejecución del proyecto, además de realizar la proyección de acuerdo a la inflación pronosticada en el mercado objeto de estudio.

CUADRO N° 9 PROYECCIÓN DE INGRESOS

Olojoya Industria Aceitera Cía. Ltda. Proyección de Ingresos						
VENTAS		AÑOS				
		1	2	3	4	5
Margarina 15Kg	Precio	18'576.000,00	18'735.753,60	18'908.122,53	19'100.985,38	19'339.747,70
Otros	Unidades					
Total		18'576.000,00	18'735.753,60	18'908.122,53	19'100.985,38	19'339.747,70

Para el presente caso, la proyección de los ingresos se la ha establecido en base al total de ventas determinado en el presupuesto de ventas, dicho valor se lo toma como año base para la realización de la proyección, que se la realiza de acuerdo a la pronosticación del índice

inflacionario del mercado de destino (California – Estados Unidos). Se toma como valores inflacionarios los siguientes porcentajes: año 2 0,86%, año 3 0,92%, año 4 1,02% y año 5 1,25%. A partir de estos porcentajes se estableció la proyección de ingresos para los próximos cinco años.

3.4.8.2. Proyección de Egresos

La proyección de egresos toma en consideración todos los costos señalados en el estado de resultados, dichos costos son los que incurre la empresa durante el proyecto como son producción, comerciales, de estructura y financieros. Los egresos se los proyecta de acuerdo a la rentabilidad del proyecto.

CUADRO N° 10 PROYECCIÓN DE EGRESOS

Olijoya Industria Aceitera Cía. Ltda.
Proyección de Egresos
Al 31 de Diciembre de 2012

COSTOS Y GASTOS		AÑOS				
		1	2	3	4	5
Costo de Producción	Precio	8'306.613,20	8'378.050,08	8'455.128,14	8'541.370,45	8'648.137,58
Costo Comercial Variable	Unidades	5'504.000,00	5'551.334,40	5'602.406,68	5'659.551,23	5'730.295,62
Costo comercial fijo		70.766,00	71.374,59	72.031,24	72.765,96	73.675,53
Costo de Estructura		61.377,84	61.905,69	62.475,22	63.112,47	63.901,38
Costo Financiero		40.000,02	40.344,02	40.715,18	41.130,47	41.644,60
	Total	13'982.757,07	14'103.008,78	14'232.756,46	14'377.930,58	14'557.654,71

Para el presente caso, la proyección de egresos se la ha establecido en base a los datos detallados en el estado de resultados, que corresponden a los costos comerciales de estructura y fijos, costo de estructura y el costo financiero, dichos valores se los toma como año base para la realización de la proyección, que se la realiza de acuerdo a la pronosticación del índice inflacionario del mercado de destino (California – Estados Unidos). Se toma como valores inflacionarios los siguientes porcentajes: año 2 0,86%, año 3 0,92%, año 4 1,02% y año 5 1,25%. A partir de estos porcentajes se estableció la proyección de egresos para los próximos cinco años.

3.4.9. Estado de Resultados Proyectado

El estado de resultados proyectado se lo establece en relación a los ingresos y egresos que tendrá la empresa Oliojoya en el transcurso de la realización del proyecto.

Para el presente caso se toma en consideración los datos determinados en la proyección de ingresos señalados en el cuadro N°10, a estos valores se le añade el ingreso por otros productos que produzca la empresa, dándonos de tal manera los ingresos brutos de la empresa. Para establecer los costos y gastos de la empresa se toma en consideración los datos de la proyección de egresos detallados en el cuadro N°11. Posterior a esto se procede a devengar los impuestos de ley (15% Participación de trabajadores y 25% del impuesto a la renta) que resultan de una diferencia entre los ingresos y egresos.

**CUADRO N°11
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO**

Oliojoya Industria Aceitera Cía. Ltda.
Estado de Resultados Proyectado
Al 31 de Diciembre de 2012

ESTADO DE RESULTADOS PRO FORMA	1	2	3	4	5
Ventas Netas Margarina 15kg	18'576.000,00	18'735.753,60	18'908.122,53	19'100.985,38	19'339.747,70
Otros	2.000.000,00	2'000.000,00	2'000.000,00	2'000.000,00	2'000.000,00
INGRESOS BRUTOS	20'576.000,00	20'735.753,60	20'908.122,53	21'100.985,38	21'339.747,70
COSTOS Y GASTOS					
Costo de Producción	8'306.613,20	8'378.050,08	8'455.128,14	8'541.370,45	8'648.137,58
Costo Comercial Variable	5'504.000,00	5'551.334,40	5'602.406,68	5'659.551,23	5'730.295,62
Costo Comercial Fijo	70.766,00	71.374,59	72.031,24	72.765,96	73.675,53
Costo de Estructura	61.377,84	61.905,69	62.475,22	63.112,47	63.901,38
Costo Financiero crédito anterior	40.000,02	40.344,02	40.715,18	41.130,47	41.644,60
Intereses Financieros (crédito)	1'173.894,21	972.914,02	745.741,19	488.962,17	198.718,67
TOTAL EGRESOS	15'156.651,27	15'075.922,80	14'978.497,65	14'866.892,75	14'756.373,38
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPAC.	5'419.348,73	5'659.830,80	5'929.624,88	6'234.092,63	6'583.374,32
15 % Participación Trabajadores	812.902,31	848.974,62	889.443,73	935.113,90	987.506,15
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	4'606.446,42	4'810.856,18	5'040.181,15	5'298.978,73	5'595.868,17
25% Impuesto a la Renta	1'151.611,60	1'202.714,05	1'260.045,29	1'324.744,68	1'398.967,04
Utilidad Neta	3'454.834,82	3'608.142,13	3'780.135,86	3'974.234,05	4'196.901,13

3.4.10. Flujo de Caja

El flujo de caja son flujos de entradas y salidas de efectivo en un período dado.

CUADRO N°12 FLUJO DE CAJA

Olojoya Industria Aceitera Cía. Ltda. Flujo de Caja Al 31 de Diciembre de 2012	
FUENTES	
Ventas	18'576.000,00
Financiamiento	2'000.000,00
Aportes de Accionistas	796.551,41
TOTAL FUENTES	21'372.551,41
USOS	
Costo de Producción	8'306.613,20
Costo Comercial Variable	5'504.000,00
Costo Comercial Fijo	70.766,00
Costo de Estructura	61.377,84
Costo Financiero crédito anterior	40.000,02
Intereses Financieros (crédito)	1'173.894,21
15 % Participación Trabajadores	812.902,31
25% Impuesto a la Renta	1'151.611,60
TOTAL USOS	17'121.165,18

En el presente caso, el flujo de caja detalla las fuentes o flujos de entrada, es decir de donde vendrán los recursos necesarios para la realización del proyecto, entre las fuentes tenemos: las ventas, la cuota del primer año del préstamo que realizará la empresa Olojoya y el aporte anual por parte de los accionistas para el proyecto. Asimismo se establecen los usos o flujos de salida, donde se detallan los costos de producción, comerciales, de estructura y financiero, intereses financieros e impuestos de ley por los que incurrirá la empresa.

CUADRO N° 13
FLUJO DE CAJA PROYECTADO

3.3.1. Flujo de Caja Proyectado

Oliojoya Industria Aceitera Cía. Ltda. Flujo de Caja Proyectado Al 31 de Diciembre de 2012					
FLUJO DE CAJA PROYECTADO	1	2	3	4	5
FUENTES					
Ventas	18'576.000,00	18'735.753,60	18'908.122,53	19'100.985,38	19'339.747,70
Financiamiento	2'000.000,00	2'000.000,00	2'000.000,00	2'000.000,00	2'000.000,00
Aportes de Accionistas	796.551,41	796.551,41	796.551,41	796.551,41	796.551,41
TOTAL FUENTES	21'372.551,41	21'532.305,01	21'704.673,94	21'897.536,79	22'136.299,11
USOS					
Costo de Producción	8'306.613,20	8'378.050,08	8'455.128,14	8'541.370,45	8'648.137,58
Costo Comercial Variable	5'504.000,00	5'551.334,40	5'602.406,68	5'659.551,23	5'730.295,62
Costo Comercial Fijo	70.766,00	71.374,59	72.031,24	72.765,96	73.675,53
Costo de Estructura	61.377,84	61.905,69	62.475,22	63.112,47	63.901,38
Costo Financiero crédito anterior	40.000,02	40.344,02	40.715,18	41.130,47	41.644,60
Intereses Financieros (crédito)	1'173.894,21	972.914,02	745.741,19	488.962,17	198.718,67
15 % Participación Trabajadores	812.902,31	848.974,62	889.443,73	935.113,90	987.506,15
25% Impuesto a la Renta	1'151.611,60	1'202.714,05	1'260.045,29	1'324.744,68	1'398.967,04
TOTAL USOS	17'121.165,18	17'127.611,47	17'127.986,67	17'126.751,33	17'142.846,57
Amortización Crédito	1'542.151,79	1'743.131,98	1'970.304,81	2'227.083,83	2'517.327,33
FUENTES - USOS - CAPITAL CRÉDITO	2'709.234,44	2'661.561,56	2'606.382,46	2'543.701,63	2'476.125,21

Para determinar el flujo de caja proyectado se toma como año base los datos señalados cuadro N°13. La proyección de las ventas se la realiza a partir de los datos establecidos en la proyección de ingresos en cuadro N°10, los valores de financiamiento del préstamo y la inversión por parte de los accionistas se mantiene para los años de vida útil del proyecto. En cambio los flujos de salida o usos se establecen de acuerdo a los datos señalados en el cuadro N° 12, correspondiente al estado de resultados proyectado, que engloba los costos comerciales de estructura y fijos, costo de estructura y el costo financiero, intereses financieros, además de los impuestos de ley (15% Participación de trabajadores y 25% del impuesto a la renta).

También se establece la cuota anual del préstamo que solicitará la empresa para la realización del proyecto, señalándose así que la diferencia de las fuentes, los usos de efectivo y la amortización anual del préstamo nos daría como resultado el flujo de caja de los próximos cinco años.

3.5. Evaluación del Proyecto

La evaluación del proyecto se la realiza para la medición del valor económico, financiero o social mediante indicadores de evaluación, que permitirán determinar la alternativa más viable y óptima para la inversión del proyecto a ejecutarse.

La evaluación se desarrollará mediante los siguientes indicadores:

- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Factor Beneficio / Costo (B/C)

3.5.1. Valor Actual Neto.

El Valor Actual Neto es un indicador de evaluación financiera que se lo utilizará para saber el valor del dinero actual que va a recibir el proyecto en el futuro a una tasa de interés y un periodo determinado, con esto llegaremos a comparar con la inversión inicial.

Para el cálculo del Valor Actual Neto utilizaremos el flujo de caja proyectado, la inversión para financiar el proyecto y la tasa de interés.

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

FN= FLUJO NETO
I= TASA DE INTERÉS
N= NÚMERO DE AÑOS QUE DURA EL PROYECTO
I°= INVERSIÓN INICIAL

Primero se determina el VAN_1 con una tasa de interés del 12,44% que es la misma tasa a la que se adquirió el préstamo para financiar el proyecto.

$$VAN_1 = -I_0 + \frac{FN}{(1+i)^1} + \frac{FN}{(1+i)^2} + \frac{FN}{(1+i)^3} + \frac{FN}{(1+i)^4} + \frac{FN}{(1+i)^5}$$

$$VAN_1 = -13'982.757,07 + \frac{2'773.686,44}{(1+12,44\%)^1} + \frac{5'435.248,00}{(1+12,44\%)^2} + \frac{8'041.630,46}{(1+12,44\%)^3}$$

$$+ \frac{10'585.332,10}{(1 + 12,44\%)^4} + \frac{13'061.457,31}{(1 + 12,44\%)^5}$$

$$VAN_1 = -13'982.757,07 + \frac{2'773.686,44}{1,12} + \frac{5'435.248,00}{1,26} + \frac{8'041.630,46}{1,42}$$

$$+ \frac{10'585.332,10}{1,60} + \frac{13'061.457,31}{1,80}$$

$$VAN_1 = -13'982.757,07 + 2'476.505,75 + 4'313.688,89 + 5'663.120,04$$

$$+ 6'615.832,56 + 7'256.365,17$$

$$VAN_1 = 12'342.755,34$$

➤ El VAN_2 se lo realiza con una tasa de interés del 30%

$$VAN_2 = -IO + \frac{FN}{(1 + i_2)^1} + \frac{FN}{(1 + i_2)^2} + \frac{FN}{(1 + i_2)^3} + \frac{FN}{(1 + i_2)^4} + \frac{FN}{(1 + i_2)^5}$$

$$VAN_2 = -13'982.757,07 + \frac{2'773.686,44}{(1 + 30\%)^1} + \frac{5'435.248,00}{(1 + 30\%)^2} + \frac{8'041.630,46}{(1 + 30\%)^3}$$

$$+ \frac{10'585.332,10}{(1 + 30\%)^4} + \frac{13'061.457,31}{(1 + 30\%)^5}$$

$$VAN_2 = -13'982.757,07 + \frac{2'773.686,44}{1,30} + \frac{5'435.248,00}{1,69} + \frac{8'041.630,46}{2,20}$$

$$+ \frac{10'585.332,10}{2,86} + \frac{13'061.457,31}{3,71}$$

$$VAN_2 = -13'982.757,07 + 2'133.604,95 + 3'216.123,07 + 3'655.286,57$$

$$+ 3'701.165,07 + 3'520.608,44$$

$$VAN_2 = 2'244.031,03$$

3.5.2. Tasa Interna de Retorno (TIR).

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

TIR= Tasa Interna de Retorno.

i₁ = tasa de interés del VAN₁.

i₂ = tasa de interés del VAN₂.

VAN₁ = Valor Actual Neto obtenido con el **i₁**

VAN₂ = Valor Actual Neto obtenido con el **i₂**

$$TIR = i_2 - \left[VPN_2 \left(\frac{i_2 - i_1}{VAN_2 - VAN_1} \right) \right]$$

$$TIR = 0.3 - \left[2'244.031,03 \left(\frac{0.3 - 0.1244}{2'244.031,03 - 12'342.755,34} \right) \right]$$

$$TIR = 0.3 - \left[2'244.031,03 \left(\frac{0,18}{- 10'098.724,31} \right) \right]$$

$$TIR = 0.3 - \left[\left(\frac{403.925,59}{- 10'098.724,31} \right) \right]$$

$$TIR = 0.3 - (-0.04)$$

$$TIR = 0,34 \times 100$$

$$TIR = 34\%$$

3.5.3. Relación Costo/Beneficio

En la Relación Costo Beneficio se determina la rentabilidad que se obtiene por cada dólar invertido.

RB/C = Relación Costo Beneficio
VN = Ventas Netas.
VAN₁ = Valor Actual Neto
C = Inversión

$$RB/C = \frac{VN + VAN_1}{C}$$

$$RB/C = \frac{18'576.000,00 + 12'342.755,34}{13'982.757,07}$$

$$RB/C = \frac{30'918.755,34}{13'982.757,07}$$

RB/C= 2,21

$$RB/C = \frac{VN + VAN_2}{C}$$

$$RB/C = \frac{18'576.000,00 + 2'244.031,03}{13'982.757,07}$$

$$RB/C = \frac{20'820.031,03}{13'982.757,07}$$

RB/C= 1,48

3.5.4. Periodo de Recuperación del Capital

Para determinar el periodo de recuperación del capital se toma la inversión inicial a este de le resta el resultado del Flujo de Caja Proyectado hasta el tercer año.

$$\text{FLUJO DE CAJA} = 2'773.686,44 + 5'435.248,00 + 8'041.630,46$$

$$\text{FLUJO DE CAJA} = 16'250.564,9$$

$$\text{INVERSIÓN} = 13'982.757,07$$

$$\text{X} = \text{INVERSIÓN} - \text{FLUJO DE CAJA.}$$

$$\text{X} = 13'982.757,07 - 16'250.564,9$$

$$\text{X} = 2'267.807,33$$

$$10'585.332,10 \quad 12$$

$$2'267.807,33 \quad \text{X}$$

$$\text{X} = \frac{2'267.807,33 * 12}{10'585.332,10}$$

$$\text{X} = \frac{27'213.687,96}{10'585.332,10}$$

$$\text{X} = 2,57$$

$$\text{X} = 3$$

**EL PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN A REALIZAR LA
EMPRESA OLIOJOYA ES DE 3 AÑOS**

**TABLA N° 7
INDICADORES FINANCIEROS.**

$VAN_1 = 12'342.755,34$
$VAN_2 = 2'244.031,03$
TIR = 34%
$RB/C_1 = 2,21$
$RB/C_1 = 1,48$
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN ES DE 3 AÑOS

ELABORADO: AUTORAS

FUENTE: CALCULO DE VAN, TIR, B/C, PERIODO DE RECUPERACIÓN

3.6. Viabilidad del Proyecto

En virtud, de los datos obtenidos en el Valor Actual Neto uno y dos **12'342.755,34** y **2'244.031,03**, se determina que dichos indicadores se enmarcan en la medición de la evaluación del proyecto.

La Tasa Interna de Retorno del **34%**, nos confirma el éxito económico de la ejecución de proyecto, ya que este porcentaje denota el rendimiento que tendrá poner en marcha el proyecto de plan de exportación de la margarina a base de aceite de palma.

Asimismo se desarrolla la Relación Costo/Beneficio del proyecto de exportación de margarina, donde se señala que por cada dólar invertido la empresa Oliojoya obtiene

con el VAN_1 una rentabilidad de **\$1, 21** y con el VAN_2 una rentabilidad de **\$0,48** centavos de Dólares Americanos

En base a la información obtenida podemos determinar que para la empresa Olojoya resulta factible invertir en este proyecto ya que la recuperación de su capital la obtendría aproximadamente en un periodo de **3 años**.

CAPÍTULO IV

4. Conclusiones y Recomendaciones

4.1 Conclusiones

- El consumo de la margarina a base de aceite de palma resulta mucha más saludable que la elaborada a base de otros aceites, ya que contiene un alto valor nutricional, contribuyendo de esta forma a la prevención de enfermedades comunes (enfermedades cardiovasculares, elevación del colesterol malo e influencia en ciertos estados de ánimo negativos), ocasionadas por el consumo excesivo de grasas saturadas.
- Se concluye que la demanda insatisfecha del mercado de California en cuanto a margarina en base a aceite de palma, ascendió a 64,25 miles de toneladas en el año 2011, demanda que bien puede ser cubierta en parte por la empresa Olojoya.
- Olojoya para llevar a cabo la exportación de la margarina debe cumplir con todos los requisitos sanitarios, de etiquetado, empaque y embalaje exigidos por el país de destino, especialmente por el exigente mercado de California - EEUU.
- Se determina que existen una marcada diversidad de formas de pago para el comercio internacional, entre ellas: carta de crédito, cobranza de exportación,

pago a la vista, etc., que bien podrían ser aprovechadas por la empresa de acuerdo a su conveniencia.

- Se concluye que existe un número significativo de incoterms (Términos de negociación Internacional) que la empresa Olojoya puede utilizar para sus operaciones de comercio exterior.
- De acuerdo a los resultados obtenidos en el presente estudio se concluye que el proyecto es viable y que la empresa va a obtener en el futuro una buena rentabilidad.

4.2 Recomendaciones

- Se le recomienda a la empresa Olojoya aprovechar la ventaja de su producto (margarina a base de aceite de palma) para el ingreso al mercado de California – Estados Unidos, por la tendencia actual de la población hacia el consumo de alimentos con menos cantidad de grasas transgénicas, perjudiciales para la salud.
- Se le sugiere a Olojoya el aumento en su producción para abarcar la mayor cantidad de demanda insatisfecha en el mercado de California – Estados Unidos.
- A la empresa Olojoya se le recomienda establecer contacto con empresas productoras nacionales de: producción de envases, de empaques, etiquetados, etc., que cumplan con los requisitos exigidos por los Estados Unidos para el ingreso a su mercado del producto (margarina).

- Se le sugiere a la empresa Oliojoya establecer los contratos de venta de la mercadería (Margarina a base de aceite de palma) mediante la forma de pago de carta de crédito, por ser la de mayor acogida a nivel mundial.
- De acuerdo al estudio realizado se le recomienda a la empresa Oliojoya que adopte el término de negociación FOB para efectuar sus transacciones comerciales con las empresas contrapartes, ya que es un término de negociación conveniente particularmente para Oliojoya.
- Finalmente, a la empresa Oliojoya se le sugiere analizar la aplicación del presente proyecto, ya que se trata de un proyecto que arroja como resultados una rentabilidad onerosa, además de permitirle la expansión de su mercado para la venta de margarina.

Resumen

La presente tesis es un Plan de Exportación de margarina a base de aceite de palma de la empresa Olojoya desde la provincia Esmeraldas, cantón Esmeraldas hacia el estado de California, Estados Unidos, en la cual se plasma la información necesaria del mercado meta para llevar a cabo la exportación. Actualmente en el Ecuador el incremento de la producción de palma ha aumentado ya que genera grandes réditos y es un gran eje en la dinámica de la economía nacional.

Para cumplir con el objetivo trazado se realizó un minucioso diagnóstico del sector productivo, estableciendo la oferta, la demanda y la demanda insatisfecha existente en el mercado meta. Asimismo se establecieron los principales países productores y exportadores del producto, así como también se señalaron las maquinarias y el costo que tiene producir la margarina para definir los rubros en los que incurrirá la empresa para la elaboración de la margarina que va a ser objeto de exportación.

En cuanto a la propuesta, para llevar a cabo la exportación de la margarina se detallan los requisitos, documentos, certificados, trámites y regímenes aduaneros a seguir en el proceso de exportación de la margarina. También se señalan los términos de negociación internacional por los que puede optar la empresa para llevar a cabo su exportación.

Finalmente, se establece un estudio financiero, donde se plantea el presupuesto necesario para la puesta en marcha del presente proyecto.

Summary

This thesis is a Plan of Margarine Exporting made of palm oil from “Oliojoya” company of the province of Esmeraldas, city of Esmeraldas to the United States, in which necessary information of target market is expressed in order to export, Nowadays, the production of plan has increased in Ecuador because of the important revenues, and this production is a major hub in the dynamics of the national economy.

To reach this objective a meticulous diagnosis of productive sector was performed by establishing offer, demand, and unmet demand that exist in target market. The principal producer countries and exporters of the product were determined; machinery and the cost to produce margarine in order to define the budget needed by the company to export this product were also shown.

Related to the proposal, to perform the exportation of margarine some aspects are detailed such as: requirements, documents, certificates, work papers, customs procedures that are going to be applied on it. Terms of international trade through which the company can export are considered as well.

Finally, financial study is established; where the budget needed is proposed in order to develop this project.

Bibliografía

- ROJAS, HERRERA, Franklin. El cultivo de la palma de aceite. Segunda Edición, San José. 1989.
- PAUTA, Mauricio, Departamento Contable, Olojoya Industria Aceitera Compañía Limitada, 2012.
- ALZAMORA, Mario, Gerente General, Olojoya Industria Aceitera Compañía Limitada, 2012.
- VERGARA, Francisco, Secretario General de la Asamblea Nacional. Suplemento del Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones. 2010.
- SAPAG, Nassir, Preparación y Evolución de Proyectos. Quinta Edición. Bogotá, Mc. Graw Hill, 2007.
- CÓRDOVA, Marcial, Formulación y Evaluación de Proyectos. Cuarta Edición. Bogotá, 2006.
- CALDAS, Marco, Preparación y Evaluación de Proyectos. Tercera Edición .Quito, 1999.
- SANÍN ÁNGEL, Héctor, Manual de Administración de Proyectos de Desarrollo Local, Quito, 2005.
- CARRIÓN, Luis, La Palma Africana en el Ecuador: Tecnología y Expansión Empresarial. Quito, 1985.
- DOW, Kamal, Costo de Producción y Rentabilidad del Cultivo de la Palma Africana en el Ecuador, Departamento de Economía Agrícola del Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP), 1076.

- FERRE TRENZANO, José, Los Estudios de Mercado: Cómo Hacer un Estudio de Mercado Práctico. Madrid. 1997.
- CHÁVEZ, Francisco, Manual del Cultivo de Palma Aceitera (*Elaeis Guineensis*). Quito. 2003.
- ORTIZ VEGA, Rubén. El Cultivo de la Palma Aceitera. San José. 1994.

Internet

- Banco Central del Ecuador, Departamento de Estadísticas, www.bce.gov.ec (en línea).
- Federación Ecuatoriana de Exportadores, www.fedeexport.com. (en línea).
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, PRO ECUADOR, www.proecuador.com (en línea).
- Secretaria Nacional de Aduanas del Ecuador, Código Orgánico de la Producción, www.senae.com (en línea).
- Federación Ecuatoriana de Palmicultores www.fedepal.com (en línea).
- Asociación Nacional de Cultivadores de Palma Africana (ANCUPA) www.ancupa.com (en línea).
- Términos de Negociación Internacional, www.businesscol.com/comex/incoterms.htm (en línea).
- Documentos de Acompañamiento, www.comercio-externo.es (en línea).
- Formas de Pago Internacional, www.logistica.gob.mx/pdf/FormasPagoInternacional.pdf (en línea).
- Empresas Contrapartes, www.kompass.com (en línea).

- Corporación del Promoción de Exportaciones e Importaciones www.corpei.org (en línea).
- Servicio de Búsqueda de Negocios www.trade.nosis.com (en línea).

SOXEN A



Anexo No 1

Plantaciones de Palma Africana de la empresa Olojoya en el cantón Quinindé, provincia de Esmeraldas



Plantaciones de Palma



Palma Africana



Racimos de Palma



Carga de los Racimos de Palma



Descarga de los Racimos de Palma en el Almacén de Olojoya

Anexo No 2

Maquinaria para la Elaboración del Producto (Margarina)



Tanque de Abastecimiento



Tanque Bascula



Medidor de Temperatura



Tanque de Preparación



Intercambiador de Calor



Envases



Embasado de Empaques



Almacenaje del Producto (Margarina)

Anexo No 3

Entrevista al Gerente de la Empresa Olojoya

Cuestionario

Estudiante: ¿Qué productos ofrece la empresa?

Gerente: La empresa produce aceite crudo y cosmético y margarina a base de aceite de palma.

Estudiante: ¿De dónde obtienen la materia prima para la elaboración del producto (Margarina)?

Gerente: La materia prima se la obtiene de nuestra hacienda ubicada en Las Villegas, Monterrey, cantón Quinindé - Provincia Esmeraldas.

Estudiante: ¿De dónde importan la maquinaria necesaria para la elaboración de la margarina?

Gerente: La maquinaria requerida para la elaboración de los productos fue traída desde Alemania

Estudiante: ¿En qué presentaciones se ofrece la margarina en nuestro país?

Gerente: La margarina a base de aceite de palma se la ofrece en presentaciones de 15 kg y 50 kg.

Estudiante: ¿A qué países exportan sus productos?

Gerente: Por el momento la empresa exporta a países Latinoamericanos como son Colombia y Venezuela.

Estudiante: ¿En cuáles provincias del país se comercializa la margarina?

Gerente: Actualmente la comercialización la realizamos en provincias como Santo Domingo, Chimborazo, Pichincha y sobretodo Esmeraldas, que es nuestro mercado local.

Estudiante: ¿Por qué pretende ingresar su producto a los Estados Unidos?

Gerente: Porque el país del norte me parece un mercado atractivo y cercano para establecer negociaciones comerciales.

Anexo No 4

Proceso de Registro Como Exportador ante la Aduana del Ecuador

Ingreso de datos del

Tipo de Operador

Sector

Código SICE Si es Maquiladora no tomar en cuenta este campo.
Designado Si es Importador o Exportador ingresar su RUC vigente.

CLAVE ACCESO

Clave de Acceso Temporal La clave ingresada le servirá para acceder al SICE por primera vez.

Confirmación Clave de Acceso

DATOS GENERALES

Tipo de Identificación Número RUC

RAZON SOCIAL / APELLIDOS Y NOMBRES

REPRESENTANTE LEGAL

Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="RUC"/>	<input type="text"/>

CONTACTO

Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="RUC"/>	<input type="text"/>

DIRECCION

OBSERVACIONES (Agentes Navieros deben detallar las Lineas con las que operan)

Ciudad Teléfono 1 Teléfono 2 Fax

E-mail:

PERSONAL AUTORIZADO A REALIZAR INTERCAMBIO ELECTRONICO DE DATOS

Primer Apellido	Segundo Apellido	Nombres	Cargo	Tipo de Documento	Nro. de Documento	Elimina
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="RUC"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

DATOS TECNICOS Y DE SISTEMAS

Cuenta con Infraestructura Tecnológica? (Computador Pentium, conexión a Internet, etc.) SI NO

SOFTWARE DE GENERACION DE DATOS

Desarrollado por un proveedor Desarrollo Propio

NOMBRE DEL PROVEEDOR DEL SOFTWARE

Formulario de Registro Como Exportador

Anexo No 5

Formulario emitido por la FDA para el ingreso del Producto (Margarina) a los Estados Unidos.



Registrar Corp.
144 Research Drive, Hampton, Virginia, 23666, USA
T: +1-757-224-0177 * F: +1-757-224-0179 * E: ps@registrarcorp.com

Previo Aviso
Envios via Maritima

Complete una forma para CADA uno de los Destinatarios y envío(s) al fax en los Estados Unidos: +1-757-224-0179.

Información del Remitente

Nombre Compañía: _____ Número Registro FDA (11 dígitos): _____
 Dirección: _____ Ciudad: _____
 Estado: _____ Código Postal: _____ País: _____
 Nombre Persona Contacto: _____ Email: _____
 Teléfono: _____ Fax: _____

Información del Destinatario

Nombre Compañía: _____ Número Registro FDA (11 dígitos): _____
 Dirección: _____ Ciudad: _____
 Estado: _____ Código Postal: _____ País: _____
 Nombre Persona Contacto: _____ Email: _____
 Teléfono: _____ Fax: _____

Donde se almacenaran los productos en los EEUU
(Deje en blanco si es la misma de Destinatario)

Nombre de Almacén: _____ Número Registro FDA (11 dígitos): _____
 Dirección: _____
 Ciudad: _____ Estado: _____ Código Postal: _____

Información Empresa Transportadora

Nombre de Compañía Transportadora: _____ Nombre del buque y número de viaje: _____
 Master Bill of Lading Número: _____ Número del contenedor: _____
 Puerto de Entrada (incl. Estruj): _____ Fecha/Hora Esperada de llegada a los EEUU: _____

Descripción del Producto <small>(Incluya Adición para más de 3)</small>	Número de Cajas	Peso Neto / Peso Cajas	Productor: Nombre, Dirección, & Número Registro FDA <small>(Deje en blanco si es la misma del Remitente.)</small>
1.			
2.			
3.			

¿Alguno de los productos enumerados anteriormente ha sido negado la entrada a otro país? Sí No
 Si es así, indique el número del producto y el país de la negativa: _____

Al firmar abajo, usted: (i) afirma y garantiza que la información mencionada anteriormente es exacta, verdadera, real y actual, y que dicha información se actualizará cuando sea necesario, (ii) autoriza a los empleados de Registrar Corp para presentar la anterior información sobre de Auto Previo a la Administración de Alimentos y Drogas de los Estados Unidos obo organismo autorizado por la ley, y (iii) se compromete a indemnizar, indemnizar, eximir de responsabilidad Registrar Corp, de y contra cualquier y todos los gastos, costas y reclamaciones, incluyendo pero no limitado a reclamaciones de terceros y los agencias gubernamentales, y los costos y honorarios de abogados, si tales demandas se surge en el futuro, contra o bajo la ley, que surja o en conexión con este acuerdo o las transacciones contempladas por este medio.

Firma: _____ Título del Contacto: _____
(Firma) (Por ejemplo: President, Vice President, General Manager, etc.)

Escriba el nombre: _____ Fecha: _____

Registrar Corp está a las compañías para cumplir con la FDA. Registrar Corp no está afiliado con la Administración de Alimentos y Drogas de los Estados Unidos (FDA)

Anexo No 6

Formulario de Previo Aviso al Pago de la Factura emitida por la empresa Oliojoya.



Registrar Corp.
144 Research Drive, Hampton, Virginia, 23666, USA
T: +1-757-224-0177 ★ F: +1-757-224-0179 ★ E: pm@registrarcorp.com

Previo Aviso
Factura
Envíos por Tierra, Mar, o Aire

Este documento sirve como voucher de pago (factura) para Previo Aviso.

Información de la Compañía:

Nombre de Compañía: _____

Dirección: _____

Ciudad: _____ Estado / Provincia / Territorio: _____

Country: _____ Código Postal: _____

Teléfono: _____ Fax: _____

Elija la Cantidad que desea Comprar:

Descripción:	Precio x Unidad:	Extensión
<input type="checkbox"/> 1 Embarque (Pago con Tarjeta de Crédito Únicamente)	US \$29.95	US \$29.95
<input type="checkbox"/> 10 Embarques (Elija el Método de Pago en la parte inferior)	US \$24.95	US \$249.50
<input type="checkbox"/> 25 Embarques (Elija el Método de Pago en la parte inferior)	US \$19.95	US \$498.75
<input type="checkbox"/> 50 Embarques (Elija el Método de Pago en la parte inferior)	US \$14.95	US \$747.50

Elija la Forma de Pago del listado de Opciones Siguiente:

Tarjetas de Crédito: Para pagos con tarjeta de crédito, por favor complete la siguiente sección y envíe los documentos completos junto con este recibo al FAX en los Estados Unidos: +1-757-224-0179.

Tipo de Tarjeta: Visa MasterCard American Express

Número de Tarjeta: _____

Fecha de Expiración: _____

Nombre Poseedor de la Tarjeta: _____

Transferencia Electrónica: Para pagos por transferencia, por favor complete los documentos y envíelos al FAX en Los Estados Unidos +1-757-224-0179 y transfiera el monto marcado utilizando la siguiente información bancaria:

Nombre del Banco:	SunTrust Bank
Dirección:	Richmond, Virginia, USA
Beneficiario:	Registrar Corp
Número Swift:	SNTRUS3A
Routing Number (ABA Number):	061000104
Cuenta Número:	1000013052369

Cheques: Pagos con cheque deben estar en denominación monetaria Estadounidense (Dólares) y respaldados por un Banco Norteamericano pagadero a: "Registrar Corp." Para pagos con cheque, por favor regrese los documentos y el cheque a la dirección indicada en la parte superior de esta página.

Registrar Corp está a la compañía pes cumplir con la FDA. Registrar Corp no está afiliado con la Administración de Alimentos y Drogas de los Estados Unidos (FDA).

Anexo No 7

Modelos de Documentos de Negociación Internacional (Factura Comercial – Conocimiento de Embarque)

FACTURA COMERCIAL

EMPRESA EXPORTADORA:		
Dirección:		
Teléfono / Fax:		
Email:		
Señores:		Nombre de Contacto:
EMPRESA IMPORTADORA:		Nuestra referencia:
Dirección:		N° Cliente:
Mencion:		N° de Orden de Pedido:
NVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°:		Fecha:
La mercancía 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: Marítima		
Vade in: Brasil		

ITEM	CANTIDAD	UNID.	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
01	CONTAINERS 14 (9,200 BAGS)	230	TM DE POLIPROPILENO PROLEW			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

Factura Comercial

Carrier Name

CARRIER		DOCUMENT NUMBER	
ORIGIN		EXPORT REFERENCE	
DESTINATION		TRANSPORTING AGENCY REFERENCE	
SHIP NAME		NAME AND ADDRESS OF CHARTERER (FOR THE MERCHANT'S REFERENCE ONLY) PL. POLARIS	
SHIP PART		SHIPPERS RECEIPT REFERENCE (FOR THE MERCHANT'S REFERENCE ONLY)	
RECEIVED BY		PLACE OF RECEIPT	
VESSEL / VESSEL NO.		PORT OF LOADING	
PORT OF DISCHARGE		PLACE OF DELIVERY	
		FINAL DESTINATION (FOR THE MERCHANT'S REFERENCE ONLY)	

PARTICULARS FURNISHED BY THE MERCHANT				PRICE	UNIT			
Container No., Seal No., Marks & Nos.	Quantity	Kind of Packages, Description of Goods	Gross Weight/Cubic	Measurement/Cubic				
TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR PACKAGES (IN WORDS)								
ITEM NUMBER	WEIGHT	MEASUREMENT	CUR.	RATE	BASE	PK.	PREPAID	COLLECT

NUMBER OF SETS OF ORIGINALS FROM WHICH HENCEFORTH ENGLISH VERSION OF EACH IS AVAILABLE UPON REQUEST FROM THE CARRIER
 In this vessel, the undersigned, on behalf of _____, as Master or Discharge Agent of the vessel, has signed the number of Bills of Lading stated above, of which being accomplished, the cargo is stowed on board.

Date: _____ Day _____ Year _____ B/L No. _____

Conocimiento de Embarque

Anexo No 9

Estados Contables

- **Detalle de la Inversión a realizarse tanto en el Mercado Local como Internacional.**

Olojaya Industria Aceitera Cía. Ltda.		
Detalle de Inversión		
Al 31 de Diciembre de 2012		
DETALLE	MERCADO NACIONAL	MERCADO INTERNACIONAL
Monto de Ventas al Contado 75%	7'740.000,00	6'192.000,00
Monto de Ventas a Crédito 25%	2'580.000,00	2'064.000,00
	10'320.000,00	8'256.000,00

- **Necesidad de Materiales por Kilogramo**

Olojaya Industria Aceitera Cía. Ltda.			
NECESIDAD DE MATERIALES POR KILO			
Concepto	Cantidad	Prog. Produc	Total
Aceite Palma	8	12'000.000	96'000.000
Insumos Kg	1	12'000.000	12'000.000
Varias Unid.	1	12'000.000	12'000.000
Total	10,00		120'000.000

➤ **Detalles del Costo de Fabricación**

a. Rol de Pagos Mensual del Personal que Opera la Maquinaria de la Empresa Oliojoya.

Oliojoya Industria Aceitera Cía. Ltda. Rol de Pagos					
NOMINA	CARGO	S.B	H.EXTRAS	IESS	LIQUIDO
<u>MAQUINARIA</u>					
Jácome Luis	OBRERO	310		28,99	281,02
Pacheco Patricio	OBRERO	310		28,99	281,02
Rojas Marco	OBRERO	310		28,99	281,02
Pino Luis	OBRERO	310		28,99	281,02
Morocho César	OBRERO	310		28,99	281,02
Lomas Julio	OBRERO	310		28,99	281,02
López Roberto	SUPERVISOR	480		44,88	435,12
TOTAL		2340	-	218,79	2121,21

b. Rol de Provisiones Mensual del Personal que Opera la Maquinaria de la Empresa Oliojoya.

Oliojoya Industria Aceitera Cía. Ltda.							
Rol de Pagos							
NOMINA	SUB TOTAL	XIII	XIV	FONDOS RES	VACACIONES	APORT.PATRO	TOTAL
<u>MAQUINARIA</u>							
Jácome Luis	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
Pacheco Patricio	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
Rojas Marco	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
Pino Luis	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
Morocho	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
Lomas Julio	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
López Roberto	480	40,00	24,33	40,00	20,00	58,32	182,65
TOTAL		195,00	170,33	195,00	97,50	284,31	942,14

c. Rol de Provisiones Mensual del Personal que Opera en el Proceso de la Elaboración del Producto (Margarina) de la Empresa Olojoya.

Olojoya Industria Aceitera Cía. Ltda.					
ROL DE PAGOS					
NOMINA	CARGO	S.B	H. EXTRAS	IESS	LIQUIDO
<u>PROCESADO</u>					
Paca Antonio	OBRERO	310		28,99	281,02
Brito Carlos	OBRERO	310		28,99	281,02
Peña Marco	OBRERO	310		28,99	281,02
Lara Edwin	SUPERVISOR	400		37,40	362,60
TOTAL		1330	-	124,36	1205,65

d. Rol de Provisiones Mensual del Personal que Opera en el Proceso de la Elaboración del Producto (Margarina) de la Empresa Olojoya.

Olojoya Industria Aceitera Cía. Ltda. ROL DE PROVISIONES							
NOMINA	SUB TOTAL	XIII	XIV	FONDOS RES	VACACIONES	APORT.PATRO	TOTAL
<u>PROCESADO</u>							
Paca Antonio	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
Brito Carlos	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
Peña Marco	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
Lara Edwin	400	33,33	24,33	33,33	16,67	48,60	156,27
TOTAL		110,83	97,33	110,83	55,42	161,60	536,01

e. Rol de Pago Mensual del Personal que Opera en el Proceso de Acabo del Producto (Margarina) de la Empresa Oliojoya.

Oliojoya Industria Aceitera Cía. Ltda. ROL DE PAGOS DE PRODUCCION					
NOMINA	CARGO	S.B	H.EXTRAS	IESS	LIQUIDO
<u>ACABADO</u>					
Peña Carlos	OBRERO	310		28,99	281,02
Pito Luis	OBRERO	310		28,99	281,02
Lema Julio	OBRERO	310		28,99	281,02
Calderón Rita	OBRERO	310		28,99	281,02
Pino Lauro	OBRERO	310		28,99	281,02
Escobar Lauro	SUPERVISOR	364		34,03	329,97
TOTAL		1914	-	178,96	1735,04

f. Rol de Provisiones Mensual del Personal que Opera en el Proceso de Acabo del Producto (Margarina) de la Empresa

Oliojoya.

Oliojoya Industria Aceitera Cía. Ltda.							
ROL PROVISIONES							
NOMINA	SUB TOTAL	XIII	XIV	FONDOS RES	VACACIONES	APORT.PATRO	TOTAL
<u>ACABADO</u>							
Peña Carlos	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
Pito Luis	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
Lema Julio	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
Calderón Rita	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
Lima Marisol	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
Pino Lauro	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
Pazmay Rita	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
Lamas Lorenzo	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
Cortéz Lupe	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
Cabrera Raúl	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
Remache María	310	25,83	24,33	25,83	12,92	37,67	126,58
Escobar Lauro	364	30,33	24,33	30,33	15,17	44,23	144,39
TOTAL		314,50	292,00	314,50	157,25	458,54	1536,79

g. Cálculo para el Pago Anual del Servicio de Luz Eléctrica de la Empresa Olojoya.

Olojoya Industria Aceitera Cía. Ltda.					
CÁLCULOS PARA EL PAGO DE SERVICIOS EN PLANTA (LUZ)					
DEPARTAMENTO	m2	KW	TOTAL	VALOR KW	CONSUMO
MAQUINARIA	18000	850	15.300.000	0,000126002	1.927,84
PROCESADO	8000	95	760.000	0,000126	95,76
ACABADO	5000	280	1.400.000	0,000126	176,40
			17.460.000		2.200,00

h. Depreciaciones de los Activos Fijos con los que Cuenta la Empresa Olojoya.

Olojoya Industria Aceitera Cía. Ltda.						
DEPRECIACIONES						
CUENTA	VALOR	VALOR	DIFERENCIA	PORCENTAJE	VALOR	VALOR
	ACTIVO	SALVAMENTO		DEPRECIACIÓN	ANUAL	MENSUAL
Equipo de Oficina	7.500,00	750,00	6.750,00	0,10	675	56,25
Muebles y Enseres	16.000,00	1.600,00	14.400,00	0,10	1.440	120,00
Maquinaria y Equipo	1.748.254,00	174.825,40	1.573.428,60	0,10	157.343	13.111,91
Edificios	120.000,00	12.000,00	108.000,00	0,05	5.400	450,00
Vehículos	49.000,00	4.900,00	44.100,00	0,20	8.820	735,00
Total					173.678	

i. Reparto de Otros Servicios en los que Incurre la Empresa Olojoya

Olojoya Industria Aceitera Cía. Ltda. REPARTO A OTROS SERVICIOS							
CONCEPTO	TOTAL	SECCIÓN PRODUCCIÓN					
		ANUAL	MAQUINARIA		PROCESADO		ACABADO
Suministros	8.250	37%	8.159	18%	3.859	45%	9.923
Gastos Varios	5.200						
Servicios Básicos	8.600						
TOTAL:	22.050		8.159		3.859		9.923

j. Reparto de Transporte Interno (Combustible) de la Empresa Olojoya.

Olojoya Industria Aceitera Cía. Ltda. REPARTO TRANSPORTE INTERNO							
CONCEPTO	TOTAL	SECCIÓN PRODUCCIÓN					
		ANUAL	MAQUINARIA		PROCESADO		ACABADO
Combustibles	8.487	40%	3.395	30%	2.546	30%	2.546
TOTAL:	8.487		3.395		2.546		2.546

k. Reparto en el Taller de Gastos Varios (Combustible y Servicios Básicos) de la Empresa Olojoya.

Olojoya Industria Aceitera Cía. Ltda.							
REPARTO A TALLER							
CONCEPTO	TOTAL	SECCIÓN PRODUCCIÓN					
		ANUAL	MAQUINARIA		PROCESADO		ACABADO
Suministros	14.866	50%	4.866	0,30	2.919	45%	1.946
Combustibles	7.219						
Servicios Básicos	9.600						
TOTAL:	31.685		4.866		2.919		1.946

I. Actividad Programada de los Tiempos Estándares en la Fabricación del Producto (Margarina) de la Empresa Olojoya

Olojoya Industria Aceitera Cía. Ltda. ACTIVIDAD PROGRAMADA SECCION			
DETALLE	MAQUINARIA	PROCESADO	ACABADO
Margarina 15 kg	40.000	24.000	8.000
TOTALES	40.000	24.000	8.000

➤ **Presupuesto de Costos de la Empresa Olojoya**

a. Costos Fijos Comerciales de la Industria.

OLIOJOYA INDUSTRIA ACEITERA CIA.LTDA PRESUPUESTO DE COSTO FIJOS COMERCIALES			
Concepto	Almacén	Ventas	Total
Gastos de Personal	11.665	20.501	32.166
Suministros y Servicios	8.000	12.000	20.000
Gastos Diversos	2.000	5.000	7.000
Depreciaciones	1.600	10.000	11.600
Total Costo Fijos	23.265	47.501	70.766

b. Costos Variables de la Empresa Oliojoya.

OLIOJOYA INDUSTRIA ACEITERA CIA.LTDA PRESUPUESTO COSTOS VARIABLES COMERCIALES TOTALES			
Concepto	Mercado	Mercado	Totales
	Nacional	Internacional	
Suministros	576.000	800.000	1.376.000
Transporte	1.728.000	2.400.000	4.128.000
Total	2.304.000	3.200.000	5.504.000

- **Costo y Financiamiento del Proyecto de Exportación de la Margarina hacia el mercado de California – Estados Unidos.**

OLIOJOYA INDUSTRIA ACEITERA CIA.LTDA COSTO Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO		
INVERSIONES	0	%
Financiamiento	13.943.103,07	1,00
Activo diferido	0,00	0,00
Capital de trabajo	39.654,00	0,00
TOTAL	13.982.757,07	1,00
FINANCIAMIENTO		
Accionistas	3.982.757,07	0,28
Crédito	10.000.000,00	0,72
TOTAL	13.982.757,07	1,00

➤ **Tabla de Amortización del Préstamo solicitado por la Empresa Olojoya**

Nombre:	OLIOJOYA INDUSTRIA ACEITERA CIA.LTDA			
Fecha/Consec:				
Capital:	10.000.000,00			
Interes(%):	12,44%			
Tiempo (Anos):	5	Cuota Fija:	679.011,50	
Capitalizacion:	TRIMESTRAL	No. Cuotas:	20,00	
TOTALES	9.999.999,75	3.580.230,25		
CUOTAS	AMORTIZAC.	INTERÉS	DIVIDENDO	CAPITAL RED.
				10.000.000,00
1	368.011,50	311.000,00	679.011,50	9.631.988,50
2	379.456,66	299.554,84	679.011,50	9.252.531,84
3	391.257,76	287.753,74	679.011,50	8.861.274,08
4	403.425,88	275.585,62	679.011,50	8.457.848,21
5	415.972,42	263.039,08	679.011,50	8.041.875,79
6	428.909,16	250.102,34	679.011,50	7.612.966,62
7	442.248,24	236.763,26	679.011,50	7.170.718,38
8	456.002,16	223.009,34	679.011,50	6.714.716,23
9	470.183,83	208.827,67	679.011,50	6.244.532,40
10	484.806,54	194.204,96	679.011,50	5.759.725,86
11	499.884,03	179.127,47	679.011,50	5.259.841,83
12	515.430,42	163.581,08	679.011,50	4.744.411,41
13	531.460,31	147.551,19	679.011,50	4.212.951,11
14	547.988,72	131.022,78	679.011,50	3.664.962,39
15	565.031,17	113.980,33	679.011,50	3.099.931,22
16	582.603,64	96.407,86	679.011,50	2.517.327,58
17	600.722,61	78.288,89	679.011,50	1.916.604,97
18	619.405,09	59.606,41	679.011,50	1.297.199,88
19	638.668,58	40.342,92	679.011,50	658.531,30
20	658.531,05	20.480,45	679.011,50	0,25

➤ **Detalle de la Inversión en USD para la Producción de 800.000 Unidades de 15 Kilogramos de Margarina por parte de la Empresa Olojoya**

OLIOJOYA INDUSTRIA ACEITERA CIA.LTDA DETALLE INVERSIÓN PRODUCCIÓN 800,000 UNIDADES DE 15Kg DE MARGARINA	
RUBRO	VALOR ANUAL
Costo de Producción	8.306.613,20
Costo Comercial Variable	5.504.000,00
Costo comercial fijo	70.766,00
Costo de Estructura	61.377,84
Costo Financiero	40.000,02
TOTAL INVERSION	13.982.757,07
FINANCIAMIENTO 71,52 % DEL TOTAL INVERSIÓN	10.000.000,00
accionistas 28,48% DEL TOTAL DE LA INVERSIÓN	3.982.757,07

➤ **Tabla de Pagos del Crédito solicitado por Oliojoya para el financiamiento del proyecto**

OLIOJOYA INDUSTRIA ACEITERA CIA.LTDA						
TABLA DE PAGOS DEL CRÉDITO						
	AÑOS					
TABLA DE PAGOS DEL CREDITO	0	1	2	3	4	5
Monto	10.000.000,00					
Tasa	12,44%					
Amortización del capital		1.542.151,79	1.743.131,98	1.970.304,81	2.227.083,83	2.517.327,33
Intereses		1.173.894,21	972.914,02	745.741,19	488.962,17	198.718,67
Saldo	13.982.757,07	12.440.605,28	10.697.473,30	8.727.168,48	6.500.084,65	3.982.757,32