



# **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR**

**CARRERA DE INGENIERÍA DE COMERCIO EXTERIOR**

**TESIS DE GRADO**

**Previa a la obtención del Título de:**

**INGENIEROS EN COMERCIO EXTERIOR**

**TEMA:**

**“Proyecto de exportación de cuy adobado y empacado al vacío, en la Asociación Agroecológico Pastocalle “AGROPAS” Cotopaxi, San Juan de Pastocalle a la comunidad ecuatoriana residente en Murcia-España para el año 2013.”**

**PATÍÑO SERPA JOSÉ AGUSTÍN  
RIVERA TUSO EDWIN PATRICIO**

**RIOBAMBA – ECUADOR**

**2013**

## **CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL**

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

-----  
**Ing. Juan Alberto Ávalos Reyes**  
**Córdova**  
**Director de Tesis**

-----  
**Ing. Luís Alberto Esparza**  
**Miembro del Tribunal**

## **CERTIFICADO DE AUTORÍA**

Las ideas expuestas en el presente trabajo de investigación y que aparecen como propias son en su totalidad de absoluta responsabilidad de los autores.

**José Agustín Patiño Serpa**

**Edwin Patricio Rivera Tuso**

## **AGRADECIMIENTO**

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

Y extendemos nuestra gratitud a nuestros padres ya que gracias a su confianza nos permitieron llegar a esta etapa tan importante de nuestras vidas.

## **DEDICATORIA**

“A nuestros padres por su incondicional apoyo y confianza que nos brindaron a lo largo de nuestra carrera, logrando cumplir con valentía y éxito, y hoy le entregamos a ellos este logro ya que gracias a ese esfuerzo esto se ha hecho posible”.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada .....	1
certificación del tribunal .....	2
Certificado de autorización.....	3
Agradecimiento .....	4
Dedicatoria.....	5
Índice de contenido.....	6
índice de tablas.....	XII
índice de gráficos.....	XIV
índice de figuras.....	15V
índice de anexos.....	15VI
<b>TESIS DE GRADO .....</b>	<b>1</b>
<b>CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL.....</b>	<b>2</b>
<b>CERTIFICADO DE AUTORIZACIÓN .....</b>	<b>3</b>
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>4</b>
<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>5</b>
<b>ÍNDICE DE CONTENIDO .....</b>	<b>6</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS .....</b>	<b>10</b>
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS .....</b>	<b>12</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS .....</b>	<b>13</b>
<b>ÍNDICE DE ANEXOS .....</b>	<b>14</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>15</b>
<b>1. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA .....</b>	<b>17</b>
1.1. Antecedentes .....	17
1.2. Base Legal.....	17
1.3. Constitución de la Empresa .....	19
1.4. Tipo de Empresa .....	19
1.5. Nombre o Razón Social .....	20

1.6. Objetivos .....	20
1.7. Misión .....	21
1.8. Visión.....	21
1.9. Principios .....	22
1.10. Valores.....	22
1.11. Fines.....	23
1.12. Estrategia Empresarial.....	24
1.10.1. Estrategia de Crecimiento .....	25
1.10.2. Estrategia de Competencia .....	26
1.13. La Organización .....	27
1.11.1. Organigrama Estructural .....	31
1.11.2. Descripción de Funciones.....	32
CAPÍTULO II .....	42
2. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL .....	42
2.1. ANÁLISIS DEL MACRO-ECONÓMICO .....	42
2.2. ANÁLISIS DEL MICRO-ENTORNO .....	52
2.3. ANÁLISIS FODA DE LA ASOCIACIÓN .....	54
2.3.1. MATRIZ FODA .....	56
2.3.2. MATRIZ DE ESTRATEGIAS FODA TABLA 4 .....	57
2.4. MATRIZ DE PRIORIDADES .....	58
2.5. CAPACIDAD DE RESPUESTA DE LA EMPRESA .....	61
CAPÍTULO III.....	63
3. PROYECTO DE EXPORTACIÓN .....	63
3.1. Presentación.....	63
3.2. Objetivos .....	63
3.3. Análisis del Mercado.....	64
3.3.1. Exportaciones del Ecuador .....	64
3.3.2. Exportadores Ecuatorianos.....	66
3.3.3. Estudio de la Oferta .....	68
3.3.3.1. Producción de Cuyes en el Ecuador .....	68
3.3.3.2. Zonas de Producción.....	69
3.3.3.4. Crianza comercial .....	74
3.3.4. Estudio de la demanda .....	75
3.3.4.1. Demanda Potencial .....	75
3.3.4.2. Demanda per Cápita.....	90

3.3.4.3. Demanda Cualitativa .....	91
3.3.5. Canal de Distribución .....	92
3.3.6. Competencia Internacional .....	93
3.4. Estudio Técnico .....	95
3.4.1. Especies y Tipos de Cuy .....	95
3.4.2. El Ciclo Reproductivo del Cuy .....	97
3.4.3. Espacio para la Crianza del Cuy .....	101
3.3.4. Tipos de Instalaciones .....	103
3.3.5. Proceso de faenado .....	106
3.3.6. Proceso de empacado al vacio .....	110
3.4. Ventajas del empacado al vacio .....	119
3.5. Análisis Logístico .....	119
3.5.1. Análisis de la Normativa Legal Nacional e Internacional .....	119
3.5.2. Análisis de la Normativa Legal Nacional .....	120
3.5.3. Requisitos para ser Exportador .....	120
3.5.4. Registro del Exportador ante La SENAE .....	120
3.5.5. Normas Técnicas y Normas de Calidad .....	121
3.5.5.1. Reglamentaciones de Carácter Sanitario .....	121
3.5.6. Procesos que se deben cumplir en el MSP. ....	122
3.5.7. Para Inscripción de Productos Nacionales .....	122
3.5.7.1. Diagrama del proceso de inscripción de productos nacionales .....	124
3.5.8. Reinscripción de Productos Nacionales y Extranjeros .....	125
3.5.9. Descripción del Proceso de Exportación .....	128
3.5.9.2. Fase de Pre-embarque .....	133
3.5.9.4. Fase Post-Embarque .....	135
3.5.9.6. Documentos De Acompañamiento .....	137
3.5.9.7. Documentos de Soporte .....	138
3.5.9.8. Factura comercial .....	141
3.5.9.9. Lista de contenido (Parking List) .....	143
3.5.9.10. Documentos de Transporte .....	143
3.5.9.11. Transporte terrestre .....	144
3.5.9.12. Transporte aéreo .....	144
3.5.9.13. Pólizas de Seguros .....	144
3.5.9.14. Elementos de la Obligación Tributaria Aduanera .....	148
3.5.9.14.1. Derechos Arancelarios (Clases y Objetivos) .....	148



3.5.10. La Política de Promoción de las Exportaciones .....	150
3.5.11. Importaciones a la Comunidad Europea de Carnes y Productos Cárnicos.....	150
3.5.12. Requisitos Sanitarios para la Importación de Carnes y Productos Cárnicos a la Unión Europea .....	151
3.5.13. Reglamentaciones en Materia de Empacado y Etiquetado .....	154
3.5.13. Medidas de Control de la Cantidad .....	155
3.5.14. Trámites para la Importación en España.....	156
3.5.14.1. Regímenes de Introducción e Importación .....	156
3.5.14.2. Trámites Administrativos y Aduanero.....	157
3.5.14.2.1 Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).....	157
3.5.14.3. Clasificación de la mercancía en el arancel de aduanas .....	157
3.5.14.4. Las tarifas arancelaria.....	158
3.5.14.5. Documento Único Aduanero (DUA).....	160
3.5.14.6. Documentación .....	160
3.5.14.7. Documentos Comerciales .....	160
3.5.14.8. Procedimiento de Importación en España .....	160
3.6. Análisis Económico.....	162
3.6.1. Introducción.....	162
3.6.2. Presupuesto de costos y gastos.....	163
3.6.2.1. Costos Materia Prima .....	164
3.6.2.2. Costos Materiales Directos .....	164
3.6.2.3. Costos de Exportación.....	164
3.6.2.4. Costo de Producción .....	165
3.6.2.5. Costo Total .....	165
3.6.2.6. Estructura de los Costos .....	167
3.6.2.7. Gastos de Ventas .....	168
3.6.2.8. Gasto Personal .....	169
3.6.2.8.1. Personal Administrativo TABLA 29 .....	169
3.6.2.8.2. Personal de Planta.....	170
3.6.2.8.3. Matriz Aportaciones IESS .....	171
3.6.3. Inversión y financiamiento del proyecto.....	173
3.6.4. Ingreso y utilidades .....	175
3.6.5. Estados Financieros .....	178
3.6.5.1. El Balance General .....	178
3.6.5.2. Estado de Pérdidas y Ganancias.....	180

3.6.5.3. Flujo de Caja.....	181
3.6.6. Evaluación financiera .....	184
3.6.6.1 Punto de equilibrio .....	184
3.6.6.2. Valor Actual Neto .....	185
3.6.6.3. Relación beneficio costo (RB/C) .....	188
3.6.7. Políticas Empresariales .....	188
3.6.7.1. Política de información y conocimiento .....	188
3.6.7.2. Política para la adquisición de bienes y servicios .....	189
3.6.7.3. Política descuentos y crédito .....	189
3.6.7.4. Política de precios y utilidades .....	189
3.6.7.5. Política de inversión .....	190
CAPÍTULO IV .....	191
4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	191
4.1. CONCLUSIONES.....	191
4.2. RECOMENDACIONES .....	193
RESUMEN.....	195
ABSTRACT.....	196
BIBLIOGRAFÍA.....	197
ANEXOS.....	198

## ÍNDICE DE TABLAS

1. Número de animales AGROPAS.....	14
2. Inmigración ecuatoriana en España de 2001 a 2012.....	31
3. FODA.....	41
4. Matriz de estrategias FODA.....	42
5. Matriz de prioridades.....	43
6. Capacidad de respuesta de la empresa.....	46
7. Total de exportaciones de ecuador p.a. 0208900000.....	50
8. Exportadores de la partida arancelaria 0208900000.....	51
9. Producción de cuyes en el ecuador.....	54
10.Productores de pichincha.....	55
11.Productores de Cotopaxi.....	56
12.Productores de Tungurahua.....	57
13.Productores del resto del país.....	58
14.Región de procedencia.....	62
15.Consumo de carne de cuy.....	63
16.Frecuencia de consumo de carne de cuy.....	64
17.Cantidad de consumo de carne de cuy en kilos.....	65
18.Razones de adquisición de la carne de cuy.....	66
19.Competencia internacional.....	79
20.Cuyes para la alimentación humana.....	81
21.Certificados sanitarios.....	106
22.Materia prima.....	149
23.Materiales directos.....	149
24.Costo de exportación.....	149
25.Matriz de costos de producción.....	150
26.Matriz de costo total.....	150
27.Matriz costos fijos y variables.....	152
28.Gastos de ventas.....	153
29.Gastos personal administrativo.....	154
30.Gasto personal planta.....	155
31.Matriz de aportaciones IESS.....	156
32.Matriz de inversión total.....	158

<b>33.</b>	<b>Determinación del precio del producto.....</b>	<b>160</b>
<b>34.</b>	<b>Matriz de precio de venta.....</b>	<b>161</b>
<b>35.</b>	<b>Matriz de ingresos anuales.....</b>	<b>161</b>
<b>36.</b>	<b>Matriz de ventas anuales.....</b>	<b>162</b>
<b>37.</b>	<b>Balance general.....</b>	<b>163</b>
<b>38.</b>	<b>Estado de resultado.....</b>	<b>165</b>
<b>39.</b>	<b>Flujo neto de caja.....</b>	<b>167</b>
<b>40.</b>	<b>Valor actual neto 1.....</b>	<b>170</b>
<b>41.</b>	<b>Valor actual neto 2.....</b>	<b>171</b>
<b>42.</b>	<b>Tabla de descuento distribuidor mayorista.....</b>	<b>174</b>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

N <sup>o</sup> .	TÍTULO	PÁG.
------------------	--------	------

1. Total de exportaciones por año.....	51
2. Productores de Pichincha .....	55
3. Productores de Cotopaxi.....	56
4. Productores de Tungurahua.....	57
5. Productores del país.....	58
6. Región de procedencia.....	62
7. Consumo de carne de cuy .....	63
8. Frecuencia de consumo de carne de cuy.....	64
9. Cantidad de consumo de carne de cuy en kilos.....	65
10. Razones de adquisición de la carne de cuy.....	66
11. Ecuatorianos en España por edad.....	68
12. Ecuatorianos residentes por provincia.....	69
13. Residentes en murcia vs demanda.....,	76
14. Punto de equilibrio.....,	169

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Nº.</b>	<b>TÍTULO</b>	<b>PÁG.</b>
1.	Distribución provincial de los residentes ecuatoriano .....	71
2.	Provincia de origen de los ecuatorianos residentes en España.....	73
3.	Provincia de origen de los ecuatorianos residentes en España.....	74
4.	Canal de distribución del producto.....	78
5.	Cuy usado como mascota.....	81
6.	El empadre.....	83
7.	La gestación.....-	84
8.	La lactancia.....	86
9.	Construcción del galpón.....	88
10.	Crianza en pozas.....	89
11.	Vista interior del galpón con pozas.....	90
12.	Galpón con jaulas.....	91
13.	Flujograma del empackado al vacio.....	99
14.	Proceso de empackado al vacio.....	100
15.	Lamina de pvdc-pvc o poliéster.....	101
16.	Embalaje.....	102
17.	Paleta alivianada para avión.....	103
18.	Transporte refrigerado aéreo.....	103
19.	Proceso de inscripción de productos nacionales.....	110
20.	Proceso de exportación.....	117
21.	Fase de pre-embarque.....	120
22.	Fase de post-embarque.....	122
23.	Controles previos.....	139

## ÍNDICE DE ANEXOS

<b>Nº.</b>	<b>TÍTULO</b>	<b>PÁG.</b>
1.	Documentos de transporte.....	183
2.	Factura comercia.....	184
3.	Certificado de origen.....	185
4.	Packing list.....	186
5.	Documento de transporte terrestre.....	187
6.	Documento de transporte aéreo.....	188
7.	Póliza de seguros.....	189
8.	Declaración aduanera de valor (dav).....	190
9.	Bodega (descripción).....	191
10.	Planta de procesamiento (descripción).....	191
11.	Oficina de técnico (descripción).....	192
12.	Baños (descripción).....	192
13.	Maquinaria y equipo (descripción).....	192
14.	Muebles de oficina (descripción).....	193
15.	Equipo de cómputo (descripción).....	193
16.	Galpón de los cuyes.....	194
17.	Galpón de jaulas.....	195
18.	cuyes faenados.....	196
19.	Cuyes adobado y peso neto.....	197
20.	Cuy empacado al vacio.....	198

## **INTRODUCCIÓN**

El análisis de la propuesta de exportación de carne cuy adobado y empacado al vacío desde la Asociación Agroecológicos Pastocalle “AGROPAS”, ubicada en la provincia de Cotopaxi, San Juan de Pastocalle, hacia al mercado de Murcia España, se desarrolla cumpliendo las medidas que implanta la ESPOCH, así como también investigaciones obtenidas en datos históricos, estadísticas y análisis desarrollado por los autores para obtener una buena investigación.

Nos complace profundamente contribuir con esta investigación al desarrollo empresarial de la provincia de Cotopaxi, y todas las personas que deseen realizar algún tipo de inversión, así como todos los procedimientos legales, aduaneros para la realización de las exportaciones.

**Capítulo I.-** Está conformado por las generalidades de la empresa que son: antecedentes, reseña histórica, estructura orgánica y funcional, visión y misión, objetivos, principios y valores, logo.

**Capítulo II.-** Aquí se puede encontrar el diagnóstico de la Asociación Agropas, análisis de la situación actual, Macroentorno y Microentorno, de la producción de carne de cuy, análisis de los resultados de la investigación, FODA de la organización y la capacidad de respuesta que tiene la misma.

**Capítulo III.-** Consta de la propuesta, objetivos de la propuesta, desarrollo de la propuesta, es decir la investigación de mercado donde se analiza la oferta y la demanda, estudio técnico, el proceso de exportación y estudio económico.

**Capítulo IV.-** Está formado por las conclusiones y recomendaciones producto del análisis de la investigación.

**Finalmente,** se encuentra la bibliografía utilizada y Anexos.

## **CAPÍTULO I**



## **1. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA**

### **1.1. Antecedentes**

La crianza del cuy es una práctica arraigada en las familias de las comunidades rurales de la serranía del Ecuador. Se observa un alto consumo principalmente en épocas de fiestas de los pueblos, donde se lo consume como plato principal, ya que contiene los siguientes valores nutricionales de Humedad %: 70.6, Proteína %: 20.3, Grasa %: 7.8, Minerales %: 0.8.

La crianza de cuyes es realizada por los campesinos del país de forma tradicional y sin tecnificación dando como resultado una producción deficiente de animales, tanto en calidad como en cantidad.

Ochenta hogares de la comunidad Pastocalle han visto la necesidad de formar la Asociación Agroecológicos Pastocalle (AGROPAS) con el objeto de implementar un proyecto sostenible de comercialización de cuyes buscando contribuir al desarrollo de su comunidad y lograr la satisfacción de sus clientes a través de una producción de mejor calidad y cantidad.

El gobierno a través del proyecto de Competitividad Agropecuario y Desarrollo Rural Sostenible, CADERS, impulsa el desarrollo de las comunidades y organizaciones rurales del país, a través del aporte financiero y técnico a diferentes proyectos relacionados con el agro.

Considerando lo antes mencionado, CADERS puede apoyar al proceso de fortalecimiento y desarrollo de la asociación “Agropas” de Pastocalle.

### **1.2. Base Legal**

1“La Asociación AGROPAS está constituida en base a los artículos que están establecidos para su operación y se encuentran registrados en el CODENPE. La asociación entra en funcionamiento en Enero del 2010, para lo cual en Asamblea General fue leído y aprobado el siguiente estatuto:

Art. 1.- Constituyese la asociación agroecológicos Pastocalle “AGROPAS”, domiciliada en el barrio Pucará, de la parroquia san juan de Pastocalle, Cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi, republica de Ecuador como persona jurídica de derecho colectivo, amparado por la constitución de la republica según Capitulo XXX, y del convenio 169 de la OIT; de patrimonio propio, duración indefinida y número de miembros ilimitado, la cual se registrá por su estatuto y reglamentos interno;

Art. 2.- La asociación como tal no podrá intervenir en asuntos de carácter político partidista ni religioso, tampoco en actividades de carácter discriminatorio de cualquier índole.

Art. 11.- Los organismos de dirección de la sucesión son:

- a) La Asamblea General.
- b) Consejo directivo.

Art. 12.- La Asamblea General, es la máxima autoridad de la asociación y la integran todos los miembros en goce de sus derechos sus decisiones serán tomadas por simple mayoría de votos, será convocada y presidida por el Presidente o Presidenta.

Art. 13.-La asambleas serán ordinarias y extraordinarias las asambleas ordinarias, se efectuarán el cinco de cada mes, previa convocatoria,

realizada con dos días de anticipación como mínimo. Las asambleas extraordinarias se realizarán en cualquier momento cuando el caso así lo amerite, previa convocatoria del Consejo directivo.

Art. 22.-El Consejo directivo estará integrado por:

- a) Presidente (a).
- b) Vicepresidente (a).
- c) Tesorero (a).
- d) Secretario (a).
- e) Administrador (a).
- f) Prosecretario (a).
- g) Tres vocales.

Art. 23.- El Consejo directivo se reunirá en forma ordinaria el 30 de cada mes y extraordinarias cuando el caso así lo amerite. El quórum será la mitad más uno de sus integrantes y sus resoluciones serán por simple mayoría de votos

Art. 24.-Los miembros del Consejo directivo durarán dos años en sus funciones y podrán ser reelegidos por igual período.”

### **1.3. Constitución de la Empresa**

La asociación fue creada legalmente ante las estancias competentes el 25 de enero de 2010 después de haber cumplido con los requerimientos establecidos por la ley certificando que los estatutos fueron leídos debatidos y aprobados en las sesiones de asamblea general en los días 5 y 20 de noviembre del 2009 y está amparada bajo Acuerdo ministerial número 175.

### **1.4. Tipo de Empresa**

La empresa fue creada con un objetivo primordial el cual es elevar el nivel de vida de sus miembros para lo cual se creó una empresa de tipo Asociación con fines de lucro su ente regulador es El Consejo de Desarrollo de las Nacionalidades y Pueblos del Ecuador (CODENPE)

### **1.5. Nombre o Razón Social**

La razón social de la empresa está dada de acuerdo a sus actividades por lo que se denomina: "Asociación Agroecológicos Pastocalle" ("AGROPAS")

Con número de RUC: 0591719238001

### **1.6. Objetivos**

Los objetivos de la empresa están basados y guiados elementalmente en tres aspectos que son los siguientes:

#### **Objetivo General:**

Elevar la calidad de vida de nuestras familias y clientes, produciendo y proveyendo productos sanos.

#### **Objetivos específicos:**

- Construir modos de vida y sistemas alimentarios sostenibles
- Promover conocimiento, destrezas y poder
- Construir red de comercialización solidaria y alternativa
- Multiplicadora de experiencia y recursos (valor semilla)

#### **Objetivos Estratégicos**

- Incrementar en 14% el ingreso promedio mensual de los miembros de la organización hasta el año 2015.
- Reducir en 30% los índices de mortalidad de cuyes, mejoras en 30% el peso promedio, incrementar rentabilidad en 15%.
- Mejorar la calidad del producto mediante la aplicación de técnicas apropiadas, mejoras en la alimentación de los animales e implementación de una adecuada infraestructura.
- Incrementar el precio de venta del producto de acuerdo al estudio de mercado previamente realizado y considerando la mejora del producto.

### **1.7. Misión**

AGROPAS tiene una responsabilidad con sus miembros y con el medio ambiente para lo cual debe cumplir con la siguiente misión:

“Desarrollar técnicas modernas y efectivas de la crianza de cuyes para proveer productos de calidad a fin de satisfacer las necesidades de los clientes externos, mejorar la calidad de vida de los clientes internos y contribuir al desarrollo de la comunidad”.

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

### **1.8. Visión**

La Asociación AGROPAS está enfocada a las mejora de la calidad de vida y del medio ambiente a corto plazo y a largo plazo para lo cual establece la siguiente visión:

“Liderar la producción, procesamiento y comercialización de cuyes en el Ecuador mediante la entrega de productos de alta calidad que superen las expectativas de los clientes locales y externos.”

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

### **1.9. Principios**

Son reglas o normas de conducta que orientan la acción de un ser humano o de un grupo, para esto la Asociación AGROPAS se rige por los siguientes principios:

- a) Principios de solidaridad y reciprocidad.
- b) Municipios de unidad en la diversidad.
- c) Principio de participación democrática y en equidad de género.
- d) Principio de interculturalidad y plurinacionalidades
- e) Enfoque al cliente
- f) Liderazgo
- g) Participación de los asociados
- h) Enfoque basado en procesos
- i) Enfoque de sistema para la gestión
- j) Mejora continua
- k) Enfoque basado en hechos para toma de decisiones

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

### **1.10. Valores**

Los valores son aquellas características morales en los seres humanos, Para esto AGROPAS ha establecido como sus principales valores los siguientes:

- a) Honestidad
- b) Calidad
- c) Disciplina
- d) Lealtad
- e) Trabajo en equipo
- f) Compañerismo
- g) Calidad humana
- h) Servicio
- i) Solidaridad
- j) Responsabilidad ambiental

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

### **1.11. Fines**

Toda organización de personas tiende a lograr un fin en común, los fines de AGROPAS son los siguientes:

- a) Realizar procesos de fortalecimiento organizativo, culturales, científicos y económicos.
- b) Dedicarse a la crianza y venta de animales.
- c) Producción, transformación y comercialización solidaria de alimentos de origen agrícola, respetando y protegiendo el entorno ecológico, en procura de recuperación y defensa de la madre tierra.
- d) Producción y venta de plántulas de hortalizas, legumbres, frutales y

plantas nativas.

- e) Crear un sistema de comercialización y obtener mejores precios para la venta de la producción agroecológica; (productor-consumidor).
- f) Preparar y capacitar a sus miembros para que participen en la dirección de la organización con eficiencia, puntualidad para la construcción del estado plurinacional e intercultural.
- g) Procurar mejores condiciones de vida para sus miembros, familias y las comunidades.
- h) Realizar planes de trabajo, proyectos y programas que vayan directamente en beneficio de sus miembros, las familias y las comunidades.

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

### **1.12. Estrategia Empresarial**

La estrategia empresarial de la Asociación está ejecutada en base a un plan de acción que desarrolle la ventaja competitiva, de una forma que esta logre crecer y expandir su mercado reduciendo la competencia.

Las estrategias empresariales son las siguientes:

- Asignar y procurar los recursos necesarios: financieros, humanos, tiempo, tecnología.
- Establecer la estructura humana: puede ser una estructura jerárquica de



comando, equipos multi-funcionales.

- Establecer responsabilidades: cada tarea o proceso debe ser responsabilidad de una persona o un equipo.
- Manejar el proceso: evaluar los resultados, y hacer los ajustes necesarios.

La Asociación trabaja en base a las estrategias de Establecer Responsabilidad y manejar los Procesos, con estos aspectos mejora la producción y obtener la viabilidad para la exportación del cuy.

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

#### **1.10.1. Estrategia de Crecimiento**

Persiguen el crecimiento de las ventas o de la participación en el mercado para estabilizar o reforzar el beneficio de la Asociación en mercados actuales o nuevos.

Las estrategias de ventaja competitiva son las siguientes:

- Crecimiento Diversificado
- Crecimiento Intensivo
- Crecimiento Integrado (Vertical y Horizontal)
- Crecimiento de Diversificación Concéntrica

**Crecimiento Diversificado.-** Consiste en la creación de nuevos productos en nuevos mercados, por razones de pocas oportunidades u obtener mayor rentabilidad.

**Crecimiento Intensivo.-** Cuando las empresas no explotan todas las oportunidades ofrecidas por su producto.

**Crecimiento Integrado (Vertical).-** Se basa en el deseo de la empresa de mejorar sus objetivos asegurándose el control de determinadas tareas por arriba o por debajo o al mismo nivel de ella.

**Crecimiento de Diversificación Concéntrica.-** La empresa sale de su sector industrial y comercial y busca añadir actividades nuevas, complementarias de las actividades existentes en el plano tecnológico o comercial.

Las Asociación está enfocada a los esfuerzos en la estrategia de **CRECIMIENTO INTENSIVO** ya que la empresa en sus objetivos busca ampliar los mercados ya sean nacionales e internacionales, y convirtiéndose a largo plazo en un exportador a gran escala de cuy.

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

#### **1.10.2. Estrategia de Competencia**

Permiten que la empresa ataque a otras empresas que ocupan una posición similar a la suya siendo apropiado cuando estas tienen precios elevados o clientes insatisfechos.

Entre las estrategias de competitividad que tiene la Asociación son tiene las siguientes:

- Estrategias del Líder
- Estrategias del Retador
- Estrategias del Seguidor

➤ Estrategias del Especialista

**Estrategia del Líder.-** corresponden a aquellas líderes siendo consideradas así por sus competidores, y a las cuales tratan de atacar y eliminar.

**Estrategia del Retador.-** las que ocupan un lugar intermedio en el mercado pueden adoptar dos posiciones en relación a las que tienen mayor participación: atacar o evitar cualquier acción ofensiva por parte de los líderes.

**Estrategia del Seguidor.-** Tiene una cuota reducida de mercado y no son innovadoras, entonces son imitadoras y por tanto no deben buscar represalias dirigiéndose solo a segmentos no atendidos por el líder.

**Estrategia del Especialista.-** corresponden a aquellas que concentran sus esfuerzos en reducidos segmentos de mercado, en base a la especialización.

Las estrategias de competitividad la Asociación están enfocadas en la estrategia de especialista.

Esta clase de estrategia se recomienda utilizar si se descubren nichos de mercado rentables y duraderos que la competencia no haya considerado, concentrando la atención en el segmento objetivo de la empresa, ofreciendo un producto diferenciado.

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

### 1.13. La Organización

La Asociación está constituida legalmente siguiendo normas y reglamentos tanto internos como externos dados por la ley del Ecuador, dentro de su entorno está conformada de acuerdo a su estatuto para lo cual está conformada de la siguiente manera:

**Administración.**

- a) La organización se denominada “Asociación Agroecológicos Pastocalle AGROPAS”
- b) Acuerdo ministerial número 175.
- c) Directiva vigente (CODEMPE-DE 2012-0408-E

**a) Representantes legales:**

<b>Presidenta:</b>	María Rosario Changoluiza
<b>Vicepresidente:</b>	Héctor Carrera
<b>Secretaria:</b>	María Teresa Iza
<b>Administrador:</b>	José Emilio Pila Germán
<b>Tesorera:</b>	Rosa Hermelinda Zumba
<b>Primer vocal:</b>	María Rosario pila
<b>Segundo vocal:</b>	María Soledad Viracocha
<b>Tercer vocal:</b>	Aida Verónica Toapanta

**b) BENEFICIARIOS:**

**Beneficiarios directos:** 15 familias  
120 personas

**Beneficiarios indirectos:** 30 familias  
150 personas

**c) Situación Actual**

- a) La Aso. Agroecológicos Pastocalle “AGROPAS” se encuentra a 2 km del centro de la Parroquia Pastocalle cantón Latacunga, que mantienen una extensión de terreno perteneciente a los socios de 17 hectáreas que se encuentran divididas en cada una de las parcelas de los socios y familiares, quienes se dedican no solo a la ganadería sino también a otras actividades que más adelante se describirán. La ubicación geográfica de gremio es la siguiente:

**Provincia:** Cotopaxi  
**Cantón:** Latacunga  
**Parroquia:** Pastocalle  
**Comunidad:** Pucara  
**Gerencia:** X  
Y  
**Altura:** 826 m.s.n.m

- b) Número de animal

**TABLA 1**  
**Número de animales AGROPAS**

<b>Descripción</b>	<b>Totales</b>
Bovinos	870
Ovinos	0
Porcinos	60
Aves de corral	280
Equinos	13
Cuyes	800

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

17 hectáreas están destinadas para el pastoreo,

**c) Tipos de productos:** Los socios y miembros “La Asociación Agroecológicos Pastocalle AGROPAS, se dedican a la producción de leche, así como también de carne con un promedio de 3.5 litros vaca al día, cuya producción un 80% se utiliza en la elaboración de subproductos como el queso, quesillo y el 20% destinados para el auto consumo y ventas. En cuanto a los productores de carne, se dedican a la crianza, engorde y a la venta de cuyes que es un producto tradicional de esta zona como otras especies menores, también se dedica a la crianza de toretes, baconas y vacas de descarte como carne para el consumo de la población, cuyos mercados principales son en los cantones de Saquisilí, Salcedo, Pujilí, Latacunga.

**d) Forraje.** El sobrante de pasto está destinado a la venta por hectáreas y por lo que provee que si es conveniente la venta de ensilajes a producir en estos sectores.

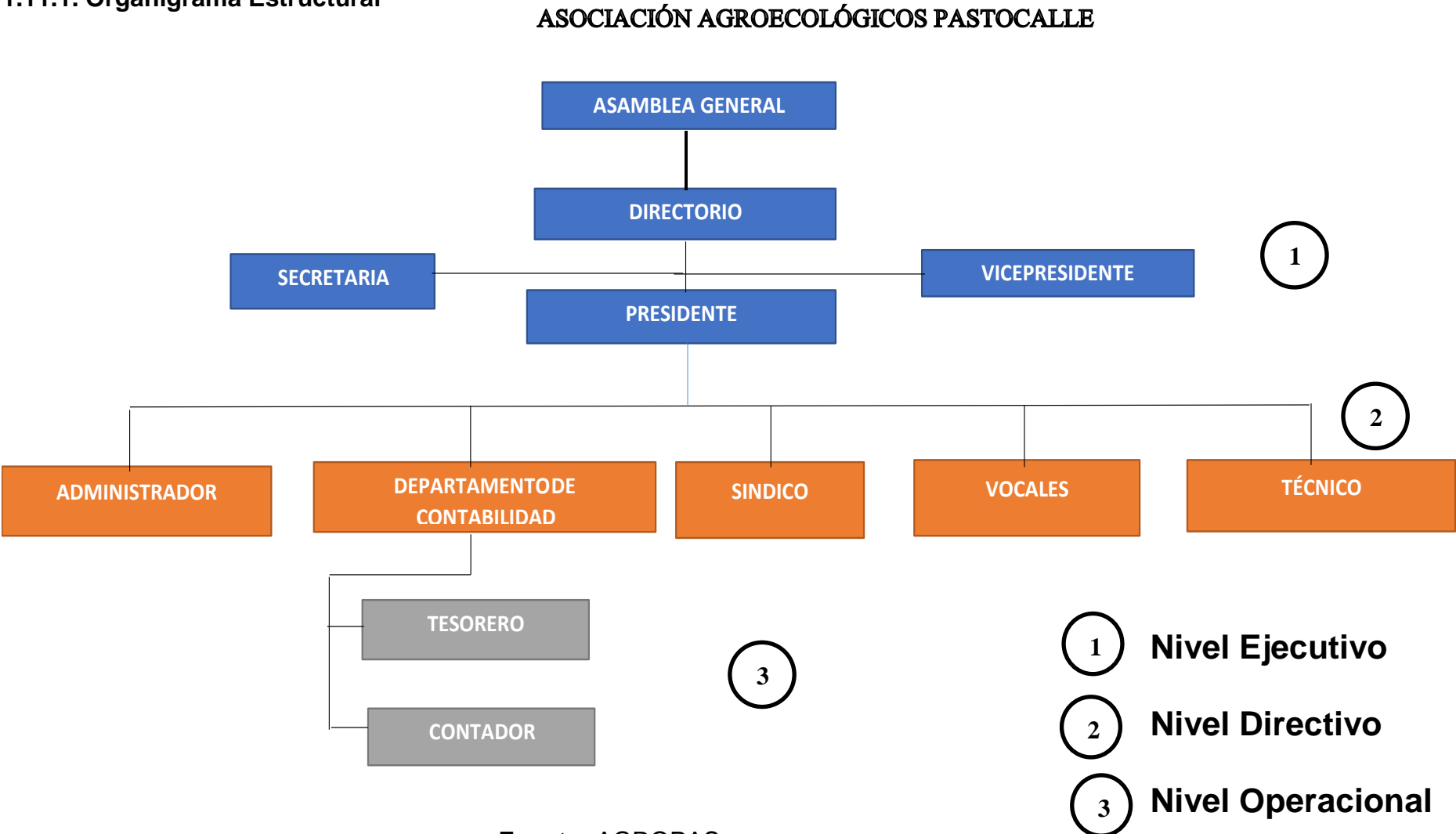
**d) Descripción del negocio.**

La asociación “AGROPAS” de Pastocalle se dedica al negocio de crianza y comercialización de cuyes en pie y preparados.

En la actualidad los socios cuentan con 4539 cuyes, de los cuales 2342 son hembras, 997 machos y 1200 gazapos. El promedio de partos por año es de 3,1 y el promedio de crías por parto es de 3,0.

Los cuyes que cuentan con una alimentación y cuidados apropiados llegan a pesar entre 800 y 1000 gramos, este es un factor que se considera al momento de adquirir estos animales.

1.11.1. Organigrama Estructural



Fuente: AGROPAS  
Elaborado por: Los Autores

### **1.11.2. Descripción de Funciones**

#### **Asamblea General.**

Constituida por los socios/as, es la máxima autoridad de la Asociación y la integran todos sus socios en goce de sus derechos, estarán presididos por el Presidente, sus decisiones son obligatorias para todos los socios y sus organismos internos.

#### **Atribuciones De La Asamblea General**

- Elegir a los miembros del directorio
- Nombrar entre sus socios de conformidad con el reglamento de elecciones, al Presidente, Vicepresidente, Secretario y Vocales principales y suplentes; así como removerlos o remplazarlos por causas justificadas
- Conocer y resolver sobre directorio.
- Conocer, resolver y aprobar los estados financieros presentados por el contador. el informe anual de labores que presente el Presidente como representante de las Asociación
- Tomar decisiones en cuanto a la orientación de la organización.
- Aprobar los proyectos relacionados con las actividades de la organización agropecuaria.
- Conocer, resolver y aprobar el plan de actividades anuales y el presupuesto correspondiente, para el siguiente periodo.
- Dictar, reformar e interpretar el estatuto con carácter obligatorio.
- Los demás derivados de este estatuto o del reglamento que se dictaren.

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores



### **Directorio.**

La Administración y dirección de la organización jurídica estará a cargo de un directorio integrado por un Presidente, un Vicepresidente, Tesorero, Secretario, así como de tres Vocales principales y tres suplentes designados por la asamblea general. La representación legal de la organización jurídica la ejerce el Presidente en la forma y con las limitaciones previstas en el estatuto. A falta, ausencia o incapacidad temporal del Presidente, el Vicepresidente lo subrogará con todos sus deberes y obligaciones.

### **Funciones del Directorio.**

- Organizar la administración de la Asociación;
- Elaborar el plan de trabajo y el presupuesto anual, para ser puesto a consideración de la asamblea para su estudio, aprobación y remitirlo al ministerio respectivo;
- Estudiar y proponer la reforma de estatutos y reglamentos internos para su aprobación en asamblea general;
- Ejecutar las resoluciones emanadas de la Asamblea General.
- Elegir la financiera legalmente constituida para el depósito de los fondos de la asociación;
- Nombrar las comisiones que se requieran para el desarrollo de las actividades gremiales, productivas y de comercialización.

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

### **Presidente (a).**

Es la máxima autoridad ejecutora de la organización y le corresponde ejercer la representación legal, en lo judicial y extrajudicial y en los casos

previstos en este estatuto.

### **Funciones Del Presidente (a).**

- Convocar y presidir las sesiones del Directorio y de la Asamblea General;
- Presidir todos los actos oficiales de la Asociación;
- Suscribir con el tesorero/a, en las cuentas bancarias a nombre de la sucesión, firmar girar, endosar cheques;
- Firmar la correspondencia oficial y más documentos de la Asociación, autorizar pagos, revisar vales e intervenir en todo cuanto se refiere con la administración de los fondos de la Organización;
- Tomar decisiones en los casos de extrema urgencia, debiendo ello informar en las sesiones del Directorio y la Asamblea General.

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

### **Vicepresidente (a)**

Le corresponde remplazar con iguales derechos y obligaciones, en caso de ausencia, incapacidad o falta temporal del titular. En caso de falta definitiva del Presidenta, el Vicepresidente asumirá interinamente la Presidencia hasta concluir el periodo correspondiente, debiendo, el directorio designar a uno de sus miembros para que se haga cargo de la Vicepresidencia, y llamar a principalizar al respectivo suplente.

### **Funciones del Vicepresidente (a).**

- Asistir cumplidamente a las sesiones del Directorio y a la Asamblea General;
- Colaborará en las funciones del Presidente (a) en ausencia temporal

o definitiva, así como cumplir con las disposiciones estatutarias y reglamentarias vigentes;

- Reemplazará al presidente con todas sus atribuciones y deberes en caso necesario.

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

### **Secretario (a)**

Es la persona que se encarga de recibir y redactar la correspondencia de su superior, llevar adelante la agenda de éste además custodiar y ordenar los documentos de una oficina. El cargo que ocupa una secretaria suele conocerse como auxiliar administrativo

### **Funciones del Secretario (a).**

- Redactar y firmar con el presidente (a) la correspondencia oficial;
- Tramitar la correspondencia relacionada con el movimiento interno de la asociación;
- Convocar a las sesiones de la Asamblea General y del Directorio, previo aviso del Presidente (a);
- Expedir, previa orden del Presidente (a), los certificados que se soliciten;
- Llevar con diligencia el libro de actas, así como el archivo de la organización;
- Las demás correspondientes a su cargo.

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

### **Tesorero (a).**

Es el que lleva a cabo los pagos a los proveedores, los cobros por las actividades que presta la asociación, las gestiones bancarias y todo cuanto tiene que ver con los movimientos de la caja.

### **Funciones del Tesorero (a).**

- Recaudar y recibir los fondos de la Asociación, provenientes de los aportes, multas y cuotas de ingreso de nuevos socios los mismos que estarán bajo su responsabilidad;
- Presentar cada tres meses a la Asamblea General; un informe económico de los valores recibidos;
- Permitir la revisión de los libros de contabilidad a su cargo con orden del directorio, cuando el caso así lo requiera o por orden de la Asamblea;
- Efectuar los pagos autorizados por el Directorio y la Asamblea;
- Registrar y firmar con el Presidente (a), en todas las cuentas correspondientes o de ahorros y para efectos de movilización de fondos;
- Recibir y mantener los inventarios de herramientas, equipos, materiales, insumos, otros bienes en coordinación con el administrador (a) y entregar correctamente al nuevo encargado. Previo revisión.

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

## **Síndico**

Es una persona elegida por una comunidad o corporación para cuidar de sus intereses. Como tal, tiene diferentes acepciones en diferentes ramas del Derecho.

### **Funciones del Síndico (a).**

- Controlar y vigilar que no se cometan arbitrariamente irregularidades.
- Velar por el fiel cumplimiento del estatuto, de las resoluciones de la asamblea, del directorio y de la Dirección de Organizaciones Agro productivas del MAGAP.
- Asesorar e intervenir en todos los asuntos judiciales y extrajudiciales.
- Fiscalizar las operaciones de tesorería.
- Dar sugerencias al directorio para su mejor marcha administrativa.
- Las demás que se le encarguen.

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

## **Vocales**

Los Vocales tendrán las obligaciones propias de su cargo como miembros de la Junta Directiva, y así como las que nazcan de las delegaciones o comisiones de trabajo que la propia Junta las encomiende.

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

### **Administrador (a).**

Es la persona responsable del mantenimiento y funcionamiento de la Asociación, y tiene la capacidad de establecer las políticas, acciones y normas.

### **Funciones del Administrador (a).**

- Ejecutar las decisiones, acuerdos y orientaciones de la Asamblea General y del Consejo Directivo;
- Supervisar el funcionamiento general de los negocios colectivos, la presentación de servicios y el desarrollo de los programas;
- Proponer políticas administrativas de la Asociación y de los negocios y preparar los proyectos de presupuesto y de las reglamentaciones internas y de los servicios;
- Preparar y presentar al Consejo Directivo anualmente, dentro de los últimos tres (3) meses del ejercicio económico, el plan general de desarrollo de la Asociación y sus negocios colectivos;
- Hacer cumplir el reglamento interno de trabajo, e higiene y seguridad social y aplicar las sanciones derivadas de los mismos;
- Rendir por lo menos una vez al mes al Consejo directivo un informe escrito sobre las actividades de la AGROPAS y sus negocios;
- Preparar el proyecto de informe anual conjuntamente con el Consejo Directivo, y deben presentar a la Asamblea General;
- Solicitar los gastos según el presupuesto y los extraordinarios; de acuerdo con las facultades concedidas;
- Dirigir las relaciones públicas de los negocios;
- Procurar que todos los miembros reciban información oportuna sobre los servicios, actividades y demás asuntos de interés colectivo
- Responder por la ejecución de todos los programas y actividades de la Asociación, incluyendo los relacionados con los servicios, productos y educación empresarial;

- Entregar al sucesor, previo inventario que será suscrito entre el administrador saliente y el entrante, de todo material, equipos. Etc., bajo su responsabilidad;
- Las funciones del administrador y que hacen relación con la ejecución de las actividades de la Asociación, serán desempeñadas directamente.

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

### **Contador (a)**

El contador (a) estará encargado dentro de la Asociación a brindar la información contable necesaria para el buen funcionamiento financiero

### **Funciones del Contador (a)**

- Controlar la contabilidad de la Asociación e intervenir todos los documentos de cobro y pago correspondientes.
- Generar información financiera para que la asamblea pueda saber del estado real de la economía de la Asociación y así poder tomar decisiones
- Formular con el Tesorero el presupuesto y la cuenta general de gastos e ingresos de cada año, sometiéndolos a la aprobación de la Asamblea General, para que ésta los presente, con su dictamen, al Directorio.
- Rendir a la Asamblea General las cuentas periódicamente de gastos e ingresos.
- Mantener canceladas al día las obligaciones tributarias al estado.
- Llevar a cabo los pagos puntuales tanto dentro de la asociación como fuera de ésta.

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

## **Técnico**

Dentro de la Asociación será la persona que tiene como fin la obtención de un determinado resultado. Para llegar a este será necesario ejecutar conocimientos técnicos y seguir una serie de reglas y normas que serán el medio para alcanzar el objetivo.

### **Funciones del Técnico**

- Control de calidad en el ingreso de la producción de los socios al centro de acopio para su comercialización o industrialización.
- Es el responsable del proceso productivo, así como del almacenamiento adecuado, manteniéndolo listo para comercializarlo o industrializarlo.
- Preparación y presentación de información técnica, productiva, operativa y reportes administrativos, acerca de su gestión, ante el Administrador del Proyecto.
- Las demás funciones que le asignare el Gerente para asegurar una producción de calidad y costos bajos.

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

### **Comisiones**

Son organismos de apoyo y colaboración del directorio por lo que serán designados y conformados por este para las distintas áreas o labores que considere pertinente.

Las comisiones estarán integradas por personas idóneas, pertenecientes o no a la organización.



### **Funciones de las Comisiones**

- Emitir criterios ante el directorio sobre asuntos que le corresponda.
- Asesorar al Presidente del directorio cuando tenga que emitir criterios relacionados con su área.
- Atender en debida forma el área de su competencia.

**Fuente:** AGROPAS

**Elaborado por:** Los Autores

## **CAPÍTULO II**

### **2. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **2.1. ANÁLISIS DEL MACRO-ECONÓMICO**

En el siguiente estudio se analizarán todos los componentes que afectan al proyecto, que no se pueden controlar y que se asume como dados.

##### **a) Globalización y Migración en el Ecuador**

El argumento esgrimido por los ideólogos del libre comercio y profundización de las tendencias de globalización como beneficiosa para los fines de reducción de pobreza e inequidad, se puede sintetizar en que: los países desarrollados con una alta tasa de mano de obra calificada y, los países pobres del Sur, con un ratio bajo; en condiciones de autarquía, el salario de los trabajadores calificados debería ser relativamente bajo dada la abundancia de mano de obra calificada en el Norte, mientras este salario sería relativamente alto en el Sur por la escasez de mano de obra calificada. En el contexto de libre comercio ecualizarán los precios de los factores en los dos países.

De aquí que, el salario de trabajadores calificados se incrementaría en el norte y caerían en el Sur, mientras que el salario de trabajadores no calificados caería en el Norte y se incrementaría en el Sur, Estas inequidades se incrementarán en países ricos y disminuirán en países pobres.

Esta premisa teórica, al contrastarla con la realidad presenta varios problemas, entre los que se destaca: asume una dotación de factores complementaria que incentiva el comercio bilateral, los estudios existentes no sugieren concluyentemente que la liberación del comercio

generalmente reduce inequidades en países pobres, y en efecto, frecuentemente sugiere que la liberación del comercio está asociada con el incremento de la inequidad.

Flujos financieros de las multinacionales del norte, cambiaron la producción hacia bienes de uso intensivo de mano de obra calificada, incrementando la demanda relativa de este tipo de mano de obra. Las firmas multinacionales y joint ventures pagan salarios altos, con o sin ajustes por correlaciones de expertos, y evidencia que el insumo de mano de obra no ha sido distribuido equitativamente al interior de los países, originando fenómenos gigantescos de movilidad humana que es la migración internacional.

El incremento de procesos de aperturas comerciales está asociado con la reducción de las inequidades en salarios en las economías de los Tigres del Asia entre 1970 y 1980 pero con incremento de inequidad en América Latina en los años 1990. La evidencia disponible para el Ecuador es limitada, dado que el proceso de reforma de las instituciones del estado que favorecieron el libre comercio también fue atípica y fragmentada, sin embargo señalaría que la liberalización tiende a ser seguida por incremento de inequidades, pero no existe suficiente evidencia como para determinar una relación de causalidad directa y fuerte.

Otro elemento teórico fundamental asociado al fenómeno migratorio, es el inscribirlo como una de los mecanismos de administración del riesgo social al que se encuentran expuestos las familias en situación de vulnerabilidad, que es usado ante la ausencia de políticas de prevención y mitigación del riesgo existente en los países del Sur, en grupos poblacionales con bajas coberturas de acceso a los sistemas de salud, educación y seguridad social.

En este contexto, es claro entender que el fenómeno de la migración, está asociado al comportamiento del mercado laboral y los salarios, y de manera estructural al comportamiento de la economía en su conjunto, sobre todo para la PEA que no necesariamente se encuentra en condiciones de pobreza, pero por otro lado es importante entender que la migración ha estado asociada también a estrategias de la población para la reducción del riesgo social originada por las crisis políticas, económicas y de desastres naturales ocurridos en el Ecuador.

### **Volumen de personas, origen y destino**

En el Ecuador históricamente se ha registrado un proceso poco significativo, en comparación con otros países centroamericanos y africanos, pero ha sido permanente el flujo migratorio desde los años 1950, especialmente hacia Estados Unidos de Norteamérica y Venezuela, y a partir de mediados de los 90s se registró un importante incremento, como resultado de la crisis financiera y la volatilidad política desde ese entonces. La migración tuvo un comportamiento relativamente estable durante el período 1976-1993. A partir del año 1993 inicia una tendencia creciente y a partir de 1998 se registran incrementos marcados, siendo el mayor número de migración para el año 2000.

Luego de este período ha habido un importante descenso en buena medida debido a las restricciones de migración impuestas por los Estados Unidos, luego del atentado de 11 de Septiembre, así como por las restricciones impuestas por la Comunidad Europea, y a varios factores estructurales.

Al observar las cifras se evidencia que solo durante el período comprendido entre 1990 y el 2004 se ha registrado oficialmente

un número aproximado de 1.4 millones de migrantes, lo que representa más del 10% de la población total.

Para el año 2004, más de 2 millones de ecuatorianos estuvieron trabajando en el extranjero, lo que representa el 15% de la población total. Se estima que entre el 30 y 40 por ciento de los ecuatorianos han migrado, ya sea internamente en el país o hacia el extranjero.

Desde un punto de vista descriptivo, el fenómeno migratorio ha tenido tres momentos históricamente, el período 1950- 1990, donde el volumen de migración era de carácter marginal y no superaba el 0.3 % de la población total que anualmente emigraba hacia los Estados. Preferentemente, acumulados es una parte importante de la población ecuatoriana. Un segundo momento es el período 93 – 97, donde existe el primer impulso de aceleración del fenómeno que casi duplicó la proporción de ciudadanos que emigraban y se da un giro en cuanto al destino escogido por los emigrantes, empezando a tener mayor importancia España que Estados Unidos como destino migratorio. Una tercera ola de migración internacional, y la más importante en términos de volumen se da durante el período de 1998 –2003; sólo las estadísticas oficiales muestran que no menos de 721.000 ecuatorianos emigraron de manera permanente, lo que significa el 6% del total de la población y donde se consolidan como nuevos destinos España y otros países europeos, aunque mantiene la importancia los EE UU.

En cuanto a la población residente en Murcia España que es nuestro mercado destino se tiene una población de ecuatorianos en reducción, dada a la crisis económica acontecida actualmente en los países europeos y España. En la región de Murcia viven unos 45.000 ciudadanos de Ecuador, lo que representa alrededor del 22 por ciento del censo de

ecuatorianos en España a marzo del 2012 y sitúa a esta comunidad como la segunda en presencia de este colectivo, por detrás de Madrid.

**TABLA 2**

Inmigración ecuatoriana en España de 2001 a 2012	
Año	Residentes ecuatorianos
2001	139.022
2006	▲ 461.310
2012	▼ 306.380

**Fuente:** INEC

**Elaborado por:** Los Autores

## **b) Análisis Tecnológico**

Actualmente la producción de cuy está repartida en dos sectores:

- Crianza familiar (95%)
- Crianza comercial (5%)

El grupo de crianza familiar maneja la producción de cuyes de forma casera, siendo alimentados con residuos de cocina y vegetales. Debido a esto el producto final no tiene índices de calidad comparables con los que se crían de forma comercial, los cuales aplican técnicas de crianza y reproducción específicas utilizando jaulas o pozas para clasificar las crías según etapas, familias o requerimientos y que en términos generales tienen una producción a escala.

Otros problemas que se presentan dentro de la crianza familiar de cuyes, radican en el deficiente manejo productivo, reproductivo, falta de prevención y control sanitario, insuficiente sistema de comercialización y escaso conocimiento técnico de los productores.

### **c) Análisis Sociocultural**

Se considera al cuy como uno de los platos típicos más representativos de la sierra ecuatoriana, aunque actualmente la costumbre de incluirlo en la dieta diaria se ha ido perdiendo por aspectos tales como altos precios y falta de tiempo para la preparación del mismo.

Con el tiempo, la carne de cuy ha sido reemplazada por sustitutos tales como carnes rojas, pollos, conejos y otros, debido básicamente a su mayor comercialización y a sus precios relativamente bajos.

Parte del enfoque del proyecto es el rescate de esta costumbre a través del aumento de la oferta de carne de cuy considerando el alto nivel proteínico que contiene.

### **d) Análisis Económico**

La ganadería ecuatoriana se sustenta en la producción de ganado bovino, porcino y ovino, localizados en todos sus territorios y desarrollados en zona alta de la serranía. Sin embargo, también existe un gran interés en las especies menores tales como los cuyes y conejos que forman parte del desarrollo de este sector del país.

En los últimos cinco años se han registrado exportaciones de cuy como producto no tradicional, pues son pocos los países (España, Estados Unidos y Otros No Determinados) a los que llega éste producto proveniente del Ecuador. Ésta producción se visualiza como una potencial fuente de

ingresos para el país si se empieza a mejorar las condiciones de producción y comercialización de su carne.

#### **e) Análisis Político-Legal**

Las circunstancias de constante inestabilidad tanto política como legal existentes en el país, influyen negativamente en el desarrollo de la industria agrícola y ganadera. Esto dificulta las inversiones en dichos sectores, ya que no se garantiza que la inversión inicial obtenga los beneficios requeridos en el plazo esperado. Si a esto le agregamos la falta de apoyo gubernamental para este sector productivo del país, conlleva a la desconfianza de impulsar más el desarrollo de este mercado.

Durante los diez últimos años, la UE y América Latina se han comprometido a consolidar sus vínculos en el marco de la Asociación Estratégica UE-ALC. La presente Comunicación establece una serie de recomendaciones, cuya aplicación dependerá de todas las partes interesadas. La Comisión invita al Consejo y al Parlamento Europeo a examinar estas recomendaciones, en particular como parte de los preparativos de la próxima Cumbre UEALC, que se celebrará en España en mayo de 2010.

La Comisión sugiere que se discuta la Comunicación con nuestros socios latinoamericanos, como medio de estimular el debate sobre el modo de reforzar la alianza entre la UE y América Latina.

### **Políticas de Comercio Internacional**

#### **a) El compromiso de un comercio libre y justo**

Con el 20% de las importaciones y exportaciones mundiales, la Unión Europea es la primera potencia comercial del mundo. Desde su



creación, hace ya 50 años, la liberalización del comercio entre sus Estados miembros es uno de sus elementos esenciales. En esa línea, la UE desea liberalizar ahora el comercio mundial, tanto en beneficio de los países ricos como de los pobres.

Europa exporta a todos los rincones del planeta. El comercio impulsa el crecimiento mundial, y eso favorece a todos. Los consumidores disponen de más variedad de productos y la competencia entre los productos locales e importados hace que bajen los precios y aumente la calidad. La liberalización del comercio permite que los productores más eficientes de la UE compitan en condiciones de equidad con sus homólogos de otros países. Para ayudar a los países en desarrollo, la UE está dispuesta a abrir su mercado a sus exportaciones incluso sin reciprocidad.

La desaparición de los obstáculos al comercio ha sido un factor importante de la prosperidad de la UE y ha potenciado su compromiso en pro de la liberalización mundial. Al tiempo que eliminaban el pago de aranceles entre sí, los países de la UE unificaron los aranceles aplicables a las mercancías importadas de terceros países. De este modo, los productos pagan el mismo arancel si entran en la UE por el puerto de Génova o por el de Hamburgo. Un automóvil procedente de Japón, por el que se pagan derechos de importación a su llegada a Alemania, puede expedirse a Bélgica o a Polonia y venderse en estos países como si se tratara de un automóvil alemán, sin que se le apliquen nuevos derechos.

## **b) Un compromiso firme**

La UE ha sido protagonista en las negociaciones internacionales para la liberalización del comercio, la última de las cuales se plasma en el llamado Programa de Doha para el Desarrollo, que comenzó en 2001.

La finalidad de estas negociaciones, que se celebran en el marco de la Organización Mundial del Comercio, es reducir los aranceles y eliminar otros obstáculos al comercio mundial.

Tras las anteriores rondas, el arancel medio aplicado por la UE a las importaciones de productos industriales descendió al 4%, uno de los más bajos del mundo.

El Programa de Doha ha avanzado lentamente. Han surgido diferencias importantes y persistentes entre los países ricos y pobres en relación con diversos aspectos del acceso a los respectivos mercados y con el ya antiguo problema de las subvenciones a la agricultura. Las negociaciones han ido de crisis en crisis. La OMC espera que concluyan positivamente a finales de 2008.

### **c) Un sistema de reglas**

La Unión Europea ha puesto gran empeño en el éxito de Doha. Además, cree firmemente en el sistema de reglas de la OMC, que brinda seguridad jurídica y transparencia al comercio mundial. La OMC establece normas para que sus miembros puedan defenderse de las prácticas desleales, como el dumping (venta por debajo del coste), que utilizan los exportadores frente a sus competidores locales. Dispone también de un procedimiento para la solución de diferencias.

### **d) Una red de acuerdos**

Las normas comerciales son multilaterales, pero el comercio propiamente dicho es bilateral, pues se desarrolla entre un comprador y un vendedor, entre un exportador y un importador. Por ello, la UE, además de participar en Doha y en anteriores rondas de la OMC, ha

creado una red de acuerdos comerciales bilaterales con distintos países y regiones de todo el mundo.

#### **e) Comercio y desarrollo**

La política comercial de la UE está estrechamente vinculada a su política de desarrollo. La Unión exime del pago de derechos la mayoría de las importaciones procedentes de los países en desarrollo, o les aplica un tipo reducido, con arreglo a su sistema de preferencias generalizadas

(SPG). Y va aún más lejos en lo que atañe a los 49 países más pobres del mundo, cuyas exportaciones (todas, salvo las armas) están exentas del pago de derechos al entrar en la UE.

La UE ha trazado una nueva estrategia comercial y de desarrollo en relación con sus 78 socios de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), cuyo objetivo es lograr su integración en la economía mundial.

Tiene además un acuerdo comercial con Sudáfrica, que culminará en el libre comercio, y está negociando un acuerdo de libre comercio con los seis miembros del Consejo de Cooperación del Golfo: Arabia Saudí, Bahréin, los Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar. Ha celebrado asimismo acuerdos con México y Chile y ha intentado negociar la liberalización del comercio con el Grupo Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay).

#### **f) Comercio con los principales socios**

Sin embargo, no tiene acuerdos comerciales específicos con sus principales socios desarrollados, a saber, Estados Unidos y Japón. El comercio con estos países se canaliza a través de los mecanismos de

la OMC, si bien la UE ha celebrado con ambos países muchos acuerdos en sectores concretos.

El marco de la OMC también se aplica al comercio entre la UE y China, país que ingresó en este organismo de comercio mundial en 2001. En la actualidad, China es el segundo socio comercial de la Unión después de los Estados Unidos.

## **2.2. ANÁLISIS DEL MICRO-ENTORNO**

Al hablar del entorno microeconómico mostramos los aspectos que afectan a la empresa de manera directa y que se pueden controlar. Se destacan los siguientes aspectos:

### **a) Clientes**

Dentro de los posibles clientes se encuentran los habitantes en el entorno, mercados, supermercados y principales restaurantes ubicados en la zona centro del país e internacionales.

### **b) Proveedores**

Se considera como tales a todos aquellos que proporcionarán los animales reproductores, alimentos de tipo concentrado y forraje, así como también las vacunas y elementos para el control sanitario requeridos durante todo el ciclo productivo.

### **c) Competidores**

Son todas aquellas empresas, familiares o comerciales, que están inmersas en el mercado de producción de cuy en el país.

Podemos considerar como competencia actual a todos los productores y comercializadores de cuy en el país, los cuales están en su mayoría concentrados en la región interandina.

#### Organizacional

La Asociación se destaca por su capacidad de preservar el medio ambiente y de mejorar la calidad de vida de sus miembros, teniendo en cuenta mantener las relaciones internas dentro de la misma.

El estudio de la organización y del entorno que la rodea, nos permita obtener la información que nos guíe a adoptar un camino o estrategia hacia el cambio, hacia una evolución, conforme a las exigencias o demandas del medio en que nos desarrollamos, logrando la eficiencia de todos los elementos que la constituyen para obtener el éxito empresarial.

#### **d) Financiero y Económico**

Dentro de estudio financiero y económico de la organización aplican diversos métodos como la presentación de los estados financieros e información complementarios para hacer una medición adecuada de los resultados obtenidos por la administración y tener una base apropiada para emitir una opinión correcta acerca de las condiciones financieras de la empresa y sobre la eficiencia de la gerencia, y para el descubrimiento de hechos económicos referentes a la misma y la detección de deficiencias que deban ser corregidas.

#### **e) Logístico**

La coordinación de los procesos logísticos permite que la asociación entregue la cantidad optima del producto en el lugar indicado, en el menor tiempo posible y al menor costo, lo que se traduciría en grandes ahorros para que la empresa realice futuras inversiones y mejor sus utilidades.

El modelo de comercialización les permite coordinar sus procesos de producción, almacenamiento y distribución de producto, por lo que es una ventaja ante sus competidores.

### **2.3. ANÁLISIS FODA DE LA ASOCIACIÓN**

#### **Análisis interno**

Este análisis facilita fijar con precisión las fortalezas y debilidades que la asociación logra controlar y su nivel de desempeño. Las actividades administrativas, comerciales, contables y técnicas son áreas que dan origen a fuerzas y debilidades, por lo que la compañía debe seguir estrategias que beneficien tales fortalezas y compriman las debilidades.

#### **FORTALEZAS**

- Personal activo previamente capacitado.
- Proceso de faenamiento manejado por la asociación.
- Comercialización y distribución ejecutadas por asociación.
- Producción controlado por un Médico Veterinario

#### **DEBILIDADES**

- Escasa relación comercial con los demás empresas dedicadas a esta actividad.
- Recursos financieros limitados.
- Trabajo inicial durante un semestre sin recibir ningún tipo de ingresos.
- Falta de una marca nacional de producción de cuyes en otros países.

## **Análisis Externo**

Este análisis radica en equilibrar las oportunidades y amenazas estratégicas en el contexto operativo de la asociación. Se examinan los factores económicos, sociales, culturales, gubernamentales y competitivos que podrían favorecer o afectar al negocio en el futuro. Las amenazas y oportunidades son en gran disposición, fuera del control de una empresa cualquiera.

### **OPORTUNIDADES**

- Condiciones ambientales favorables para la producción.
- Alto contenido proteínico de la carne de cuy.
- Existencia de canales de distribución para la comercialización del cuy.
- Altos niveles de aceptación y consumo de la carne de cuy.

### **AMENAZAS**

- La creciente competencia de productores de cuy.
- Productos sustitutos (carnes rojas, blancas, mariscos) con precios económicos.
- Crisis económica en España y alta requerimiento en el cumplimiento de normas sanitarias de la Unión Europea.
- Aplazamiento en autorización de créditos.

### 2.3.1. MATRIZ FODA

**TABLA 3**  
**FODA**

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Personal activo previamente capacitado.</li> <li>• Proceso de faenamiento manejado por la asociación.</li> <li>• Comercialización y distribución ejecutadas por asociación.</li> <li>• Producción controlado por un Médico Veterinario.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Escasa relación comercial con los demás empresas dedicadas a esta actividad.</li> <li>• Recursos financieros limitados.</li> <li>• Trabajo inicial durante un semestre sin recibir ningún tipo de ingresos.</li> <li>• Falta de una marca nacional de producción de cuyes en otros países.</li> </ul>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Condiciones ambientales favorables para la producción.</li> <li>• Alto contenido proteínico de la carne de cuy.</li> <li>• Existencia de canales de distribución para la comercialización del cuy.</li> <li>• Altos niveles de aceptación y consumo de la carne de cuy.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La creciente competencia de productores de cuy.</li> <li>• Productos sustitutos (carnes rojas, blancas, mariscos) con precios económicos.</li> <li>• Crisis económica en España y alta requerimiento en el cumplimiento de normas sanitarias de la Unión Europea.</li> <li>• Aplazamiento en autorización de créditos.</li> </ul>

**Fuente:** Análisis Externo e Interno FODA

**Elaborado por:** Los Autores



### 2.3.2. MATRIZ DE ESTRATEGIAS FODA

**TABLA 4**

MATRIZ DE ESTRATEGIAS FODA		
<b>Evaluación Externo</b>	<b>Evaluación Interno</b>	<b>Fortalezas</b> F1. Personal activo previamente capacitado. F2. Proceso de faenamiento manejado por la asociación. F3. Comercialización y distribución ejecutadas por asociación. F4. Producción controlado por un Médico Veterinario.
	<b>Oportunidades</b> O1. Condiciones ambientales favorables para la producción. O2. Alto contenido proteínico de la carne de cuy. O3. Existencia de canales de distribución para la comercialización del cuy. O4. Altos niveles de aceptación y consumo de la carne de cuy.	<b>Debilidades</b> D1. Escasa relación comercial con los demás empresas dedicadas a esta actividad. D2. Recursos financieros limitados. D3. Trabajo inicial durante un semestre sin recibir ningún tipo de ingresos. D4. Falta de una marca Internacional de producción de cuyes en otros países.
	<b>Estrategias FO</b> 1. No existen intermediarios y se distribuirá el producto directamente a todos los canales de distribución. 2. Publicidad encaminada a posicionar el producto como sano, de mejor calidad y a un precio competitivo. 3. Alianzas estratégicas con proveedores de alimento para reducir costos.	<b>Estrategias DO</b> 1. Establecer estrategias financieras con los canales de distribución hasta fortalecer relaciones comerciales. 2. Recurrir a préstamo con entidad financiera para complementar inversión inicial. 3. Participar en ferias internacionales, logrando obtener nuevos mercados que nos permita el contacto con nuevos clientes.
	<b>Estrategias FA</b> 1. Apropiado manejo técnico de cuyes con personal capacitado para disminuir la mortalidad de los cuyes. 2. Mejorar los ingresos del negocio para así sólo prescindir de créditos a un corto plazo. 3. Fomentar la existencia de carne cuy, con el objetivo de ofertar en los mercados internacionales,	<b>Estrategias DA</b> 1. Implementar y presupuestar un plan de capacitación de los productores de cuy de la zona, con el fin de difundir las mejores técnicas de producción, el cumplimiento de las normas sanitarias y los beneficios de asociarse a la empresa. 2. Realizar alianzas con otros productores con el fin de que se nos difunda su experiencia, tecnología y técnicas de producción.
	<b>Amenazas</b> A1. La creciente competencia de productores de cuy. A2. Productos sustitutos como carnes rojas a precios económicos. A3. Crisis económica en España y alta requerimiento en el cumplimiento de normas sanitarias de la Unión Europea. A4. Aplazamiento en autorización de créditos.	

**Fuente:** Matriz FODA

**Elaborado por:** Los Autores

## 2.4. MATRIZ DE PRIORIDADES

Dentro de lo que es la planeación estratégica, es importante tomar en cuenta los elementos que van a funcionar mejor para cada una de las etapas que se llevan a cabo, pues tienen diferentes objetivos y funciones.

**TABLA 5**  
**Matriz de Prioridades**

		OPORTUNIDADES				AMENAZAS			
		Condiciones ambientales favorables para la producción	Alto contenido proteínico de la carne de cuy	Existencia de canales de distribución para la comercialización del cuy	Altos niveles de aceptación y consumo de la carne de cuy	La creciente competencia de productores de cuy	Productos sustitutos (carnes rojas, blancas, mariscos) con precios económicos	Crisis económica en España y alta requerimiento en el cumplimiento de normas sanitarias de la Unión Europea	Aplazamiento en autorización de créditos
		O1	O2	O3	O4	A1	A2	A3	A4
FORTALEZAS									
Personal activo previamente capacitado	F1	4	4	4	2	1	2	2	0

Proceso de faenamiento manejado por la asociación	F2	4	3	3	3	2	2	3	2
Comercialización y distribución ejecutadas por asociación	F3	4	3	3	3	3	3	2	2
Producción controlado por un Médico Veterinario	F4	4	2	2	2	3	4	4	1
Suma		16	12	12	10	9	11	11	5
<b>DEBILIDADES</b>									
Escasa relación comercial con los demás empresas dedicadas a esta actividad	D1	3	2	3	1	3	0	2	0
Recursos financieros limitados	D2	3	2	2	2	3	2	3	2
Trabajo inicial durante un semestre sin recibir ningún tipo de ingresos	D3	3	3	2	2	2	2	3	0

Falta de una marca nacional de producción de cuyes en otros países	D4	4	1	1	1	4	1	1	4
Suma		13	8	8	6	12	5	9	6

**Fuente:** Matriz Estrategias FODA

**Elaborado por los:** Autores

## **PUNTUACIÓN DE INCIDENCIAS O IMPACTOS**

- 0 NINGUNA
- 1 BAJA
- 2 MEDIA
- 3 ALTA
- 4 MUY ALTA

## 2.5. CAPACIDAD DE RESPUESTA DE LA EMPRESA

Después de evaluar todas las variables que afectan nuestro desempeño, se deberá tener en cuenta la capacidad de respuesta de la empresa para ello se evaluó la siguiente matriz FODA, dando los siguientes resultados:

**TABLA 6**  
**CAPACIDAD DE RESPUESTA DE LA EMPRESA**

VARIABLES	PESO	CALIFICACIÓN PONDERADO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
F1	4	0.06	5	0.28
F2	5	0.07	5	0.35
F3	4	0.06	4	0.22
F4	5	0.07	5	0.35
O1	5	0.07	5	0.35
O2	5	0.07	5	0.35
O3	4	0.06	4	0.22
O4	5	0.07	3	0.21
D1	5	0.07	3	0.21
D2	4	0.06	3	0.17
D3	4	0.06	3	0.17
D4	5	0.07	3	0.21
A1	5	0.07	2	0.14
A2	5	0.07	3	0.21
A3	5	0.07	3	0.21
A4	2	0.03	4	0.11
TOTALES	72	1		3.74

**Fuente:** Matriz de Prioridades

**Elaborado por los:** Autores

### **CALIFICACIÓN**

- 1 MALO
- 2 REGULAR
- 3 BUENO
- 4 MUY BUENO
- 5 EXCELENTE

Al analizar el cuadro de la Capacidad de Respuesta de la Empresa nos ha dado como resultado un puntaje de 3,74 que se encuentra en el intervalo de Bueno y Muy Bueno.

## **CAPÍTULO III**

### **3. PROYECTO DE EXPORTACIÓN**

#### **3.1. Presentación**

En la búsqueda de la innovación de nuevos productos y ellos los no tradicionales para generar una actividad rentable basada en la exportación aparece la carne de cuy, por tener facilidades de crianza en las zonas andinas y tener una demanda del producto, en donde la producción supera al consumo.

El proyecto de procesamiento y comercialización de la carne de cuy adobado y empacada al vacío tiene un enfoque social y económico; social porque se busca generar fuentes de empleo y una mejor calidad de vida, y económico porque se busca mejorar la economía familiar de los beneficiarios directos e indirectos que participen en el proceso.

La utilización viable del consumo de carne de cuy es un hábito esencial en todo ser humano, esto le da al consumidor la posibilidad de adquirir un producto de su cultura, costumbres, o tradiciones y así satisfacer las necesidades de un mercado objetivo, como es el caso de los ecuatorianos residentes en Murcia-España.

#### **3.2. Objetivos**

- Establecer la factibilidad de exportación Carne de Cuy Adobado y Empacada al Vacío al Mercado Ecuatoriano radicado en Murcia - España.

- Conocer la demanda real en el mercado de residentes ecuatorianos en España para el consumo de la carne de cuy.
- Establecer una agenda de relaciones de Operadores de Comercio Exterior en los ámbitos de transporte y de seguros
- Analizar el ámbito legal, tanto de la normativa nacional, como de la internacional tomando en cuenta requisitos, restricciones, impuestos y procesos a seguir dentro y fuera del país además de la logística que esto implica.
- Establecer la viabilidad económica y financiera del proyecto asegurando la entrega del producto en el mercado.

### **3.3. Análisis del Mercado**

#### **3.3.1. Exportaciones del Ecuador**

Del sondeo efectuado a través de los informes estadísticos proporcionados por el Banco Central del Ecuador-BCE y del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, se rescató la siguiente información.

La partida arancelaria utilizada para la exportación de cuyes adobados y empacados al vacío, procesados y bajo cadena de frío es la 0208.90.00.00, pero hay que tomar en cuenta que la posición arancelaria que le corresponde al Cuy, es una partida residual al no constar en la nomenclatura arancelaria con el nombre específico, esto genera que dentro de



esta partida arancelaria se encuentran también otros productos similares, lo que da lugar a que no exista un dato real a nivel estadístico que determine el monto de exportaciones efectivas de la carne de cuy.

Los registros de exportaciones se expresan en la siguiente tabla:

**TABLA 7**

**TOTAL DE EXPORTACIONES DE ECUADOR P.A. 0208900000**

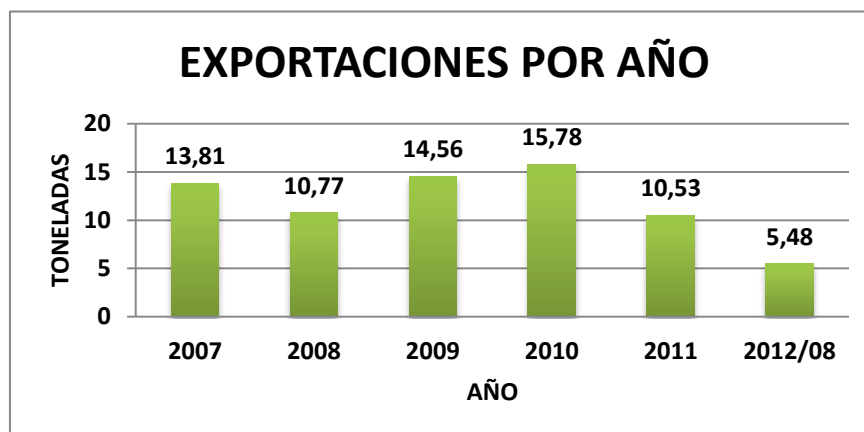
AÑO	PARTIDA ARANCELARIA	TONELADAS	FOB - DÓLAR	% / TOTAL FOB – DÓLAR
2007	208900000	13.81	29.67	100
2008	208900000	10.77	15.49	100
2009	208900000	14.56	30.57	100
2010	208900000	15.78	33.87	100
2011	208900000	10.53	25.89	100
2012/08	208900000	5.48	25.32	100
TOTAL		70.93	160.81	600

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por los:** Autores

Analizando las cifras en peso – toneladas de la exportación de carne de cuy podemos notar que el total por año es el siguiente:

**GRÁFICO 1**  
**TOTAL DE EXPORTACIONES POR AÑO**



**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por los:** Autores

### 3.3.2. Exportadores Ecuatorianos

De acuerdo a los datos estadísticos del BCE, los siguientes han sido las personas naturales o jurídicas que han realizado exportaciones de productos bajo la partida 0208.90.00.00. en los diferentes periodos o años.

**TABLA 8**  
**EXPORTADORES DE LA PARTIDA ARANCELARIA 0208900000**

LISTA DE EXPORTADORES DE LA P.A. 0208900000				
NOMBRE DEL EXPORTADOR	DIRECCIÓN	TELÉFONO	CIUDAD	ACTIVIDAD
ANDRANGO GUALICHICO	EL PLACER ALTO OE11-555	23150115	QUITO	VENTA AL POR MAYOR

CLARA PIEDAD	Y RAMÓN DE PACHECO			DE OTROS PRODUCTOS
COMERCIAL PESQUERA CRISTIANSEN S.A.	CDLA. VERNAZA NORTE MZ.23 SL1	2290071	GUAYAQUIL	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS
VÁSQUEZ ORTIZ EDGAR GUILLERMO	9 DE OCTUBRE S/N Y PANAMERICANA SUR		GUAYAQUIL	NO REGISTRA ACTIVIDAD
EXPORTADORA LA SERRANITA EXPOSERRANITA CIA. LTDA.	LUIS CORDERO 2038 Y AV. 10 DE AGOSTO	2540146	QUITO	VENTA AL POR MAYOR DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO
BERLOOK S. A.	KM 10 1/2 VÍA A DAULE ENTRE CROTOS Y CEDROS		GUAYAQUIL	NO REGISTRA ACTIVIDAD
MIYAQUIL S.A.	URBANIZACIÓN TORRES DEL SALADO	2871033	GUAYAQUIL	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por los:** Autores

### **3.3.3. Estudio de la Oferta**

La cantidad de bienes o servicios que se ponen a la disposición del público consumidor en determinadas cantidades es la oferta.

La oferta se define como “la cantidad de bienes o servicios que se ponen a la disposición del público consumidor en determinadas cantidades, precio, tiempo y lugar para que, en función de éstos, aquél los adquiera. Así, se habla de una oferta individual, una de mercado o una total”.

En el análisis de mercado, lo que interesa es saber cuál es la oferta existente del bien o servicio que se desea introducir al circuito comercial, para determinar si los que se proponen colocar en el mercado cumplen con las características deseadas por el público.

Dada la evolución de los mercados, existen diversas modalidades de oferta, determinadas por factores geográficos o por cuestiones de especialización. Algunos pueden ser productores o prestadores de servicios únicos, otros pueden estar agrupados o bien, lo más frecuente, es ofrecer un servicio o un producto como uno más de los muchos participantes en el mercado.

#### **3.3.3.1. Producción de Cuyes en el Ecuador**

La producción de cuy en el Ecuador va en aumento y es considerable la variación en cantidad con respecto al tiempo. Según datos de PRODEPINE (Proyecto de Desarrollo de los Pueblos Indígenas y Afroecuatorianos) la producción mensual de cuyes a nivel nacional en el año 2005 fue de 43.233 kilos de carne de raza Macabeo y para el año 2010 el Ministerio de Agricultura determinó una producción mensual de cuyes de 100.000 kilos de carne de la

misma raza, como podemos observar en aumento de la producción es bastante notorio.

**TABLA 9**

<b>PRODUCCIÓN DE CUYES EN EL ECUADOR</b>						
<b>CUYES</b>		<b>TAMAÑO DE LA PRODEPINE</b>				
<b>TOTAL</b>		<b>MENOS DE 1 HA</b>	<b>DE 1 A MENOS DE 2 HA</b>	<b>DE 2 A MENOS DE 3 HA</b>	<b>DE 3 A MENOS DE 5 HA</b>	<b>DE 5 A MENOS DE 10 HA</b>
<b>PRODEPINE</b>	337.423	123.163	58.922	36.111	37.312	34.949
<b>NUMERO</b>	5,067.049	1,731.083	868.093	600.473	554.875	523.484

**Fuente:** III censo nacional agropecuario realizado en el 2008 Resultados nacionales y provinciales (subsecretaria de Fomento agro productivo)

**Elaborado por los:** Autores

### **3.3.3.2. Zonas de Producción**

La exportación en grandes escalas de la carne de cuy puede ser una realidad en el Ecuador y ello representa una gran oportunidad para todas aquellas personas que estén vinculadas a su crianza.

La cantidad de productores asciende a un total de 386 en estas provincias y 414 en el resto del país, totalizando 800 productores a nivel nacional, distribuidos de la siguiente manera:

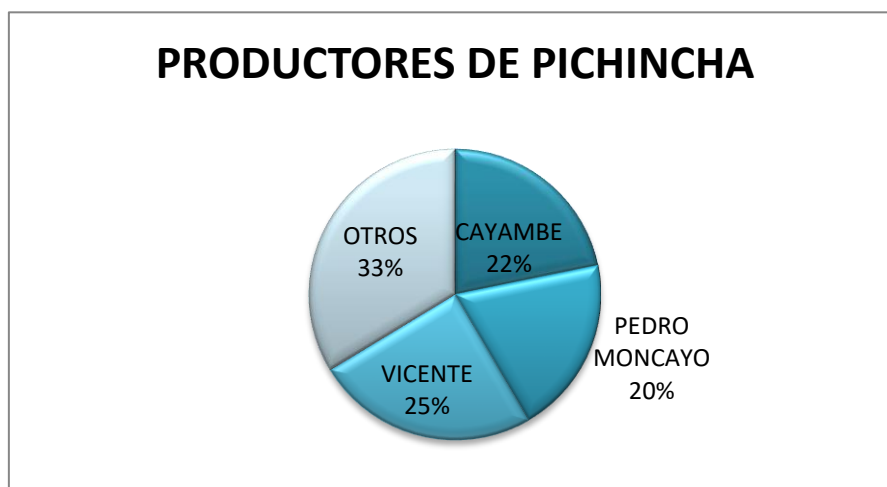
**TABLA 10**

<b>PRODUCTORES DE PICHINCHA</b>		
<b>PROVINCIA</b>	<b>CANTÓN</b>	<b>PRODUCTORES</b>
PICHINCHA	CAYAMBE	22
PICHINCHA	PEDRO MONCAYO	20
PICHINCHA	VICENTE MALDONADO	25
PICHINCHA	OTROS	34
<b>TOTAL</b>		<b>101</b>

**Fuente:** INEC

**Elaborado por los:** Autores

**GRÁFICO 2**



**Fuente:** INEC

**Elaborado por los:** Autores

**Análisis:**

La producción de cuyes en Pichincha se encuentra mayormente concentrada en el resto de cantones de esta Provincia con un porcentaje del 33% donde se encuentra el cantón Mejía como uno de los principales, ya que la mayor parte de la población de este distrito se dedica a otras actividades distintas a las agrícolas.

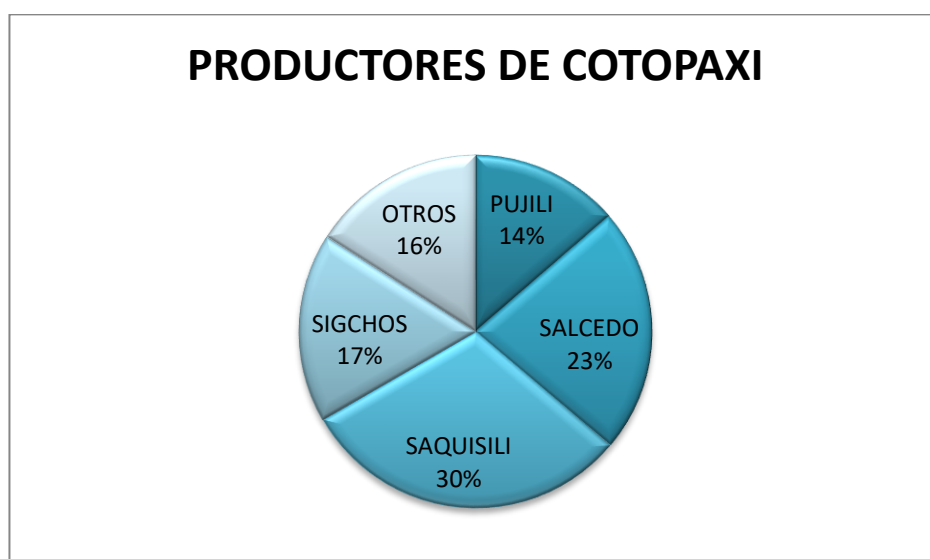
**TABLA 11**

PRODUCTORES DE COTOPAXI		
PROVINCIA	CANTÓN	PRODUCTORES
COTOPAXI	PUJILÍ	29
COTOPAXI	SALCEDO	48
COTOPAXI	SAQUISILÍ	65
COTOPAXI	SIGCHOS	37
COTOPAXI	OTROS	34
TOTAL		213

Fuente: INEC

Elaborado por los: Autores

**GRÁFICO 3**



Fuente: INEC

Elaborado por los: Autores

**Análisis:**

De acuerdo a los datos proporcionados por el INEC podemos notar que Cotopaxi es uno de los mayores productores de cuyes a nivel nacional obteniendo un total de 213 productores, y en donde el cantón Saquisilí cuenta

con un 30% de productores, teniendo en cuenta que la Asociación AGROPAS se encuentra en el mismo.

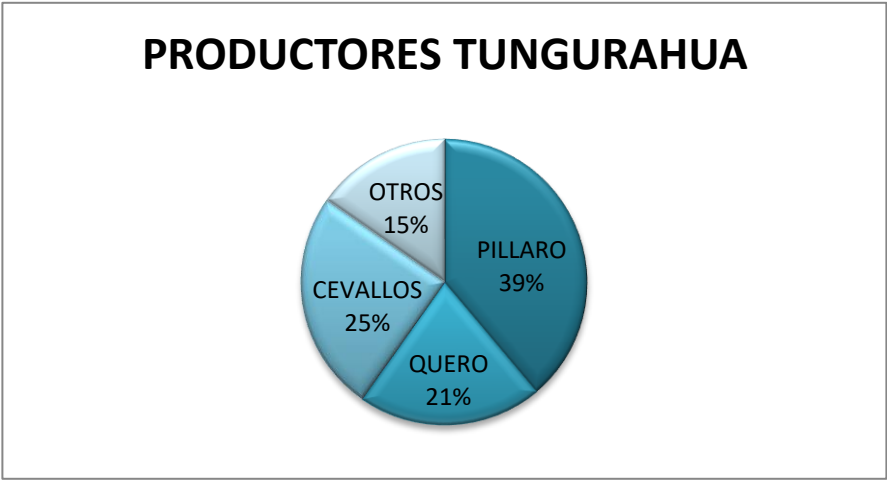
**TABLA 12**

PRODUCTORES DE TUNGURAHUA		
PROVINCIA	CANTÓN	PRODUCTORES
TUNGURAHUA	PILLARO	28
TUNGURAHUA	QUERO	15
TUNGURAHUA	CEVALLOS	18
TUNGURAHUA	OTROS	11
TOTAL		72

**Fuente:** INEC

**Elaborado por los:** Autores

**GRÁFICO 4**



**Fuente:** INEC

**Elaborado por los:** Autores

**Análisis:**

La Provincia de Tungurahua tiene un total de 72 productores de cuy, siendo el Cantón Pillaro el que mayor número tiene ascendiendo a un total 39% de



productores, y el resto de productores se encuentra disperso en otras provincia, en donde el cantón Mocha no tiene un número considerable de productores por lo que para su entorno culinaria acopia la producción de otros cantones de dicha provincia para satisfacer su mercado.

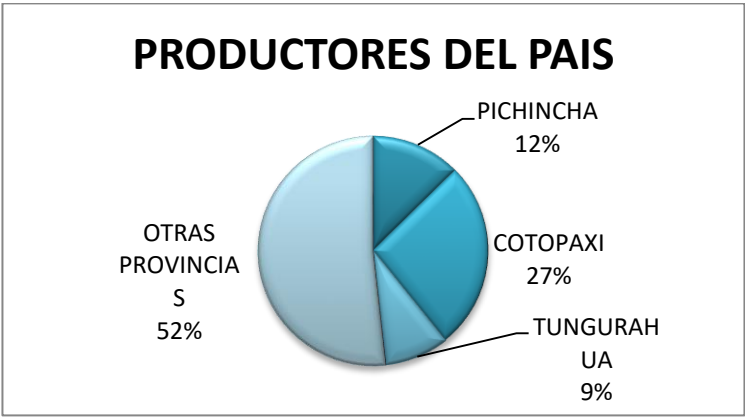
**TABLA 13**

PRODUCTORES DEL RESTO DEL PAÍS		
PROVINCIA	CANTÓN	PRODUCTORES
OTRAS PROVINCIAS		414
TOTAL		414

**Fuente:** INEC

**Elaborado por los:** Autores

**GRÁFICO 5**



**Fuente:** INEC

**Elaborado por los:** Autores

**Análisis:**

El resto de productores de cuyes del ecuador se encuentran distribuidos principalmente en la región sierra con un total de 414 personas dedicadas a la producción de cuyes.

#### **3.3.3.3. Crianza familiar**

En el Ecuador, la crianza a nivel de pequeño criador, data de épocas ancestrales. En este sistema de producción la productividad es baja debido a que no existe una tecnología de crianza apropiada. La mayor cantidad de cuyes, se hallan concentrados en las viviendas del sector rural de la sierra donde, en una primera aproximación realizada en 2008, se determinó una población de 10'654.560 cuyes, poco o nada mejorados.

#### **3.3.3.4. Crianza comercial**

En Ecuador, la crianza comercial es una actividad que data desde aproximadamente 15 años, es tecnificada con animales mejorados en su mayoría y con parámetros productivos y reproductivos que permiten una rentabilidad económica para la explotación.

Los índices productivos registrados indican que son susceptibles de mejoramiento. No existen problemas de comercialización, la producción se oferta bajo forma de animales vivos para el consumo o para la cría; en general se comercializan en la misma granja a través del intermediario. Los precios se fijan de acuerdo al tamaño del animal.

### **Conclusión**

Como conclusión diríamos que el Ecuador tiene una producción para ofertar tanto interna como externamente la carne de cuy ya que el número de productores por provincia son relevantes y está en crecimiento frente a la creciente demanda del producto ya sea en pie o precisada.

### **3.3.4. Estudio de la demanda**

La demanda "es el valor global que expresa la intención de compra de una colectividad. La curva de demanda indica las cantidades de un cierto producto que los individuos o la sociedad están dispuestos a comprar en función de su precio y sus rentas."

La demanda de la empresa se relaciona a las ventas que esta puede realizar, de igual manera se hace un análisis de la demanda, específicamente a nivel internacional, en donde se establece por segmentos los principales consumidores potenciales; se aplican métodos de proyección en unidades de producto. Con estos dos análisis de la demanda se procede a establecer la demanda potencial insatisfecha del producto, precio proyectado y sus posibles estrategias de inducción al mercado.

La demanda de mercado, para un producto, es el volumen total susceptible de ser comprado por un determinado grupo de consumidores, en un área geográfica concreta, para un determinado periodo de tiempo, en un entorno definido de marketing y de una serie de condiciones variables que pueden existir en ese mercado.

#### **3.3.4.1. Demanda Potencial**

El mercado potencial al que dirigiremos nuestro producto es a la población ecuatoriana que reside en Murcia – España.

##### **a) Análisis de Consumidores y Mercado Destino**

Para obtener datos del consumo de carne de cuy en Murcia España de los residentes ecuatorianos, se procede a realizar una encuesta en Ecuador

asumiendo que los compatriotas residentes en Murcia España tienen las mismas costumbres creencias y tradiciones, siendo necesario aplicar la siguiente fórmula para el cálculo de la muestra:

**Dónde:**

M= Muestra de la Población

n= Tamaño de la muestra

e= error muestral

**MUESTRA**

$$M = \frac{n}{e^2(N - 1) + 1}$$

$$M = \frac{156723}{0.009^2(156723 - 1) + 1}$$

$$M = \frac{156723}{1270.4482}$$

$$M = 123.3604015 \sim 123$$

**b) Resultado de la Encuesta:**

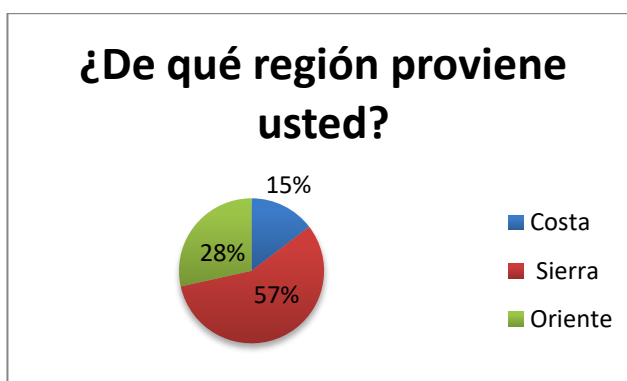
**TABLA 14**

**¿De qué región proviene usted?**

REGIONES	TOTAL
Costa	18
Sierra	70
Oriente	35
<b>TOTALES:</b>	<b>123</b>

**Elaborado por los:** Autores

**GRÁFICO 6**



**Elaborado por los:** Autores

**Análisis:** De las personas encuestadas el 57% pertenecen a la región sierra, el 28% concierne a la región oriente y el 15% correspondiente a la región costa.

**Dimensión:** Observamos que la población encuestada tiene una similitud a los ecuatorianos residentes en Murcia España, ya que existe una diversidad de personas procedencia de distintas provincias del Ecuador, notando que al igual que los datos de IOE la mayor parte de personas son de la región sierra en España.

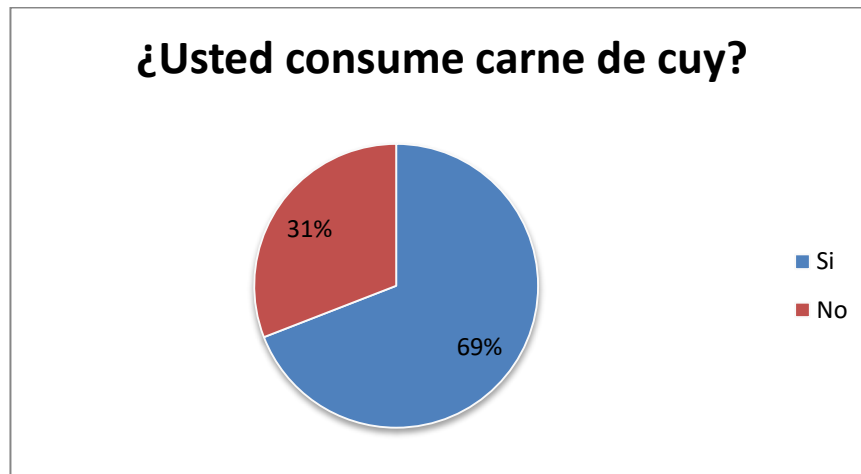
**TABLA 15**

**¿Usted consume carne de cuy?**

CONSUMO DE CUY	TOTAL
Si	85
No	38
<b>TOTALES:</b>	<b>123</b>

**Elaborado por los:** Autores

**GRÁFICO 7**



**Elaborado por los:** Autores

**Análisis:** De las datos recolectados notamos que el 69% de las personas si consumen la carne de cuy, a diferencia del 31% que no tienen el habito de consumo.

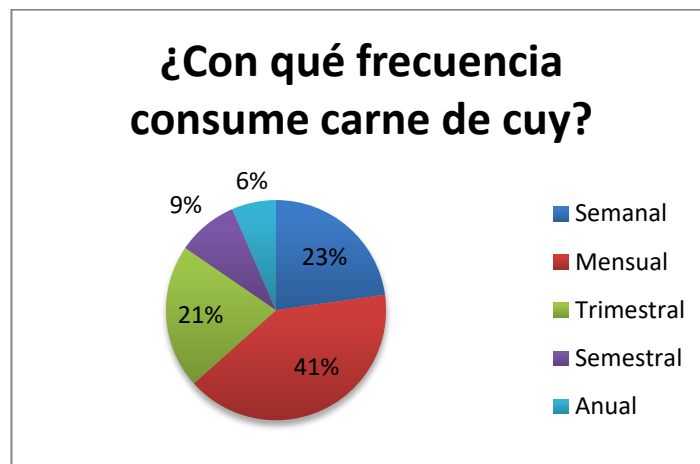
**Dimensión:** Lo más notable de las personas encuestadas, es que la mayoría consume carne de cuy.

**TABLA 16**  
**¿Con qué frecuencia consume carne de cuy?**

FRECUENCIA DE CONSUMO DE CUY	TOTAL
Semanal	28
Mensual	50
Trimestral	26
Semestral	11
Anual	8
<b>TOTALES:</b>	<b>123</b>

Elaborado por los: Autores

**GRÁFICO 8**



Elaborado por los: Autores

**Análisis:** De la investigación realizada un 23% consume carne de cuy semanalmente, mensualmente un 41%, trimestralmente el 21%, semestral un 9%, y anual 6% de consumo de carne de cuy.

**Dimensión:** Se observa que más del 50% de los encuestados consume carne de cuy entre semanal y mensualmente.

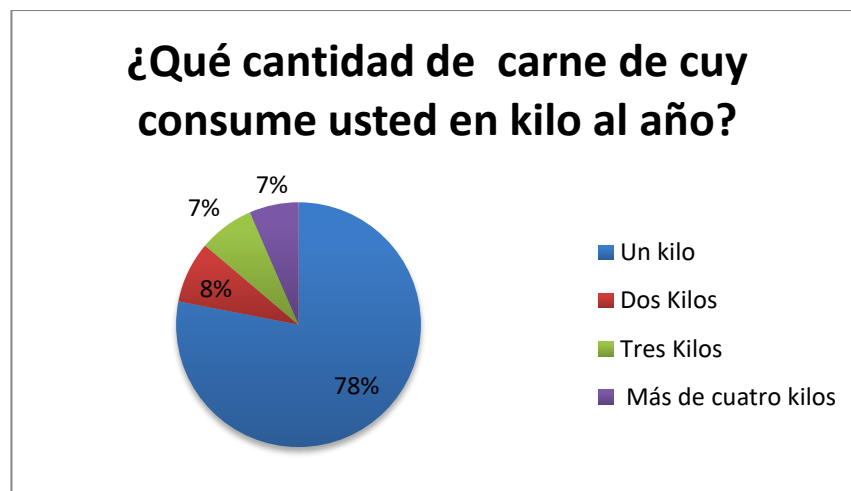
**TABLA 17**

**¿Qué cantidad de carne de cuy consume usted en kilos al año?**

KILOS DE CONSUMO DE CUY	TOTAL
Un kilo	96
Dos Kilos	10
Tres Kilos	9
Más de cuatro kilos	8
<b>TOTALES:</b>	<b>123</b>

**Elaborado por los:** Autores

**GRÁFICO 9**



**Elaborado por los:** Autores

**Análisis:** El 78% de los encuestados consumen un promedio de un kilo de carne al año, el 8% consume dos Kilos, el 7% consume tres kilos y el otro 7% más de cuatro kilos de carne de cuy.

**Dimensión:** Se puede notar que más del 78% de las personas tienen un promedio de consumo de un kilo de carne cuy al año.



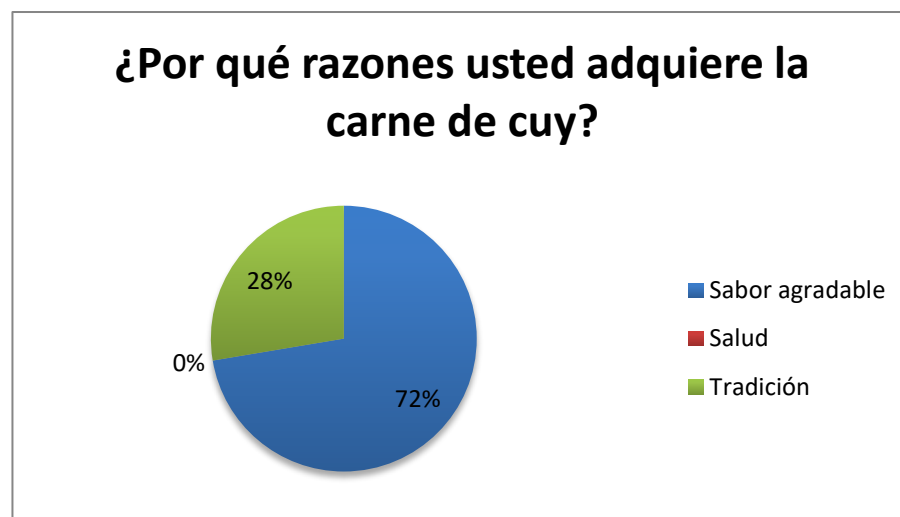
**TABLA 18**

**¿Por qué razones usted adquiere la carne de cuy?**

RAZONES DE ADQUISICIÓN	TOTAL
Sabor agradable	89
Salud	0
Tradicición	34
<b>TOTALES:</b>	<b>123</b>

**Elaborado por los:** Autores

**GRÁFICO 10**



**Elaborado por los:** Autores

**Análisis:** Podemos observar que un 72% de las persona encuestadas prefieren consumir la carne de cuy por su sabor agradable, y un 28% lo prefiere por su tradición.

**Dimensión:** Podemos concluir que la mayoría de los consumidores adquieren el producto por su sabor y tradición

### **c) Conclusión de las encuestas:**

- Del estudio mercado podemos notar que al 69% de personas si les gusta la carne cuy, situación que para nuestro mercado objetivo es muy bueno, ya que tiene las mismas características del mercado local.
- Es importante tomar en cuenta que la demanda actual no variará mucho de la demanda futura, pues se ha determinado que el incremento de la tasa migratoria a España no se da en la actualidad en los niveles que anteriormente se daba, esto debido a los requerimientos, barreras y la crisis económica que actualmente sufre el país, y cada vez son más estrictas las exigencias para migrar a España.
- Según cifras del Observatorio Permanente de la Inmigración, a 30 de diciembre de 2008, en España vivían alrededor de 398.000 ecuatorianos con tarjeta de residencia en vigor, aunque esa cifra se eleva hasta 700.000 si se tiene en cuenta también a los que están en situación irregular, de acuerdo a fuentes de la SENAMI.

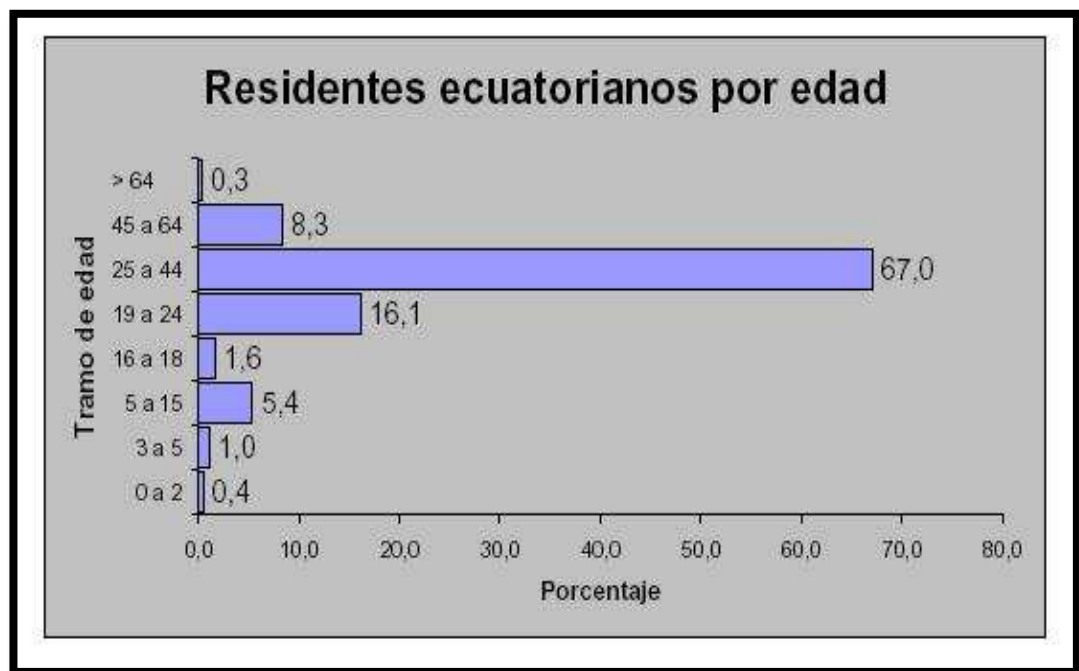
### **d) Ecuatorianos Residentes en España por edades**

La estadística de residentes muestra un absoluto predominio de inmigrantes en plena edad laboral: el 67% tiene entre 25 y 44 años y un 8% entre 45 y 64 años.

Los menores de edad son, desde el punto de vista civil (mayoría de edad legal, 18 años), el 8,2% de todos los residentes, y los menores desde el punto de vista laboral (hasta 16 años), algo menos del 7%.

Esta estructura de edades es característica de los flujos migratorios en su primera etapa, en la que predominan las personas en edad laboral, prácticamente no existen ancianos y es aún incipiente la presencia de niños y niñas.

**GRÁFICO 11**  
**ECUATORIANOS EN ESPAÑA POR EDAD**



**Fuente:** SENAMI

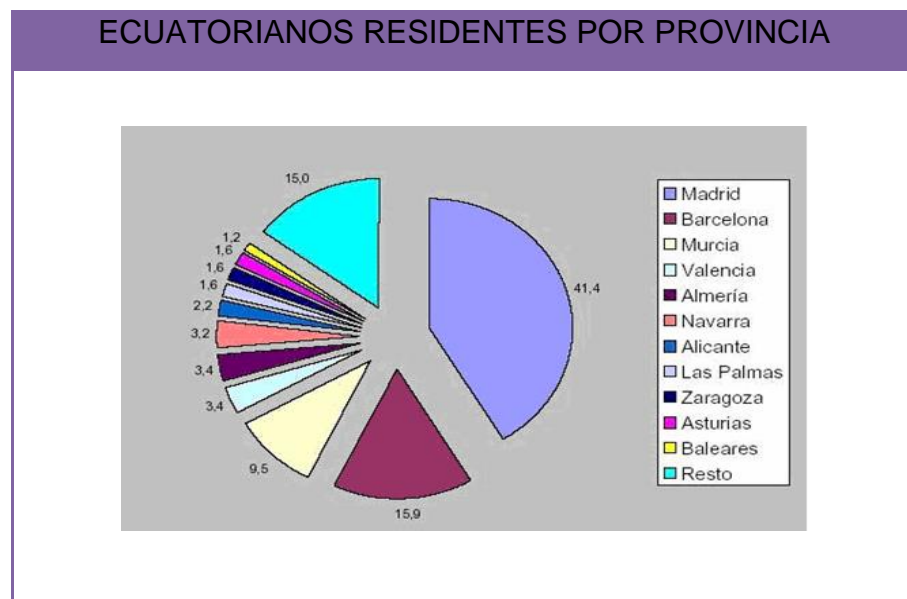
**Elaborado por los:** Autores

#### **e) Residentes Ecuatorianos por Provincia en España**

La inmigración ecuatoriana se concentra especialmente en unas pocas provincias españolas:

- El primer núcleo de residencia es la provincia de Madrid, que según los últimos estudios, acogía al 41% de los ecuatorianos con permiso afincados en España.
- En segundo lugar, pero a bastante distancia figura la provincia de Barcelona, en la que residía el 16% del total.
- La tercera provincia en orden de importancia era Murcia, que reunía al 9.5% de los ecuatorianos.
- Bastante más atrás figuran Valencia, Almería y Navarra; en cada una de ellas se encontraba el 3% de esta colonia.
- Más atrás aparecen Alicante, Las Palmas, Zaragoza, Asturias y Baleares entre el 1% y el 2% del total

**GRÁFICO 12**



**Fuente:** SENAMI

**Elaborado por los:** Autores

En el conjunto del territorio español predominan las mujeres ecuatorianas (56%) respecto a los varones. Sin embargo, dicha pauta no es constante en todas las provincias.

Analizando sólo las once con mayor número de ecuatorianos descubrimos que el predominio femenino era especialmente marcado en las provincias de Madrid (en torno al 65%) y Asturias (59%). En cambio, los varones son mayoría en Murcia (72%) y Almería (62%). En las demás se registran un predominio moderado de las mujeres.

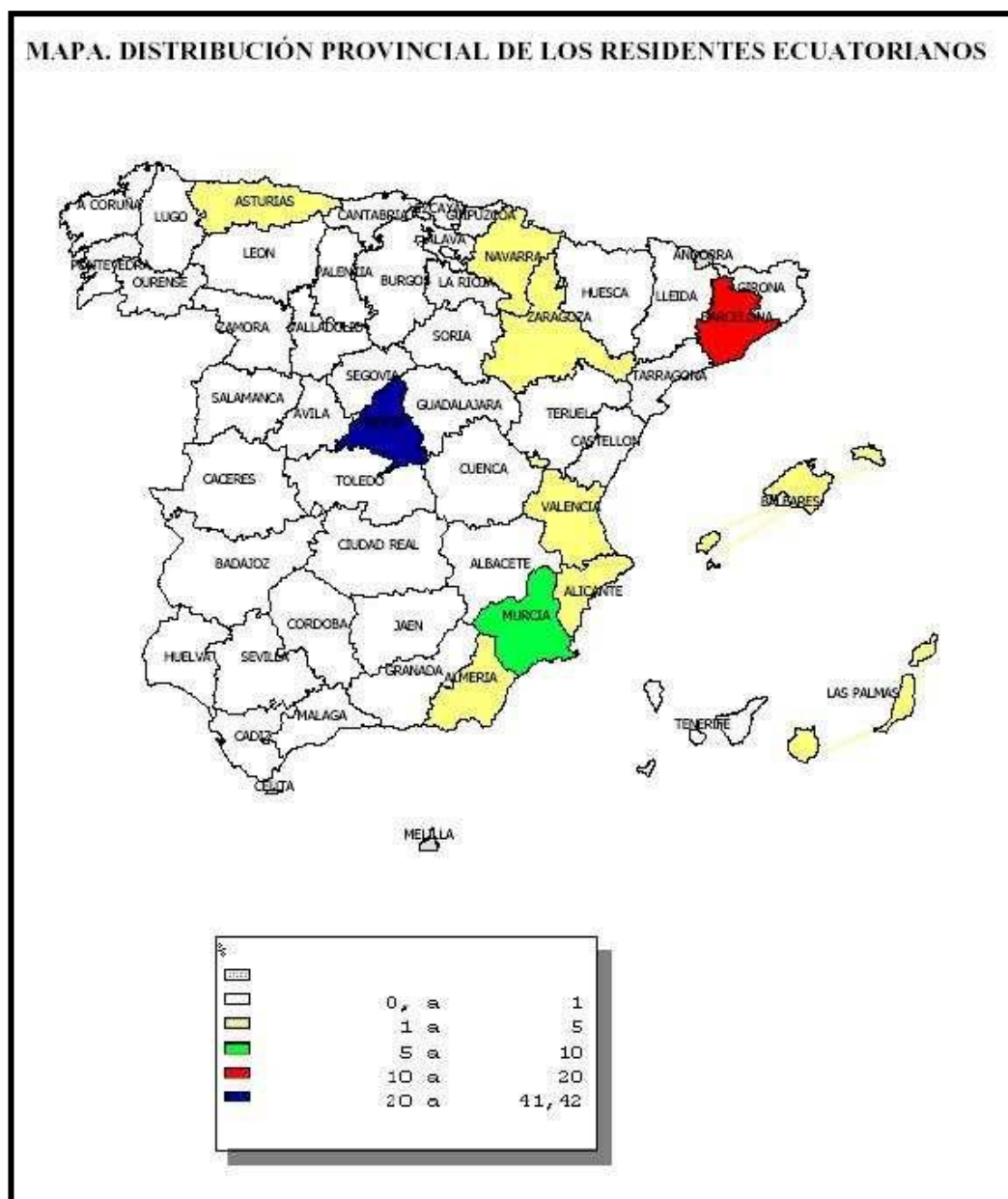
Los desequilibrios se explican, en buena parte, por el tipo de inserción laboral dominante en los distintos espacios, el servicio doméstico para las mujeres, agricultura para los hombres.

Las cifras de los padrones municipales en Murcia y Barcelona arrojan cifras de ecuatorianos muy superiores a los de la estadística de residentes. Además, en ambas ciudades los ecuatorianos son ya la primera nacionalidad procedente del extranjero.

Según estudios realizados, en la ciudad de Murcia por cada 100 extranjeros empadronados 29 eran ecuatorianos; y en Barcelona lo era en un 11%.

**FIGURA 1**

**DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL DE LOS RESIDENTES ECUATORIANOS**



Elaborado por los: Autores

#### **f) Provincias de procedencia de los ecuatorianos que residen en España**

La información estadística disponible en España (permisos de residencia, trabajo, padrones municipales, etc.) no recoge el dato de las provincias de origen de los extranjeros.

Una posibilidad para conocerlo son las inscripciones consulares (que, no obstante, sólo registran a un sector menor de la inmigración); otra, menos fiable, las encuestas muestrales aplicadas en España en las que se recoge el dato de la provincia de origen.

Esta última fuente es la que aprovechamos nosotros aquí, a partir de dos encuestas por muestreo de cuotas (no aleatorias) que se aplicaron en la Comunidad de Murcia y en las provincias de Madrid, Barcelona y Málaga.

Sabemos por los datos publicados por el Ministerio del Interior que en esas cuatro provincias reside el 78% de los ecuatorianos presentes en España, por lo que se pueden considerar representativas de la mayoría del colectivo.

En primer lugar se recoge una tabla con los datos de las dos encuestas citadas, a partir de la cual se hace una estimación del número de ecuatorianos por provincias de origen. Para hacer la estimación se baraja la cifra de un total de 125.000 ecuatorianos (media de una estimación a la baja entre 100.000 y 150.000, teniendo en cuenta que sólo en ciudad de Murcia están empadronados 66.500 ecuatorianos).

Esta estimación la trasladamos al Gráfico adjunto.

**FIGURA 2**  
**PROVINCIA DE ORIGEN DE LOS ECUATORIANOS RESIDENTES EN ESPAÑA**

Provincia	Muestra A (1)	Muestra B (2)	TOTAL A+B	%	Estimación (3)
El Oro	5	12	17	6,4	8.019
Guayas	3	22	25	9,4	11.792
Los Ríos	3	3	6	2,3	2.830
Manabí	2	8	10	3,8	4.717
Esmeraldas	1	0	1	0,4	472
COSTA	14	45	59	22,3	27.830
Cañar	22	3	25	9,4	11.792
Loja	16	25	41	15,5	19.340
Azuay	12	3	15	5,7	7.075
Pichincha	8	75	83	31,3	39.151
Chimborazo	1	11	12	4,5	5.660
Bolívar	1	0	1	0,4	472
Cotopaxi	1	1	2	0,8	943
Imbabura	0	6	6	2,3	2.830
Tungurahua	0	11	11	4,2	5.189
SIERRA	61	135	196	74,0	92.453
Morona	7	0	7	2,6	3.302
Zamora	0	3	3	1,1	1.415
ORIENTE	7	3	10	3,8	4.717
TOTAL	82	183	265	100,0	125.000

**Fuente:** Encuestas por muestreo en las Comunidades de Murcia, Madrid, Cataluña y Andalucía.

**Elaboración:** Colectivo IOÉ.

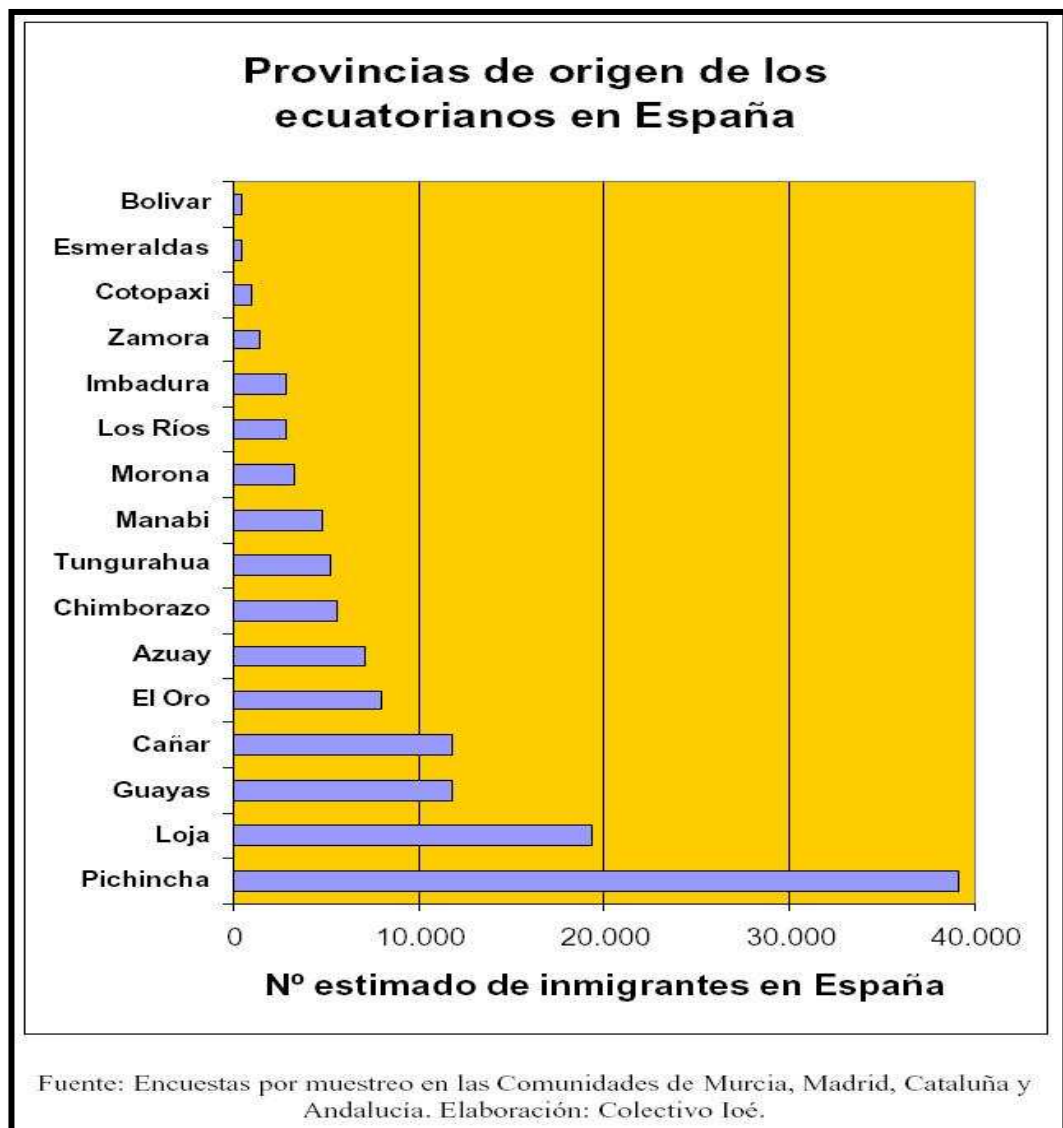
Casi un tercio de los ecuatorianos residentes en España procede de la provincia de Pichincha, según la estimación efectuada. En la encuesta de IOÉ, su principal lugar de asentamiento es Madrid y atendiendo al municipio



de origen en la provincia de Pichincha, proceden de Quito el 80% y de otras localidades el 20%.

El 75% de los inmigrantes de Pichincha ha venido a España entre 1997 y 2010.

**GRÁFICO 13**  
**PROVINCIA DE ORIGEN DE LOS ECUATORIANOS RESIDENTES EN ESPAÑA**



Loja es la segunda provincia en importancia, tanto en la encuesta de IOÉ como en la aplicada en Murcia. El 48% habría llegado a España en los años 1999-2010. En tercer lugar, aparece Guayas, primer colectivo ecuatoriano en Barcelona según la encuesta de IOÉ. El 72% procede de la ciudad de Guayaquil, el resto de otras poblaciones de la provincia. El 67% habría venido a España en 1999-2010. Cañar y Azuay destacan en la muestra de Murcia, para completar la información correspondiente a la provincia de Murcia hemos hecho algunas consultas a informantes de esa región, de las que se desprende que el colectivo más visible es el procedente de Pichincha y, en segundo lugar, el de Loja, pero que hay migrantes de todas las regiones de Ecuador.

Luego de haber analizado en cifras la cantidad de ecuatorianos que viven en España, podemos ver que gran parte de nuestra gente se encuentra en Murcia, la misma que representa el 9,5% del total, es así que nuestro mercado potencial viene a ser los migrantes ecuatorianos residentes en Madrid.

#### **3.3.4.2. Demanda per Cápita**

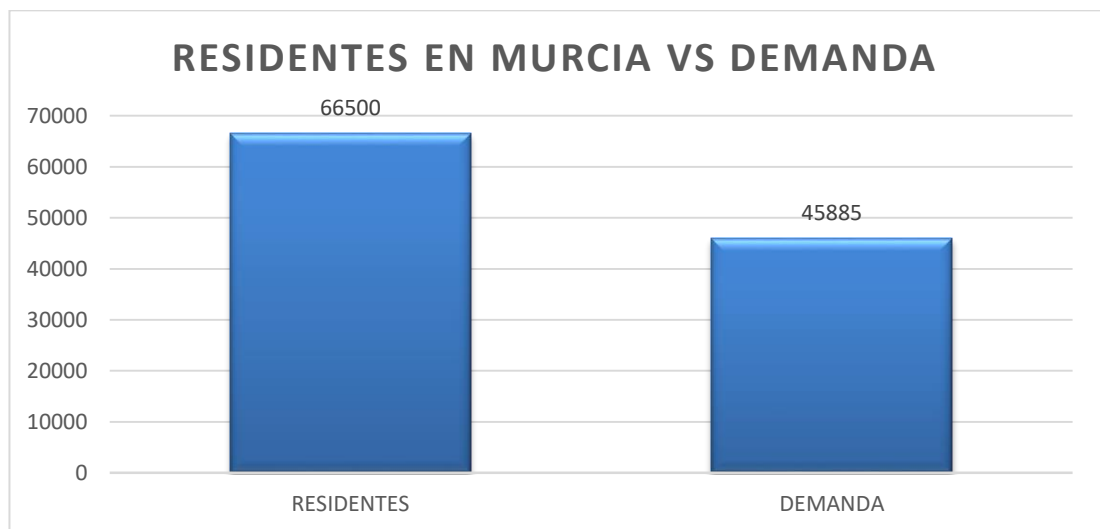
Un estudio revela que cada ecuatoriano consume al año 14 kilos de carne de pollo, nueve de res, entre dos y tres kilos de ovino y 1.3 kilos de carne de cuy.

Basándonos en este estudio y tomando en cuenta que el total de ecuatorianos que viven en España es 700.000 y el 9.5% de estos residen en Murcia, es decir 66.500 ecuatorianos residentes, y a la vez necesitaríamos 86.450 kilos de carne de cuy al año, y entonces consumirían 7.205 kilos de

carne de cuy al mes y lo que significa que requeriríamos 1.802 kilos de carne de cuy a la semana.

Como podemos apreciar la demanda de este producto en el destino escogido es una realidad, claro son cifras macro, pues no toda la población gusta de este alimento y lastimosamente no existe una oferta suficiente para cubrir esta demanda.

**GRÁFICO 14**



**Elaborado por los:** Autores

#### **3.3.4.3. Demanda Cualitativa**

Una de las razones por las que el cuy tiene una gran demanda es por la fuente nutritiva y saludable que representa su carne, el cuy, por sus características, tiene algo más de 20 por ciento de proteínas, contra 7% de grasa.

La carne de cuy es un plato muy apetecido para ocasiones especiales, no es una carne que se la consuma ordinariamente.

La cultura andina ha establecido como costumbre que para celebraciones como son fiestas patronales, bautizos, primeras comuniones, bodas, grados despedidas, bienvenidas y otras como estas se brinde como plato principal la carne de cuy.

Así que se tiene una demanda cualitativa bastantes alta pues este tipo de celebraciones son muy usuales en nuestro medio.

### **Conclusión**

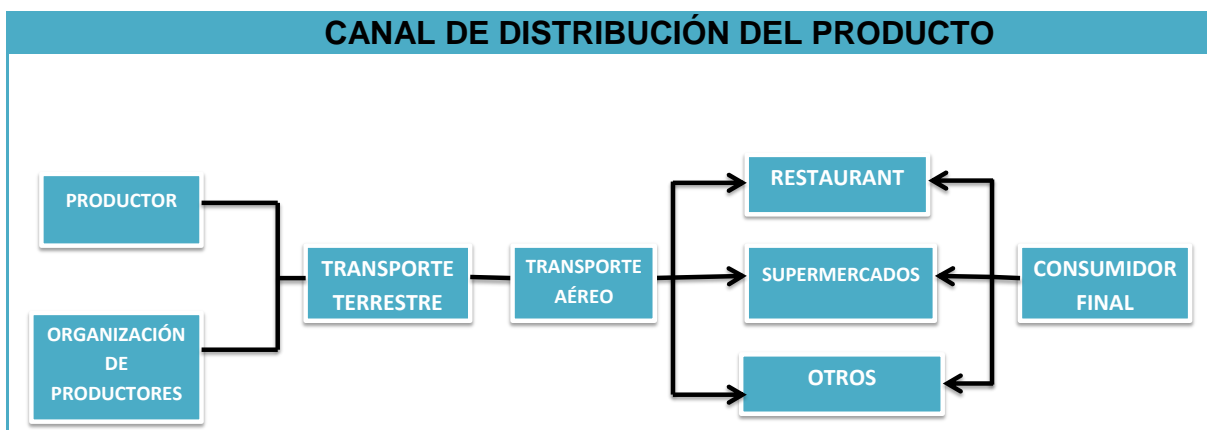
Después de haber realizado el análisis, hemos determinado que nuestra demanda está en de los Ecuatorianos residentes en España exactamente en Murcia que corresponde al 9.5% de la población total en ese país, de los cuales de acuerdo a la encuesta realizada por los autores el 69% consumen periódicamente carne de cuy; es decir que del total de habitantes ecuatorianos residente en Murcia (66500), de ellos los 45885 serán nuestros clientes potenciales.

#### **3.3.5. Canal de Distribución**

La actividad culinaria ecuatoriana comercial que existe en Murcia, encontrando más de cincuenta restaurantes de comida ecuatoriana los mismos que dentro de su menú podrían incluir al cuy, convirtiéndose así en potenciales demandantes de nuestro producto.

El canal que se utilizará para la comercialización de carne de cuy será el indirecto, esto se hace con la finalidad de que el producto llegue con en mejores condiciones y calidad sanitaria adecuada, a la mayoría de residentes.

**FIGURA 3**



**Elabora por los: Autores**

### 3.3.6. Competencia Internacional

Perú es un país que ha desarrollado y cuenta actualmente con la mayor experiencia en la producción y exportación de cuyes a nivel mundial, siendo la empresa más representativa de este PERUCUY, la misma es una marca que pertenece a MEGAZIP SAC, empresa privada dedicada a actividades de promoción y producción de diversos bienes y servicios agropecuarios, priorizando aquellos de origen andino.

Las exportaciones de cuy en el Perú se realizan en su mayor parte a Estados Unidos, en el año 2008 sumó un total de 64 mil dólares y la empresa con mayor participación fue The Green Farmer SAC, con US\$ 52 mil enviados, lo que representó el 82% del total exportado.

Las empresas más representativas en esta actividad las resumimos en el siguiente cuadro:

**TABLA 19**

COMPETENCIA INTERNACIONAL	
PRINCIPALES EXPORTADORES DE CUY	
RAZÓN SOCIAL	CASSANDRA PRODUCTIONS S R L
PROVINCIA	LIMA
DEPARTAMENTO	LIMA
RAZÓN SOCIAL	THE GREEN FARMER S.A.C.
PROVINCIA	CALLAO
DEPARTAMENTO	LIMA
RAZÓN SOCIAL	EXPORTRON FOODS PRODUCTS SOC. ANON.
PROVINCIA	TACNA

DEPARTAMENTO	TACNA
RAZÓN SOCIAL	INVERSIONES PERÚ PACIFICO S.A
PROVINCIA	CALLAO
DEPARTAMENTO	CALLAO

**Fuente:** Centro de estudios y desarrollo agrario del Perú

**Elaborado por los:** Autores

### **3.4. Estudio Técnico**

#### **3.4.1. Especies y Tipos de Cuy**

Por su relación con el hombre, encontramos cuyes para mascotas y como alimento humano. Los cuyes utilizados como mascotas son clasificados en las siguientes razas:

- Inglesa o Americana: tienen el pelo corto y liso. Pueden ser de varios colores (blanco, negro, marrón, rojo, arenoso o crema) pudiendo tener más de un color.
- Abisinia: tienen el pelo áspero y tieso arremolinado formando rosetas.
- Peruana o de Angora: tienen el pelo largo que alcanza varios centímetros de longitud.

**FIGURA 4**





Aquellos cuyes usados como alimento humano en la producción de carne pertenece a 2 razas y algunas líneas y variedades, así tenemos:

**TABLA 20**

CUYES PARA LA ALIMENTACIÓN HUMANA	
<p><b>Cuy Línea Perú:</b> Se caracteriza por ser precoz (a las nueve Semanas alcanza su peso de comercialización además de ser muy prolífica; 2.8 crías por parto. Su color es colorado con blanco y de buena carne.</p>	
<p><b>Cuy Línea Andina:</b> Seleccionada por ser prolífica (3.9 crías por parto), son mayormente de color blanco.</p>	



<p><b>Cuy Línea Inti:</b> Es la que mejor se adapta a nivel de los productores logrando los más altos índices de sobrevivencia. A las diez semanas alcanza los 800 gramos con una prolificidad de 3.2 crías por parto.</p>	
<p><b>Cuy Línea Inka.</b> La prolificidad de esta nueva línea promete incrementar producción y productividad de este preciado animal La línea Inka puede criarse en costa, sierra y selva desde el nivel del mar hasta los 3500 msnm.</p>	

**Elaborado por los:** Autores

### 3.4.2. El Ciclo Reproductivo del Cuy

El cuy es un animal muy reproductivo, ésta es una de las ventajas de su crianza.

Es muy importante tomar en cuenta las etapas de su ciclo reproductivo para así aprovechar tanto el potencial de reproducción como la posibilidad de tener cuyes fuertes y apetecidos en el mercado. Las etapas más importantes son:

#### a) El Empadre

El empadre es la acción de juntar al macho con la hembra para iniciar el proceso de la reproducción. Los cuyes se pueden reproducir cuando alcanzan la pubertad (en las hembras entre las seis y ocho semanas de edad y en los machos dos semanas después). La pubertad empieza cuando la hembra presenta su primer

celo y los machos ya pueden cubrir a las hembras. Solo cuando el cuy hembra está en celo, acepta que el macho la cubra.

Se conocen varios sistemas de empadre; uno de los más utilizados es el sistema de empadre continuo, el cual consiste en colocar las hembras reproductoras junto con el macho durante una fase reproductiva (un año) en forma permanente, en el cual se aprovecha el celo post-parto de la hembra, ya que esta, 2 a 3 horas después del parto presenta un celo fértil con un 85% de probabilidad de aprovechamiento. En base a este tipo de empadre las hembras pueden tener de 4 a 5 partos por año.

El otro sistema de reproducción es el empadre discontinuo, que consiste en separar a los machos una semana antes del parto y volverlos a colocar al cabo de 21 días, lo cual permite un descanso sexual y recuperación de las hembras. Bajo este sistema las hembras no aprovechan el celo post-parto y se obtiene 4 partos por año.

**FIGURA 5**

**EL EMPADRE**



**Poza de empadre relación- 1 macho: 5 hembras**

## **b) La Gestación**

Esta etapa se inicia cuando la hembra queda preñada y termina con el parto. La gestación o preñez suele durar aproximadamente 67 días (9 semanas). Si la hembra no está bien alimentada o no cuenta con el agua suficiente pueden morir algunas de las crías en su vientre, esta es una de las razones por la cual se producen partos de una sola cría.

La hembra gestante necesita estar en los lugares más tranquilos del cuyero, porque los ruidos o molestias pueden hacer que corran, se pongan nerviosas, se maltraten y por consiguiente se pueden provocar abortos.

Para levantar o agarrar a las hembras preñadas, se debe proceder de la siguiente manera: con una mano sujetar al cuy por la espalda y con la otra mano y el antebrazo, el vientre del animal. No se debe coger a las hembras por el cuello porque al mantenerlas colgadas puede producirles un aborto.

**FIGURA 6**

### **LA GESTACIÓN**



**Forma de sujetar a una hembra preñada**

### **c) El Parto**

Concluida la gestación se presenta el parto, el cual no requiere asistencia, por lo general ocurre por la noche y demora entre 10 y 30 minutos. El número de crías nacidas puede variar desde 1 hasta 7.

La madre ingiere la placenta y limpia a las crías, las cuales nacen completas, con pelo, los ojos abiertos y además empiezan a comer forraje a las pocas horas de nacidas.

### **d) La Lactación**

La lactación es el período en el cual la madre da de lactar a su cría, tiene una duración de 2 semanas desde el momento del nacimiento hasta el momento del destete (14 días). Las crías comienzan a mamar inmediatamente después que nacen. Las crías no son tan dependientes de la leche materna como otras especies.

Cuando las camadas son numerosas, las crías crecen menos, porque reciben menos leche.

Las madres producen buena cantidad de leche durante las dos primeras semanas de nacidas las crías. Después de este tiempo casi no producen leche, esto se debe en parte a que las madres han quedado preñadas después del parto.

Por esta razón se recomienda retirar a las crías de las madres a los 14 días de nacidas. Las crías pueden duplicar su peso entre el nacimiento y el destete.

**FIGURA 7**

**LA LACTANCIA**



**Crías recién nacidas amamantando**

**e) El Destete**

El destete es la separación de las crías de la madre, el cual se realiza concluida la etapa de lactación, entre los 10 a 14 días de edad, no es recomendable realizar a mayor edad debido a que los cuyes son precoces (pueden tener celo a partir de los 16 días de edad) y se tiene el riesgo que las hembras salgan gestantes de la poza de reproductores.

Al momento del destete se debe determinar el sexo y caracterizar al animal, a fin de poder identificarlo con relativa facilidad. El sexaje se realiza cogiendo a cada cría de espaldas y observando sus genitales.

**3.4.3. Espacio para la Crianza del Cuy**

Para un mejor manejo para la crianza y comercialización del cuy hoy en día se construyen galpones, los cuales deben reunir características importantes para el cumplimiento de normas técnicas.

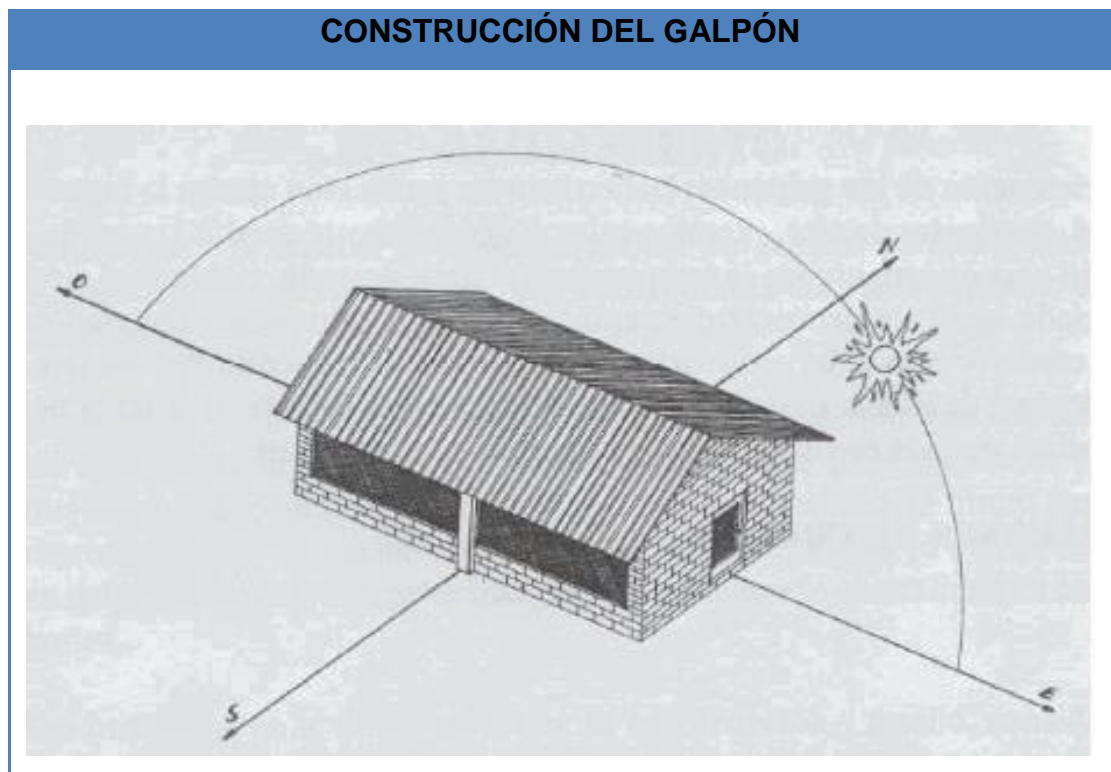
### **a) Consideraciones para la Construcción del Galpón**

Para la construcción de los galpones se deben tomar en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Proteger a los cuyes del frío, calor excesivo, lluvias y corrientes de aire.
- Tener buena ventilación e iluminación. Cuando las condiciones de aireación son inadecuadas, el cuy se va afectado por procesos patológicos de las vías respiratorias.
- La ubicación de las pozas debe facilitar el manejo, distribución de alimento y limpieza.
- No permitir la entrada de animales depredadores.
- Tener opción a futuras ampliaciones.
- Considerar el clima y los materiales de los cuales se dispone en la zona, además de la facilidad para conseguirlos y el costo que tienen.
- Si el cuyero va a estar en zona fría y/o lluviosa, el techo puede ser de calamina o teja.
- Las ventanas no deben ser muy grandes y deben tener cortinas por las noches.
- Las pozas o corrales pueden ser contruidos de madera, adobe, ladrillo, o malla. Se contruirán de metro y medio de largo por un metro de ancho y medio metro de alto.
- Para una mayor seguridad se puede colocar una tapa de malla o madera a las pozas.
- Para el galpón, se debe tomar en cuenta el piso, las paredes y el techo. El piso de cemento es el más aconsejable por su facilidad de limpieza y desinfección.

- Para la debida protección y ventilación a menudo se colocan cortinas de plástico o tela en las paredes.

**FIGURA 8**



**Elaborado por los:** Autores

### **3.3.4. Tipos de Instalaciones**

Las instalaciones pueden ser:

- Pozas
- Jaulas

### a) Crianza en Pozas

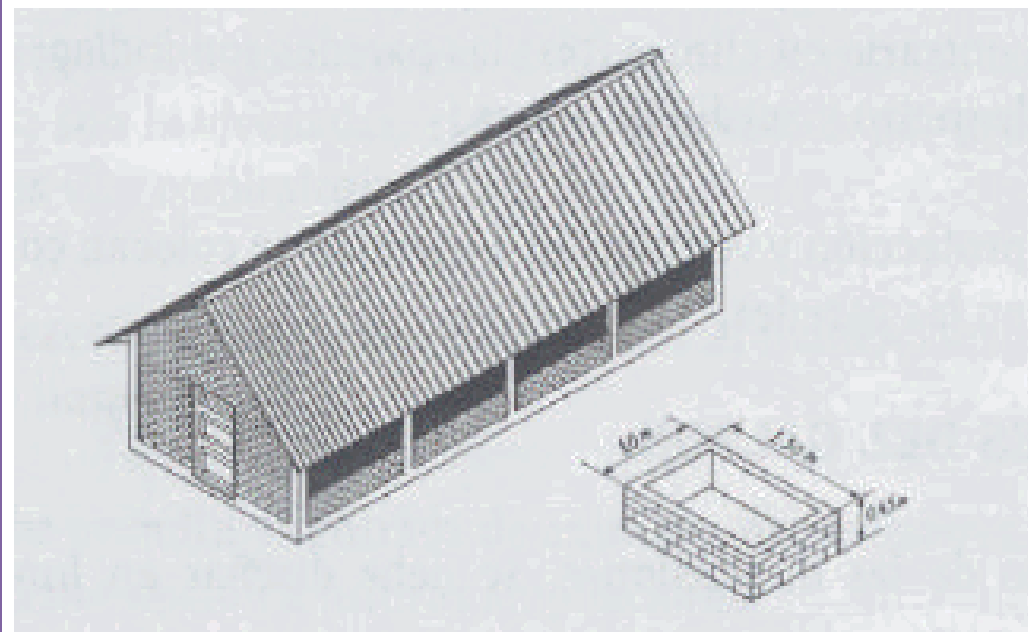
Las pozas son corrales de un determinado tamaño, cuadradas o rectangulares, distribuidas de manera que se pueda aprovechar el máximo de espacio interior y así permitir la circulación de carretillas o personal. De esta manera se pueden disponer pozas para reproductores, para cría y para animales reserva.

Para la crianza en pozas, se recomienda el siguiente modelo:

Este modelo se puede modificar de acuerdo a la disponibilidad de terreno y en número de animales que se desee criar.

**FIGURA 9**

#### **CRianza EN POZAS**

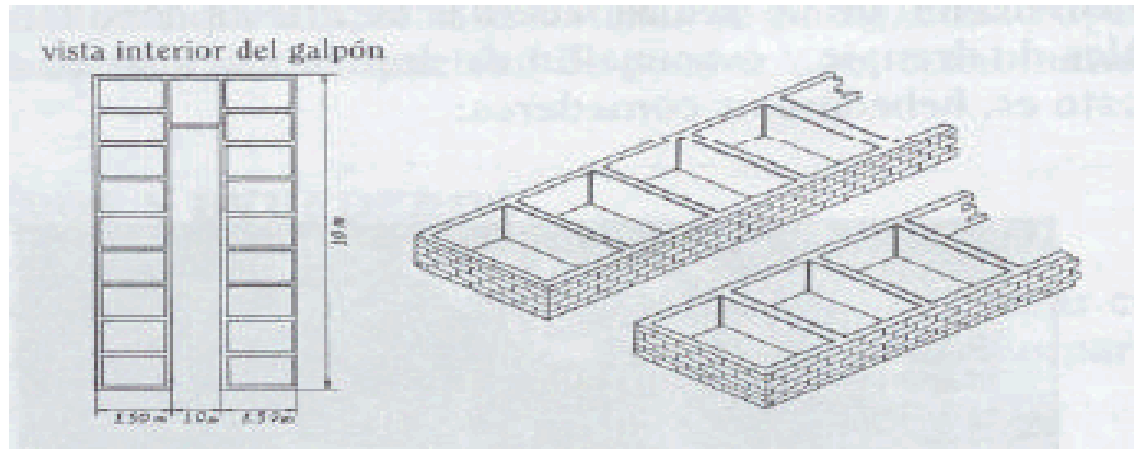


**Elaborado por los:** Autores



**FIGURA 10**

**VISTA INTERIOR DEL GALPÓN CON POZAS**



**Elaborado por los:** Autores

**Ventajas:**

- Facilita el manejo y control sanitario del plantel.
- Es de construcción fácil y permite el uso de diversos materiales.
- Evita la competencia de crías y adultos por el alimento porque no se crían juntos.
- Se pueden llevar registros que permiten detectar a los futuros productores.
- Permite separar a los animales por clase, sexo y edad.
- Hay menor mortalidad porque se evita el contagio de todos los animales.

**b) Crianza en Jaulas**

Las instalaciones con jaulas requieren de una mano de obra calificada en la construcción de jaulas, ya que deben tener sistemas adicionales de drenaje y evacuación de desechos, sistemas de alimentación, esto es, bebederos y comederos.

**FIGURA 11**

**GALPÓN CON JAULAS**



**Elaborado por los:** autores

**Ventajas:**

- Mejor aprovechamiento del espacio en el galpón de crianza.
- Higiene y sanidad que se realiza con mayor eficiencia.
- Esta crianza se recomienda en zonas de elevada temperatura y humedad.

**3.3.5. Proceso de faenado**

Nelson Haro, ( 2009 ), “Transferencia de Tecnología en Crianza de Cuyes”

En la asociación se cuidara todo el proceso para que cumpla todos los requerimientos para cumplir normas y estándares tanto internos como

externos para ello el faenamiento de cuyes debe llevarse a cabo por personal entrenado; los encargados estarán muy adiestrados en la labor y deberán gozar de una buena salud.

Es conveniente que estén equipados higiénicamente, con mandiles, botas y guantes apropiados para esta labor para evitar cualquier tipo de contaminación al producto.

El área para matanza también debería ser muy limpia y fácil de limpiar (balsosa cerámica). El piso debe ser antideslizante para evitar accidentes industriales, además el piso debe ser fácil de lava y de desinfectar.

Así mismo las mesas, charolas, lavabos, y demás utensilios deben estar limpios y desinfectados cada vez que se inicia un lote de faenamiento. Para las operaciones del sacrificio se necesitara de la siguiente maquinaria.

- Aturdidor eléctrico para cuyes
- Máquina peladora de cuyes
- Refrigerador/congelador
- Balanza
- Recipientes metálicos antioxidantes
- Bandejas metálicas antioxidantes
- Máquina empacadora al vacío manual
- Fundas estériles para el empacado al vacío

### **Estándares Típicos para la Exportación**

- Peso cuy vivo: 1.400 gramos
- Edad: 3 meses

- Sexo: Machos o Hembras descartadas para reproducción
- Color: Pelajes claros (colorado, blanco, bayo y combinaciones) con orejas claras o del color del manto.
- Sanidad: libre de enfermedades infecciosas y parasitarias.
- Externas: Sin lesiones en la piel (cortes y heridas).

### **Procedimiento de faenado.**

Los cuyes para el faenamiento son de 1.000 a 1.400 gramos, de 10 semanas de edad, deben ser criados técnicamente, con un control en las etapas de crecimiento, engorde, sin enfermedades, como tampoco la presencia de parásitos, por lo tanto los cuyes deben ser una excelente calidad y sobre todo que reúnan estos parámetros.

La estandarización en el manejo, alimentación y producción, es un factor importante en el momento de faenar los cuyes.

Los cuyes para el faenamiento deben tener 12 horas de ayuno, pues la presencia de excretas en el intestino puede contaminar en el momento de pelado.

A continuación se detalla el siguiente flujograma del proceso del faenamiento del cuy:

## PROCESO DE FAENAMIENTO DEL CUY



**Fuente:** Nelson Haro – Universidad Central – Quito

**Elaborado por los:** autores

### **3.3.6. Proceso de empacado al vacío**

Vista la necesidad de preservar el mayor tiempo el producto antes de su venta y mejorar su presentación AGROPAS implementara el método de empacado al vacío previamente adobando el cuy para llegar a su presentación final.

#### **a) Adobo**

Carlos Luna, (2009), “El Cuy”

La asociación va a emplear el adobo del cuy con dos motivos. El primero para que sea más atractivo a los potenciales consumidores por su facilidad de preparación conservando el sabor tradicional del Ecuador.

El segundo aspecto es para su mejor conservación ya que al utilizar estos condimentos se retarda la descomposición de la carne. El adobo se empleaba antes como método de conservación de alimentos, pero poco a poco con el advenimiento de los métodos de refrigeración el adobo se emplea tan solo como un método de saborizar alimentos antes de su cocinado. Su aplicación es tan tradicional que algunas preparaciones siguen haciéndose con la intención de saborizar.

#### **b) Empacado al vacío**

Ideapropia Editorial, (2005), “Técnicas de Empacado, Etiquetado, Empaquetado y Almacenado”

La carne, por su composición y alto contenido en humedad, resulta un sustrato ideal para el desarrollo de las bacterias. En carne fresca refrigerada

almacenada en presencia de oxígeno, se multiplican rápidamente las bacterias causantes de la descomposición.

Una vez envasada la carne al vacío, las bacterias aerobias (las que requieren oxígeno para vivir y desarrollarse), no pueden crecer, y mueren.

En la carne envasada al vacío, predominan las bacterias ácido láctico (BAL), cuya presencia es favorable para su conservación, alargándose así la vida útil del producto, superior a 8 semanas a 0° C.

En los últimos tiempos, el sistema de empacado al vacío permite obtener los siguientes resultados en el producto:

- **Calidad**

El empacado al vacío actúa como una barrera para el oxígeno, principal enemigo de la calidad y vida útil de la carne fresca.

- **Sanidad**

La ausencia de oxígeno evita la proliferación de microorganismos aerobios causantes del deterioro de la carne, lo cual permite almacenarla en ambientes refrigerados por varias semanas sin afectar su calidad; protegiéndola contra las bacterias durante el transporte, manipuleo y almacenamiento.

- **Maduración**

El proceso de maduración de la carne no requiere de oxígeno; por lo tanto, la carne envasada al vacío en "cryovac" puede madurar merced a las enzimas naturales que posee, incluso durante el almacenamiento.

- **Calidad de ternera:**

La carne no pierde su calidad de tierna; al contrario, al ser guardada en cámaras entre 8 a 11 días al vacío y a temperaturas entre 0°C y 1°C, se tierniza aún más por vía enzimática.

- **Vida útil**

El empaquetado al vacío asegura una mayor vida útil de la carne:

- hasta 60 días de -1°C a +3°C para productos / cortes anatómicos.
- hasta 30 días de -1°C a +5°C para productos cárnicos de corta dimensión.
- hasta 25 días de -1°C a +3°C para productos de gran dimensión.

La vida útil de la carne fresca se ve limitada por el contenido inicial de microorganismos de la misma.

Los sistemas de empaquetado se clasifican según la forma, el tipo de material de empaquetado, el proceso de elaboración del envase y el proceso por el cual se elimina el oxígeno del envase:



- **Bolsas**

Son envases perforados por un lado abierto por donde se introduce el producto. Las bolsas se usan para envasar productos irregulares como piezas de carne y productos cárnicos.

- **Rollo de alimentación (Roll Stock)**

Se usa generalmente en equipos de empacado de gran velocidad donde el producto es uniforme. Se utiliza dos membranas de en el equipo de moldeado llenado – sellado, una no moldeada y otra moldeada.

- **Empacado al vacío**

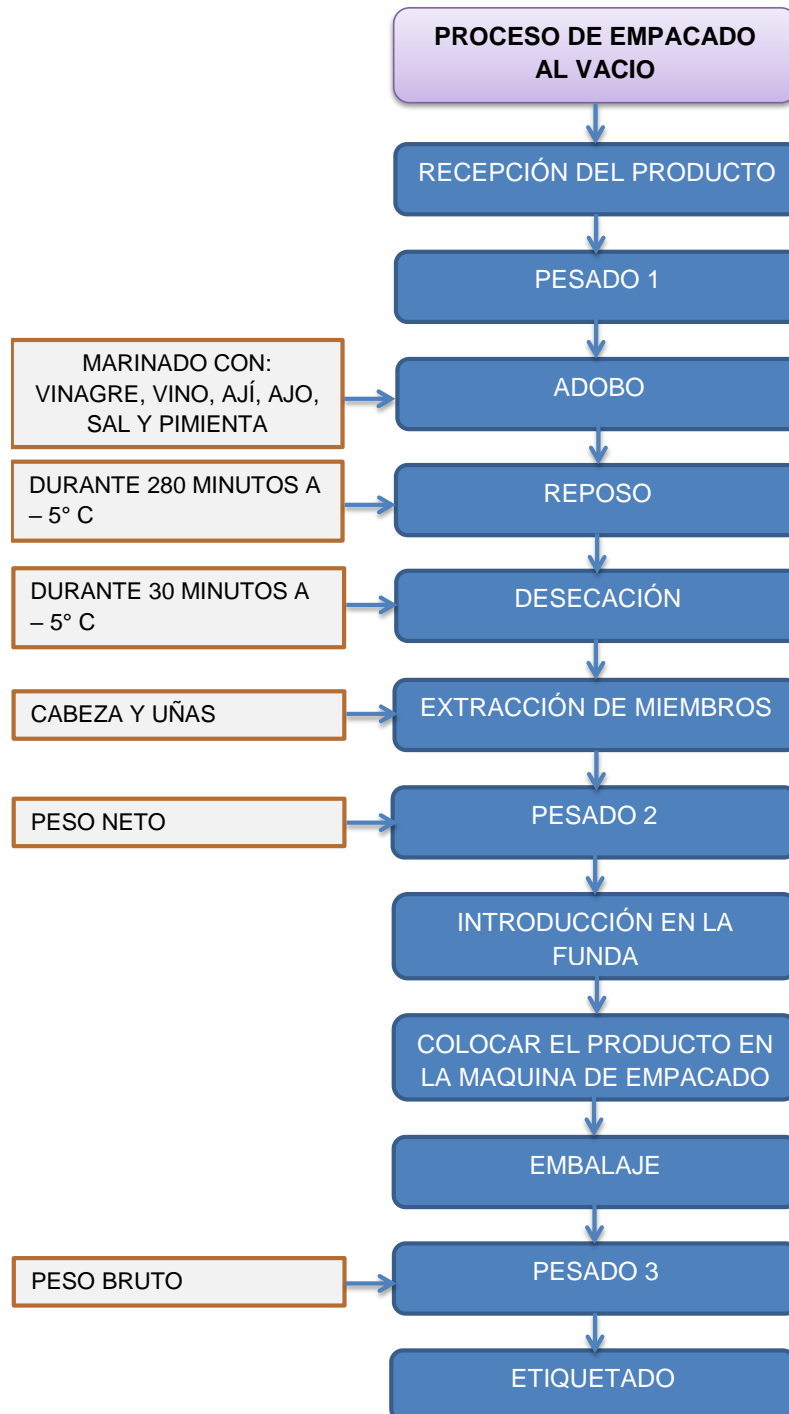
Es el sistema más importante de mantenimiento de la calidad natural de los productos cárnicos.

Con una barrera apropiada contra el oxígeno, excluye el aire y el oxígeno del envase, inhibiendo consecuentemente el crecimiento de algunos organismos alterantes y extendiendo la vida útil del producto. Se utiliza este sistema de empacado con bolsas y en el sistema Roll Stock.

Empacar al vacío significa eliminar el aire del envase, lo que produce una presión diferencial entre el interior y el exterior del envase en los envases de película flexible. El empacado al vacío se puede utilizar tanto en productos frescos como en productos precocidos.

**FIGURA 12**

**Flujograma del empacado al vacío**



**Elaborado por los:** Autores

**FIGURA 13**  
**Proceso de empacado al vacio**



**Elaborado por los: Autores**

### **c) Envasado**

El envasado utilizado para la exportación de cuyes es en bolsas encogibles que son sometidas al vacío, se emplea un laminado de PVDC-PVC o poliéster y cuando van a ser envasadas en bolsas de hojas compuestas se emplean laminados de poliamida/polietileno o poliéster/polietileno.

**FIGURA 14**  
**Lamina de PVDC-PVC o poliéster**



**Elaborado por los:** Autores

### **d) Embalaje**

- El embalaje es en cajas de cartón corrugado recubierto en parafina.
- Las cajas tienen una dimensión de 17 x 19 x 28.
- Cada caja contiene diez unidades (cuy empacado al vacío y congelado).

**FIGURA 15**

**Embalaje**



**Elaborado por los:** Autores

Las cajas son unitarizadas en paletas de plásticos con un revestimiento de una tela de lona, para evitar el contacto directo de las cajas con la paleta, se utiliza este tipo de paletas porque son las ideales para el traslado de mercaderías congeladas.

**FIGURA 16**  
**Paleta alivianada para avión**



**Elaborado por los:** Autores

Luego éstas son llevadas a contenedores refrigerados, vía aérea.

**FIGURA 17**  
**Transporte Refrigerado aéreo**



**Elaborado por los:** Autores

### **3.4. Ventajas del empackado al vacio**

Michael D. Ranken, (2010) “Manual de Industrias de la Carne”

Las ventajas del envase al vacío son:

- Mejora el color
- Buena apariencia de la carne
- Mejora la textura
- Alarga la vida del producto
- Maximiza las ganancias
- Bajo costo
- Facilita el transporte y reduce costos del mismo

### **3.5. Análisis Logístico**

#### **3.5.1. Análisis de la Normativa Legal Nacional e Internacional**

La base legal necesaria para realizar la exportación de la carne de cuy empacada al vacío, desde nuestro país a España, manifiesta que al momento de realizar la exportación, se lo debe realizar de forma legal, es decir cumpliendo los requisitos establecidos por la ley, en este caso el Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversión (COPCI), también estaría inmerso lo dispuesto por AGROCALIDAD en lo referente a la calidad alimenticia del producto, de tal forma que si no se cumple con algún requerimiento, no se puede exportar, limitando la actividad y por ende restringe la capacidad de generar ingresos y un análisis de los requerimientos y requisitos exigidos por los dos países involucrados nos dejan ver que es necesario el cumplimiento con las regulaciones derivadas por las diferentes leyes ecuatorianas, se tiene la predisposición de ingresar a España cumpliendo a cabalidad de la misma forma las normas y

reglamentaciones aduaneras, así como también lo dispuesto en leyes referente a productos de consumo humano, como son los factores sanitarios.

Siendo necesario cumplir con esta normativa de modo de que ellas no sean un talón de Aquiles al momento de realizar la exportación desde Ecuador a España.

### **3.5.2. Análisis de la Normativa Legal Nacional**

Pueden exportar todas las personas naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país, que estén debidamente registrada y autorizadas por el Servicio Nacional de Aduanas de Ecuador (SENAE).

### **3.5.3. Requisitos para ser Exportador**

Para ser exportador en el Ecuador es necesario estar registrado en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

### **3.5.4. Registro del Exportador ante La SENAE**

Para registrarse como exportador ante la Corporación Aduanera Ecuatoriana debe realizar lo siguiente:

- a) Obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- b) Registrarse en la página Web de la SENAE, ingresando a [www.aduana.gov.ec](http://www.aduana.gov.ec), al link OCE's (Operador de Comercio Exterior), sistema ECUAPASS.



Una vez que realizado el registro, se otorga al exportador una clave con la que podrá acceder a los servicios del Sistema ECUAPASS, el mismo es una herramienta que le permitirá al exportador realizar la declaración electrónica para la exportación y dar seguimiento a sus trámites.

Para este tipo de régimen existe la posibilidad de que sea el exportador mismo quien realice el trámite con la contratar de los servicios de un Agente Afianzado de Aduanas autorizado por la SENA.

Luego de este proceso la persona natural o jurídica está apta para realizar exportaciones, pero es necesario verificar si el producto, por su naturaleza, exige documentos de control previo (restricciones), o si está sujeto a cuotas de exportación.

### 3.5.5. Normas Técnicas y Normas de Calidad

#### 3.5.5.1. Reglamentaciones de Carácter Sanitario

Son medidas sanitarias destinadas a proteger la salud pública.

**TABLA 21**

CERTIFICADOS SANITARIOS	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Ministerio de Salud Pública MSP</li> <li>Instituto Izquieta Pérez. INH</li> </ul>	<p>Certificado sanitario: para exportar productos del mar y frescos a la Comunidad Económica Europea.</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ministerio de Agricultura, Ganadería, acuacultura y Pesca MAGAP.</li> <li>• Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro. AGROCALIDAD</li> </ul>	<p>Documento que certifica las condiciones del producto considerando tipo de producto, calidad, cantidad, presentación y trato que se le ha dado al producto desde su origen hasta la puesta en el mercado.</p>
--	---

**Elaborado por los:** Autores

### **3.5.6. Procesos que se deben cumplir en el MSP.**

Los pasos a seguir para realizar el trámite de obtención de Registro Sanitario de Alimentos son los siguientes:

- La base legal que se encuentra en el LEY ORGÁNICA DE LA SALUD (Artículo 100, Título IV, Libro II), REGLAMENTO DE ALIMENTOS.- R.O. 388 del 18 de febrero de 2011 (Capítulos I y II, Título IV).

### **3.5.7. Para Inscripción de Productos Nacionales**

Para la inscripción del producto hay que presentar la siguiente documentación:

1. Solicitud dirigida al director general de salud, individual para cada producto sujeto a registro sanitario.
2. Permiso de funcionamiento: actualizado y otorgado por la autoridad de salud (dirección provincial de salud de la jurisdicción en la que se encuentra ubicada la fábrica); (original a ser devuelto y una copia).

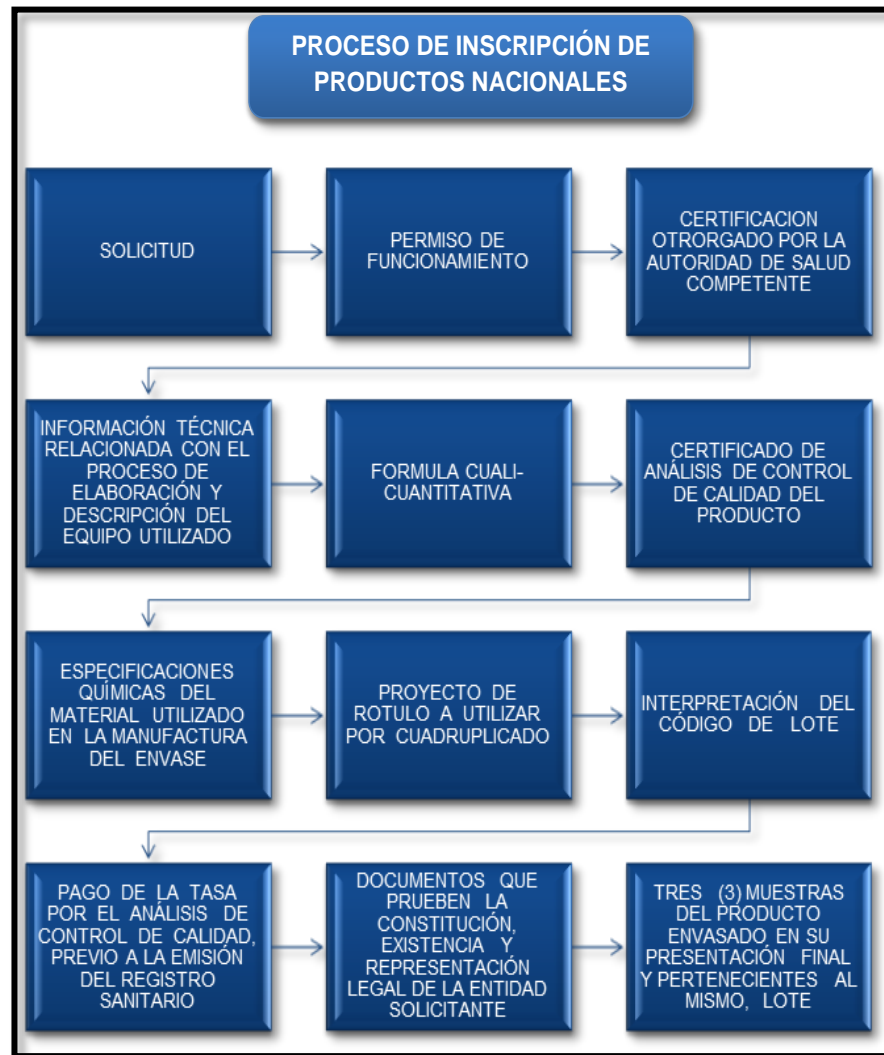
3. Certificación otorgada por la autoridad de salud competente de que el establecimiento reúne las disponibilidades técnicas para fabricar el producto. (original a ser devuelto y una copia); (corresponde al acta que levanta la autoridad de salud una vez que realiza la inspección del establecimiento).
4. Información técnica relacionada con el proceso de elaboración y descripción del equipo utilizado.
5. Formula cuali-cuantitativa: incluyendo aditivos, en orden decreciente de las proporciones usadas (en porcentaje referido a 100 g. Ó 100 ml.). Original.
6. Certificado de análisis de control de calidad del producto: con firma del técnico responsable. Original. (obtenido en cualquier laboratorio de control de alimentos, incluidos los laboratorios de control de calidad del instituto de higiene "Leopoldo Izquieta Pérez").
7. Especificaciones químicas del material utilizado en la manufactura del envase. (otorgado por el fabricante o proveedor de los envases). Con firma del técnico responsable. Original.
8. Proyecto de rotulo a utilizar por cuadruplicado: dos originales.
9. Interpretación del código de lote: con firma del técnico responsable. Lote: una cantidad determinada de un alimento producida en condiciones esencialmente iguales. Código de lote: modo simbólico (letras o números, letras y números) acordado por el fabricante para identificar un lote, puede relacionarse con la fecha de elaboración.

10. Pago de la tasa por el análisis de control de calidad, previo a la emisión del registro sanitario: cheque certificado a nombre del instituto de higiene y malaria tropical "Leopoldo Izquieta Pérez" por el valor fijado en el respectivo reglamento.
11. Documentos que prueben la constitución, existencia y representación legal de la entidad solicitante, cuando se trate de persona jurídica. Original.
12. Tres (3) muestras del producto empacado en su presentación final y pertenecientes al mismo, lote. (para presentaciones grandes, como por ejemplo: sacos de harina, de azúcar, jamones, etc., se aceptan muestras de 500 gramos cada una, pero en envase de la misma naturaleza).

#### **3.5.7.1. Diagrama del proceso de inscripción de productos nacionales**

Se detalla en un diagrama el proceso para la inscripción de los productos nacionales, como es el caso de la carne de cuy hay que cumplir los siguientes pasos:

**FIGURA 18**



**Elaborado por los: Autores**

### 3.5.8. Reinscripción de Productos Nacionales y Extranjeros

Para la reinscripción de productos, tanto nacionales como extranjeros además de los documentos señalados anteriormente adjuntar, original del registro sanitario o copia certificada, pago de la tasa anual de mantenimiento del registro sanitario y etiquetas originales.

## **Instructivo General**

1. Los datos de la solicitud deben concordar con los de los rótulos o etiquetas y con los documentos adjuntos.
2. El rótulo o etiqueta de los productos que solicitan inscripción puede o no estar impresa (pero deben presentar facsímil).
3. El rótulo o etiqueta llevará los siguientes datos, (Norma Técnica INEN 1334):
  - a) Nombre del producto
  - b) Marca Comercial
  - c) Identificación del lote
  - d) Razón Social de la Empresa
  - e) Contenido Neto en unidades del Sistema Internacional
  - f) Indicar si se trata de un alimento artificial
  - g) Número de Registro Sanitario
  - h) Fecha de elaboración
  - i) Tiempo máximo de consumo
  - j) Lista de Ingredientes
  - k) Forma de conservación
  - l) Precio de venta al público, P.V.P. m. Ciudad y país de origen
4. Cuando un producto alimenticio durante el trámite para la inscripción o reinscripción en el Registro Sanitario fuere objetado, el fabricante deberá hacer una reconsideración en un lapso no mayor de tres meses,

debiendo dar cumplimiento a las observaciones emitidas en el informe de objeción.

5. En caso de productos rechazados por análisis, el fabricante deberá remitir nuevas muestras, adjuntando el valor de la tasa correspondiente.
6. El Registro Sanitario tendrá una vigencia de siete (7) años, contados a partir de la fecha de su expedición. Vencida la vigencia podrá renovarse por períodos iguales en los términos establecidos en el Código de la Salud y en el Reglamento de Alimentos.
7. Los alimentos registrados para mantener la vigencia de sus registros deberán pagar anualmente la tasa fijada para tal objeto. El pago deberá efectuarse hasta el 31 de marzo de cada año.
8. La persona responsable de todo alimento inscrito en el Registro Sanitario que lo retire del mercado deberá comunicar a la Dirección General de Salud.
9. No se permitirá la comercialización de un producto alimenticio con la leyenda "REGISTRO SANITARIO EN TRAMITE".

### **Dirección y Ubicación**

La documentación y muestras deben ser presentadas en El INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE "LEOPOLDO IZQUIETA PÉREZ".

- INSTITUTO DE HIGIENE-QUITO: Iquique 2045 y Yaguachi.- Teléfonos: (593-2) 568041-565858 Fax: (593-2) 552715.

- INSTITUTO DE HIGIENE-GUAYAQUIL: Julián Coronel 905 y Esmeraldas.- Teléfono: (593-4) 281540 Fax: (593-4) 293189.

Además respondiendo siempre a las exigencias de los consumidores, el producto “carne de cuy adobado y empacado al vacío” debe llegar al mercado con un minucioso control de calidad en todas las etapas del proceso. La carne de cuy al llegar al mercado debe llegar en perfecto estado por lo que no debe presentar ningún tipo de maltrato o daño.

### **3.5.9. Descripción del Proceso de Exportación**

Para comprender de mejor manera el proceso de exportación se tomará en cuenta la Resolución No. 707, de fecha 23 de Junio de 2008, emitida por el SENAE, que específicamente señala y emite el “PROCEDIMIENTO PARA MERCANCÍAS EXPORTADAS A CONSUMO POR VÍA AÉREA DE PRODUCTOS PERECIBLES EN ESTADO FRESCO”, sobre el cual se realiza el siguiente resumen:

Conceptualizamos a la Orden de Embarque como el documento por el cual el Exportador directamente o a través del Agente Afianzado de Aduana, proporciona la SENAE la información preliminar de las mercancía a ser exportadas, utilizando el formulario electrónico diseñado para el efecto, “Orden de Embarque”, la cual contiene información del declarante y de las mercancías. Esto no incluye los datos del manifiesto de carga, documentos de transporte y consignatarios.

Las cantidades expresadas en unidades físicas y comerciales que se indiquen en la Orden de Embarque son provisionales cuando las mercancías sean



destinadas al régimen de Exportación a Consumo, por lo que al momento de presentar la Declaración Aduanera Única de Exportación definitiva (Régimen 40), se registrará las cantidades reales que hayan sido exportadas, pudiendo superar la cantidad originalmente previstas en la Orden de Embarque.

A fin de ejecutar una exportación, los exportadores tendrán que registrarse ante la SENA, conforme el proceso establecido para estos casos, del cual se otorgará un código de Operador de Comercio Exterior autorizado. Dicho código será usado para sus operaciones en el Sistema ECUAPASS.

La Orden de Embarque debe ser transmitida por el Exportador o por su Agente de Aduana a través del Sistema, la cual será aprobada automáticamente por el sistema asignándoles un número de registro.

Las exportaciones de perecibles en estado fresco que se efectúen por vía aérea y que se realicen dentro del mismo mes a partir de su aprobación, podrán utilizar una misma orden de embarque para el ingreso de las mercancías a Zona Primaria Aduanera para su exportación definitiva y presentar para su regularización una sola declaración aduanera de exportación. Vencido este plazo, la orden de embarque quedará sin efecto, debiendo el exportador, directamente o a través de un Agente de Aduana, transmitir una nueva Orden de Embarque. La orden de embarque amparará exportaciones de un solo exportador hacia un solo país de destino.

El Sistema ECUAPASS no aceptará órdenes de embarque si que el exportador tuviese pendientes de presentar la Declaración Aduanera Única de Exportación para regularizar dos o más órdenes de embarque, contabilizadas hasta el mes anterior a la solicitud.

Bajo ningún concepto, se podrá realizar el embarque de una mercancía, si ésta no se encuentra amparada por su respectiva orden de embarque. En caso de que la mercancía salga del país sin la Orden de Embarque, el exportador, transportista y/o el Agente de Aduanas serán sancionados por la autoridad competente, conforme a lo dispuesto en la Codificada Ley Orgánica de Aduanas, siguiendo el procedimiento que para el efecto prevé el Código Tributario.

De comprobarse que la Orden de Embarque fue utilizada en una fecha posterior a la vigencia de la misma, el exportador será sancionado conforme lo estipula el artículo 90 literal d) de la Codificada Ley Orgánica de Aduanas que equivale al valor de \$26,28. Si al Orden de Embarque no va a ser utilizada, esta deberá ser anulada dentro del plazo vigente por el exportador o el agente de aduana.

El Agente de Aduana que haya transmitido o registrado una Orden de Embarque y que no presentare electrónica y físicamente la Declaración Aduanera Única de Exportación correspondiente, dentro del plazo establecido en la Ley, junto con los documentos de acompañamiento respectivos, ante la Unidad de Exportaciones del Distrito de salida; además de la sanción pecuniaria, será sancionado conforme a lo estipulado en el literal a) del artículo 162 del Reglamento General del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión (COPCI), que dispone lo siguiente: “Suspensión de la licencia.- Son causas para la suspensión de la licencia de Agente de Aduana las siguientes:

Por incumplimiento de las obligaciones señaladas en la ley, y este reglamento y disposiciones de la SENA. La suspensión será por 60 días.” Se exceptúa en los siguientes casos:

- a) Por la falta de transmisión electrónica del documento de transporte de la empresa transportista o agencia de transporte.
- b) Por la terminación de la relación comercial entre el Agente de Aduana y el exportador, verificado antes del vencimiento del plazo de presentación de la Declaración Aduanera Única.
- c) Por la falta de entrega del Exportador al Agente de Aduana, de los documentos de acompañamiento de la Declaración Aduanera, situación que deberá ser justificada por el Exportador. De aceptarse la justificación, la sanción será aplicada únicamente al Exportador.

Dentro del día hábil siguiente al término del plazo para la presentación de la Declaración Aduanera Única de Exportación, el Agente de Aduana deberá presentar el justificativo ante el Distrito de Aduana de salida, con las razones por las cuales no presentó la DAU; información que deberá ser comprobada por el Distrito, en el caso de existir varios consignatarios en el exterior, estos deben detallarse en un anexo adjunto a la Declaración Aduanera Única de Exportación.

Las Empresas transportistas o Agencias de Transporte están obligadas a transmitir los manifiestos de carga con todos sus documentos de transporte, en los formatos electrónicos establecidos por la Corporación Aduanera Ecuatoriana, en un plazo máximo de 48 horas posteriores al zarpe de la nave o salida del medio de transporte. En caso del incumplimiento de esta disposición la SENA E procederá a sancionarlas, conforme a lo dispuesto en el literal d) del artículo 90 de la Codificada en el COPCI.

Los funcionarios aduaneros de las áreas Administrativas de Exportaciones de los Distritos son responsables de la recepción física de las Declaraciones Aduaneras de Exportación y registro de esa recepción en el módulo del sistema de la SENAE.

### 3.5.9.1. Diagrama del proceso de Exportación

**FIGURA 19**



**Elaborado por los: Autores**

### **3.5.9.2. Fase de Pre-embarque**

La Orden de Embarque, es el documento por el cual se proporciona a la SENA la información preliminar de las mercancías a ser exportadas, utilizando el formulario electrónico diseñado para el efecto.

La Orden de Embarque, la cual contiene información del declarante, régimen precedente, consignatario, partida, descripción arancelaria y comercial, valor aduanero, peso de las mercancías, entre otros datos.

El declarante es personal y pecuniariamente responsable por la exactitud de los datos consignados en la Orden de Embarque. En el caso de personas jurídicas, la responsabilidad recae en su Representante Legal.

La Orden de Embarque es única y de carácter personal, consecuentemente se formula independientemente por cada exportador o Agente de Aduanas debidamente autorizado para el efecto y se presenta bajo el formato determinado.

Se puede presentar la Orden de Embarque en el Distrito de salida de las mercancías.

La Orden de Embarque, incluso las operaciones que se deriven de ella, se efectúa mediante la transmisión electrónica de datos de acuerdo al formato de “Mensaje de Datos”, establecido por la autoridad aduanera.

Esta orden de embarque se inicia con la transmisión y presentación del Régimen 15, que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar.

El exportador o su Agente de Aduana deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, en el cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema ECUAPASS, el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero (Zona Primaria) donde se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

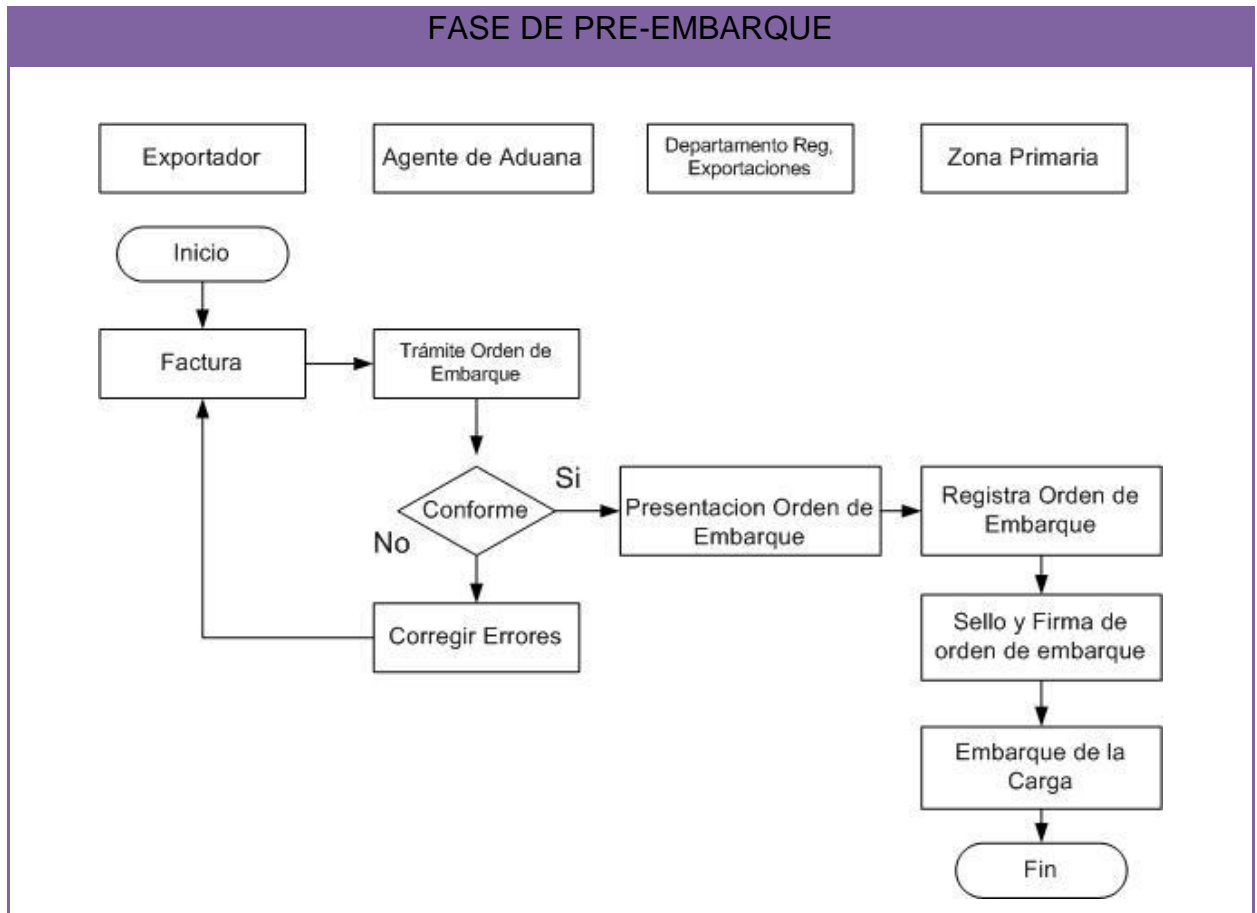
Para la presentación de la Orden de Embarque en el departamento de Zona Primaria y que la misma sea autorizada, es obligatorio se anexe la siguiente documentación:

- Factura comercial;
- Corte de guía;
- Packing list;
- Certificado de Origen cuando amerite.

Luego de aprobada la Orden de Embarque en el ECUAPASS, el exportador o su agente afianzado deberán legalizar esta exportación en el Departamento de Zona Primaria y cumplido este proceso se está autorizado para enviar la mercancía al país de destino. El siguiente paso es la entrega de la mercancía a la agencia de carga, ésta es la encargada de trasladarla a la Bodega de Almacenamiento Temporal, para posteriormente ejecutarse la inspección por parte de antinarcóticos y luego de ésta la mercancía está lista para ser embarcada.

### 3.5.9.3. Flujograma de la Fase de Pre-Embarque

FIGURA 20



### 3.5.9.4. Fase Post-Embarque

Para la legalización de la Declaración Aduanera Única de la Exportación a Consumo se transmite a través del ECUAPASS la declaración del Régimen 40 ya sea por parte del Exportador o el Agente de Aduanas, en el que se detallan las mercancías exportadas, el régimen al que corresponden, consignatario, medio de transporte, partida, descripción arancelaria y comercial, valor aduanero.

Esta declaración aduanera es única y de carácter personal, consecuentemente se formula independientemente por cada exportador en forma personal o a través de un Agente de Aduanas debidamente autorizado para el efecto y se presenta bajo el formato determinado por la SENA, sea a través de medios electrónicos o documentales de acuerdo a la normativa que para el efecto dicte dicho servicio aduanero.

Según el Art. 46 del Reglamento General del COPCI, esta declaración se transmite en aplicación del Art. 43 de la ley, Obligatoriedad y plazo que señala, que el propietario, consignatario o consignante, en su caso, personalmente o a través de un Agente de Aduanas, presentará en el formulario correspondiente, la declaración de las mercancías provenientes del extranjero o con destino a él, en la que solicitará el régimen aduanero al que se someterán.

El declarante es personal y pecuniariamente responsable por la exactitud de los datos consignados en la declaración. En el caso de personas jurídicas, la responsabilidad recae en la persona de su representante legal.

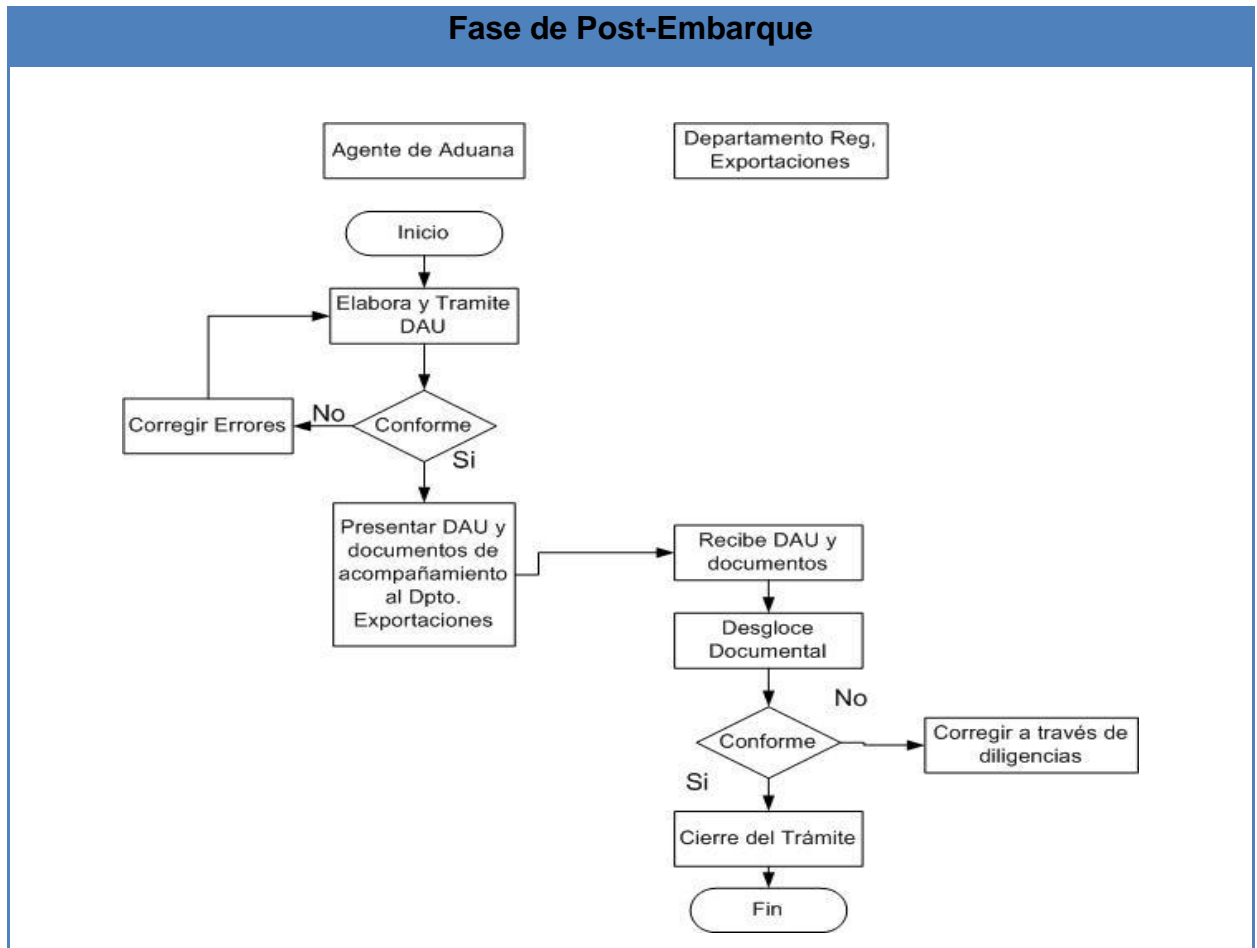
En las exportaciones, la declaración se presenta en la aduana de salida, desde siete días antes hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías a la zona primaria aduanera.

En la importación y en la exportación a consumo, la declaración incluye la autoliquidación de los tributos correspondientes.



### 3.5.9.5. Flujograma de Fase de Post-Embarque

FIGURA 21



Elaborado por los: Autores

### 3.5.9.6. Documentos De Acompañamiento

Constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de exportación. Esta exigencia deberá constar en las disposiciones legales que el organismo regulador del 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.

La aplicación de la sanción que contempla el artículo 190, literal i) del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, no eximirá de la presentación del documento de acompañamiento para el levante de las mercancías.

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando proceda).
- Certificado de Origen. (cuando proceda)
- Documento de Transporte.
- Orden de Embarque impresa.

#### **3.5.9.7. Documentos de Soporte**

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 su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la declaración aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley.

Los documentos de soporte son:

**a. Documento de transporte.-** Constituye ante la Aduana el instrumento que acredita la propiedad de las mercancías. Éste podrá ser endosado hasta antes de la transmisión o presentación de la Declaración Aduanera a consumo según corresponda. El endoso del documento de transporte, implica el endoso de los demás documentos de acompañamiento a excepción de aquellos de carácter personalísimo, como son las autorizaciones del CONSEP. (Ver anexo 1)

**b. Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial.-** La factura comercial será para la aduana el soporte que acredite el valor de transacción comercial para la importación o exportación de las mercancías. Por lo tanto, deberá ser un documento original, aun cuando éste sea digital, definitivo, 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. (Ver anexo 2)

Para efectos de importaciones de mercancías que no cuenten con factura comercial, presentarán en su lugar, el documento que acredite el valor en aduana de los bienes importados, conforme la naturaleza de la importación. Sin embargo, las importaciones de vehículos como parte del menaje de casa requerirán la presentación obligatoria de la factura comercial.

La falta de presentación de este documento de soporte ante la administración aduanera, no impedirá el levante de las mercancías; sin embargo, se descartará la aplicación del primer método de valoración, de acuerdo a lo establecido en la normativa internacional vigente.

- c. Certificado de Origen.-** Es el documento que permite la liberación de tributos al comercio exterior en los casos que corresponda, al amparo de convenios o tratados internacionales y normas supranacionales. 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. (Ver anexo 3)
- d. Documentos que el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador** o el organismo regulador del comercio exterior competente, considere necesarios para el control de la operación y verificación del cumplimiento de la normativa correspondiente, y siempre que no sean documentos de acompañamiento.

Estos documentos de soporte deberán transmitirse o presentarse junto con la Declaración Aduanera de mercancías, de acuerdo a la modalidad de despacho que corresponda y a las disposiciones que el Director General del Servicio Nacional del Ecuador dicte para el efecto.

Sin perjuicio de los documentos de soporte señalados previamente, se deberán acompañar a la Declaración Aduanera los demás documentos necesarios para la aplicación de las disposiciones que regulan el régimen aduanero declarado y los que sean mandatorios de acuerdo a las normas nacionales e internacionales a que hubiere lugar.

El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador podrá solicitar al declarante, cuando lo considere necesario, la traducción de la información contenida en los documentos de soporte o de acompañamiento.

**Artículo 4.- Sanciones.-** Considérese lo señalado en literal a) del artículo 178 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, en el caso de determinarse que los documentos referidos en la presente resolución se conociera o presumiera de que son documentos falsos o adulterados, a fin de proceder con las acciones legales pertinentes.

**Artículo 5.- Notificación.-** Del contenido de la presente Resolución notifíquese a las diferentes aéreas administrativas y técnicas del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. Encárguese a la Dirección General de Secretaría General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador el formalizar las diligencias necesarias para la publicación de la presente en el Registro Oficial para su difusión.

**Artículo 6.- Vigencia.-** La presente resolución subsistirá hasta que el Reglamento al Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones entre en vigencia.

La presente entrará en vigencia a partir de su suscripción sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

#### **3.5.9.8. Factura comercial**

Este documento es emitido por el exportador a la orden del importador / comprador como constancia de la venta realizada. Donde se detallan todas las mercancías vendidas, así como la información sobre la aduana de salida y puerto de entrada, nombre y dirección del vendedor, nombre y dirección del consignatario, descripción detallada de la mercancía, cantidades, peso, modalidades del embarque, precio, especificando el tipo de moneda,

condiciones de venta en general, lugar y fecha de expedición, además de requerimientos adicionales exigidos por el comprador (Ver anexo 2).

Este documento debe ser lo más detallado posible y estar claramente redactado y contener la siguiente información:

- Deberá expresar el precio efectivamente pagado o por pagar directamente al vendedor y deberá ser expedida por el vendedor o proveedor de la mercancía, con las condiciones de entrega Incoterms (FOB, EXW, FCA, FAS, CFR, CIF., etc.).
- Debe ser un documento original expedido por el vendedor o proveedor de la mercancía, no debe presentar borrones, enmendaduras o adulteraciones.
- Los detalles técnicos de la mercadería
- Fecha y lugar de emisión
- La unidad de medida
- Cantidad de unidades que se están facturando
- Precio unitario y total de venta
- Moneda de venta,
- Condición de venta,
- Forma y plazos de pagos,
- Peso bruto y neto,
- Marca,
- Número de bultos que contiene la mercadería y
- Medio de transporte
- Firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior.

#### **3.5.9.9. Lista de contenido (Parking List)**

El packing list o Lista de contenido, completa la información descrita en la factura comercial, en cuanto a la mercancía, y debe ser siempre emitido por el exportador. (Ver Anexo 5)

Es un documento que tiene una gran importancia en aquellas situaciones donde se produzca un despacho aduanero físico y sirve para facilitar el reconocimiento selectivo por parte del "actuuario" de aduanas.

Asimismo, se hace servir para comprobar, en el momento de entrar la mercancía en el almacén, la corrección en cuanto a faltas, daños, sobras, etc. Debe contener:

- Indicación de la factura a la que corresponde.
- Fecha, nombre y razón social del vendedor y comprador.
- Cantidad, denominación precisa y tipo de embalaje de la mercancía, con identificación de marcas.
- Numeración del tipo de embalaje y el contenido de cada uno de ellos.
- Peso bruto y neto y cubicación.

#### **3.5.9.10. Documentos de Transporte**

Son los correspondientes a las diferentes modalidades de transporte utilizadas en el comercio internacional. (Ver Anexo 1)

#### **3.5.9.11. Transporte terrestre**

El documento principal es la carta de porte por carretera, que constituye al mismo tiempo, recibo de mercancía por parte del transportista y prueba del contrato de transporte. (Ver Anexo 6)

#### **3.5.9.12. Transporte aéreo**

El conocimiento de embarque aéreo, conocido en su denominación inglesa como «Air Waybill (AWB)», es el documento utilizado en el transporte aéreo. Constituye el contrato de transporte por parte de la compañía aérea, y prueba del contrato de transporte. (Ver Anexo 7)

#### **3.5.9.13. Pólizas de Seguros**

La finalidad de este seguro de transporte de carga, no es otra que la de cubrir las mercancías contra los diversos riesgos que se puedan presentar de un lugar a otro. Esto puede ser durante determinados periodos de tiempo y bajo determinadas circunstancias, relacionados con el hecho de transportar las mercancías. (Ver Anexo 8)

El seguro de transporte de carga le cubre la mercancía transportada en cualquier parte del mundo, pues los bienes siempre están expuestos a sufrir daños a consecuencia de un accidente o imprevisto. La cobertura puede iniciar desde que los bienes salen del almacén del proveedor hasta su destino final, ya sea por tierra, mar o aire.

Las principales modalidades del seguro de transporte de carga.

De acuerdo al ambiente en que se desenvuelven tenemos las siguientes modalidades:



Marítimo: comprende el aseguramiento de buques y material relacionado con la navegación y el de las mercancías.

Terrestre: el transporte efectuado por ferrocarril o por camión; aquí también hay que distinguir el medio, el vehículo y las mercancías.

Fluvial y lacustre: el aseguramiento de buques y cargamentos en ríos y lagos.

Aéreo: seguros a las aeronaves y a las mercancías transportadas

### **La Póliza.**

Los riesgos asegurables se contratan mediante una póliza de seguro en la cual el asegurador, por el pago de una prima determinada, se obliga a indemnizar al asegurado o beneficiario por las pérdidas o daños causados a los bienes durante y con ocasión del transporte normal, de acuerdo con las condiciones generales, particulares o especiales pactadas.

### **Tipos de Póliza existentes para asegurar tu mercancía:**

Pregunta por las pólizas abiertas o automáticas, las cuales se otorgan a aquellos clientes que tienen un alto volumen de mercancías por transportar. Este tipo de póliza te ofrece ciertas ventajas tales como primas más favorables debido al volumen transportado y primas a pagar mensualmente entre otras.

Por otro existen los certificados individuales o póliza específica, y se enfoca a aquellos empresarios que tienen un bajo volumen de mercancías a transportar, o que sencillamente se ven en la necesidad de transportar mercancías de una forma muy esporádica.

### **Póliza de transporte de valores.**

Pregunta por este tipo de póliza si alguna vez te ves en la necesidad de transportar dinero, joyas preciosas, certificados, obras de arte, títulos y otros valores.

### **Principios Básicos del Seguro de Transporte.**

La indemnización constituye la característica fundamental propia de todos los seguros sobre las cosas y, por tanto, también del seguro de transporte. Los principios de indemnización están basados en que:

1. Nadie puede pretender indemnizaciones superiores al daño sufrido.
2. El seguro no puede constituir causa de lucro o beneficio para el asegurado.
3. La indemnización por el asegurador no debe colocarle en una situación más ventajosa que si el siniestro no hubiese ocurrido.

### **Coberturas del seguro de transporte de carga se dividen en:**

- a. Cobertura Mínima: Cubre el incendio, rayo, explosión o hechos tendientes a extinguir el fuego originado por tales causas; caídas accidentales de bultos al mar o al río durante su navegación o durante las operaciones de cargue, descargue o transbordo; pérdidas o daños originados en accidente que sufra el vehículo transportador o el vehículo asegurado cuando éste se movilice por sus propios medios.
- b. Falta de Entrega: Cubre el extravío y/o hurto simple o calificado, según definición legal de uno o más bultos completos (contenido y empaque), en

que se halle dividido el despacho, de acuerdo con los documentos de transporte.

**c. Avería Particular:** Considera la rotura, contaminación, humedad, aplastamiento, manchas, abolladuras, óxido, contacto con aceite o grasas; derrames, mermas, evaporaciones o filtraciones por rotura de empaque, golpes y caídas de los bienes a tierra. Estos daños hacen referencia al contenido y no al empaque.

**d. Saqueo:** Se aplica en dos formas: a) cuando hay sustracción parcial o total del contenido de los bultos y b) la sustracción de alguna parte integrante de los bienes asegurados, cuando no tengan empaque.

**e. Otros Riesgos Asegurables:** Guerra internacional, guerra civil, rebelión, insurrección, acto hostil de un poder beligerante o contra dicho poder; aprehensión proveniente de los anteriores riesgos, minas, torpedos, bombas u otros artefactos de guerra abandonados; huelgas, suspensión de trabajos por cierre patronal, disturbios, motines, conmoción civil y terrorismo.

**f. Riesgos No Asegurables:** Decomiso, embargo y secuestro, retención; vicio propio: combustión espontánea, mermas, evaporaciones o filtraciones; pérdidas o daños causados por roedores, comején, gorgojo, polillas u otras plagas; reacción o radiación nuclear; pérdidas por errores en el despacho y los daños por haberse despachado bienes en mal estado.

**La póliza de transportes deberá contener los siguientes datos:**

a.- Nombre y domicilio del asegurador;

b.- Nombres y domicilios del solicitante, asegurado y beneficiario;

- c.- Calidad en la que actúa el solicitante del seguro;
- d.- La identificación precisa de la persona o cosa con respecto a la cual se contrata el seguro;
- e.- La vigencia el contrato, con indicación de las fechas y horas de iniciación y vencimiento, o el modo de determinarlas;
- f.- Monto asegurado o modo de precisarlo;
- g.- Prima o modo de calcularla;
- h.- Naturaleza de los riesgos tomados a su cargo por el asegurador;
- i.- Fecha en la que se celebra el contrato y firmas de los contratantes.

#### **3.5.9.14. Elementos de la Obligación Tributaria Aduanera**

##### **3.5.9.14.1. Derechos Arancelarios (Clases y Objetivos)**

La obligación tributaria aduanera es el vínculo jurídico personal entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías a través del cual aquellas quedan sometidas a la potestad aduanera, a la presentación de los tributos respectivos al verificarse el hecho generador y al cumplimiento de los demás deberes formales.

Son tributos al comercio exterior: los derechos arancelarios, los impuestos establecidos en otras leyes que guarden relación con el ingreso o salida de mercancías, las tasas por servicios aduaneros.

El sujeto activo de la obligación tributaria es el Estado por intermedio del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) y el sujeto pasivo es quien debe satisfacer el respectivo tributo en calidad de contribuyente o responsable. En las importaciones, contribuyente es el propietario o consignatario de las mercancías; y, en las exportaciones, contribuyente es el consignante.

La Zona Primaria es el área interior de puertos o aeropuertos recintos aduaneros y locales habilitados en las fronteras terrestres; así como otros lugares que fijare la administración aduanera, en los cuales se efectúen operaciones de carga, descarga y movilización de mercaderías procedentes del exterior o con destino a él.

La Zona Secundaria es la parte restante del territorio aduanero, incluidas las aguas territoriales y el espacio aéreo.

El hecho generador de la obligación tributaria aduanera es el ingreso o salida de las mercancías. La base imponible de los derechos arancelarios es el valor en aduana de las mercancías importadas.

El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas más los costos del transporte y seguro, determinado según lo establezcan las disposiciones que rijan la valoración aduanera. El costo del seguro formará parte del valor en aduana pero la póliza de seguro no será documento obligatorio de soporte exigible junto con la declaración aduanera.

La obligación aduanera es exigible: a. En la liquidación y en la declaración sustitutiva de importación o exportación, desde el día en que se autoriza el pago.

b. En las tasas, desde la petición del servicio. c. En los demás casos, desde el día hábil siguiente al de la notificación de la liquidación complementaria, rectificación de tributos o acto administrativo correspondiente.

Se extingue la obligación tributaria en los siguientes casos:

- a. Pago;
- b. Compensación;

- c. Prescripción;
- d. Aceptación del abandono expreso;
- e. Declaratoria del abandono definitivo de las mercancías;
- f. Pérdida o destrucción total de las mercancías; y,
- g. Decomiso administrativo o judicial de las mercancías.

#### **3.5.10. La Política de Promoción de las Exportaciones**

La necesidad de divisas para el crecimiento del país determinó esta política que persigue sustancialmente adecuar el aparato productivo para satisfacer la demanda internacional; crear estímulos crediticios, fiscales pero asimismo un gran esfuerzo del país para preparar ese sector productivo en calidad, volumen y particularmente en la forma de negociación, contratación y desarrollo de proyectos de exportación.

La política de promoción del proyecto será: La creación de un clima adecuado para la inversión que llegue hasta la aplicación de un seguro estatal para la exportación del producto que sufran desastres naturales o problemas no cubiertos por las aseguradoras de riesgos propios de los negocios.

#### **3.5.11. Importaciones a la Comunidad Europea de Carnes y Productos Cárnicos**

El Ministerio de Sanidad y Consumo es el Departamento responsable de verificar los requisitos de higiene alimentaria de la carne y los productos cárnicos importados a España desde países terceros.

Para ello se han establecido normas nacionales y comunitarias que tienen como objetivo garantizar que los productos importados cumplen con las altas

exigencias de calidad exigidas a los productores españoles en materia de higiene, seguridad del consumidor y aspectos de sanidad animal.

Para que las importaciones se desarrollen de forma fluida y eficaz, los países y empresas destinatarios de estas normas han de comprender los principios y la filosofía básicos en los que se basan la normativa de importación exigida por la legislación alimentaria.

### **3.5.12. Requisitos Sanitarios para la Importación de Carnes y Productos Cárnicos a la Unión Europea**

Una vez autorizado el país y el establecimiento y de cara a establecer los requisitos de importación, éstos se explicarán desde tres puntos de vista: Las ubicaciones objeto de control sanitario, los productos objeto de control sanitario y los procedimientos de control sanitario.

1. UBICACIONES DONDE SE EFECTÚA EL CONTROL SANITARIO DE LOS PRODUCTOS: En la Comunidad Europea existen múltiples instalaciones en las fronteras, autorizadas para el control de productos de la pesca, carnes y cárnicos procedentes de países terceros, de acuerdo con la Decisión 2001/881/CE. Estas instalaciones se denominan Puestos de Inspección Fronterizos (PIF), y en la actualidad existen 299 PIF autorizados en la UE-27, de los cuales 40 están ubicados en España (22 puertos y 18 aeropuertos).

2. PRODUCTOS OBJETO DE CONTROL SANITARIO: En el momento de la importación, se exige el cumplimiento de una normativa específica para los productos de la pesca, carnes y cárnicos de terceros países. Debemos destacar:

- Principios generales de sanidad animal para carnes y cárnicos, peces y moluscos: Países y zonas de producción autorizados.
- Principios generales de higiene como la trazabilidad y la responsabilidad de las autoridades competentes y los operadores.
- Requisitos de marcado sanitario y etiquetado.
- Requisitos de seguridad química: Aditivos, Saborizantes, Contaminantes, Residuos (Hormonas).
- Requisitos de seguridad biológica: Criterios microbiológicos, Alimentos irradiados, EET, Subproductos.
- Medidas especiales de protección frente a determinados países (alertas alimentarias y sanitarias).
- Otros requisitos específicos. Nuevos alimentos, OMG.

Esta normativa es horizontal y abarca a muchos tipos de productos, especificándose en cada caso las particularidades para los productos de la pesca.

### 3. PROCEDIMIENTOS QUE SE EFECTÚAN EN EL CONTROL SANITARIO:

En los Puestos de Inspección Fronterizos, el control de los productos, que implica la verificación del cumplimiento de toda la normativa aplicable a ese producto, se lleva a cabo siguiendo el siguiente procedimiento, establecido en la Directiva 97/78/CE (disposición incorporada a nuestro ordenamiento jurídico interno mediante el Real Decreto 1977/1999).

- Control Documental: Supone la comprobación de los certificados



veterinarios. También se comprueban otros documentos que acompañan a la partida (Factura comercial, Conocimiento aéreo (Air Bill) o Conocimiento marítimo (Bill of Lading), Declaración sumaria aduanera...). Se expone:

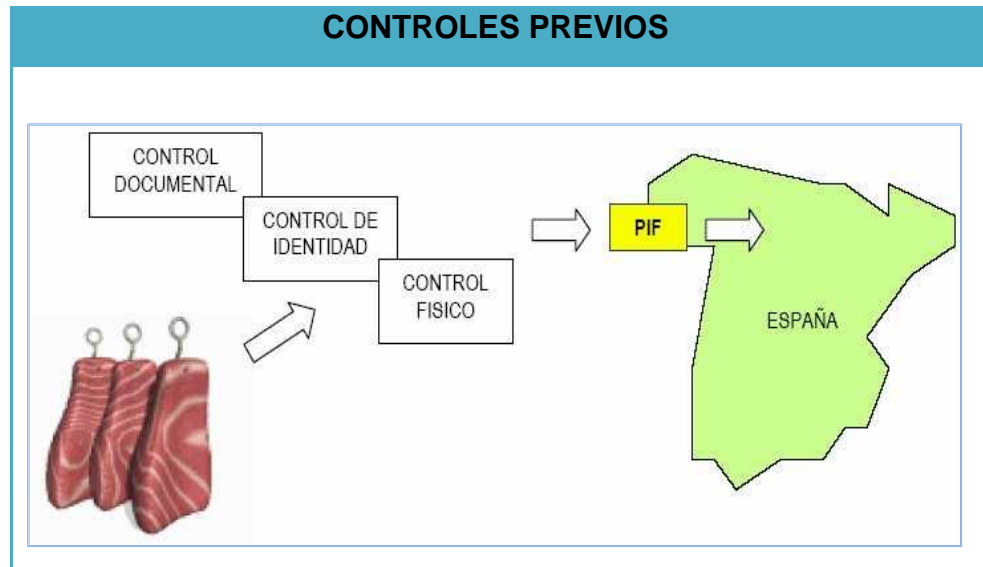
- Procedimiento de control documental para los productos de la pesca, carnes y cárnicos procedentes de países terceros.
- Procedimiento adicional de control documental en el caso de transbordos o descargas.
- Modelos de documentos
  - **Control de Identidad:** Implica la verificación de la correspondencia entre los documentos y el producto en sí, por inspección visual. Aquí se comprueban las marcas sanitarias, pesos.
  - **Control Físico:** Requiere la comprobación del propio producto, por medio de inspección simple o toma de muestras y análisis de laboratorio. La frecuencia de los controles físicos depende del riesgo que presenta el producto, así como de los resultados de controles anteriores.

Si de los mencionados controles se deriva que una partida no cumple los requisitos de la legislación comunitaria (de la UE), ésta se destruirá, o, en determinadas condiciones, se reenviará en un plazo de sesenta días.

Con objeto de proteger la salud humana, se prohíben todas las importaciones personales en la UE de carne o productos cárnicos por

pasajeros o viajeros.

**FIGURA 22**



**Elaborado por los:** autores

### **3.5.13. Reglamentaciones en Materia de Empacado y Etiquetado**

Por tratarse de un producto perecible se debe tomar todas las precauciones para que el mismo no se maltrate o descomponga, por lo tanto el producto deberá ser trasladado de manera que se garantice la conservación del producto y la calidad del mismo.

El etiquetado de exportación deberá contener la siguiente información:

- a. Nombre del producto;
- b. Marca Comercial;
- c. Identificación del lote;
- d. Razón Social de la Empresa;
- e. Contenido Neto en unidades del Sistema Internacional;
- f. Indicar si se trata de un alimento artificial;

- g. Número de Registro Sanitario;
- h. Fecha de elaboración;
- i. Tiempo máximo de consumo;
- j. Lista de Ingredientes;
- k. Forma de conservación;
- l. Precio de venta al público, P.V.P.;
- m. Ciudad y país de origen.

La responsabilidad por el marcado y etiquetado de los productos recae en el importador, que debe informar claramente al exportador sobre todas las regulaciones a cumplir, y se debe acordar con el importador o mayorista, todos los detalles de etiquetado, ya que ellos cuentan con la información relacionada a los requerimientos legales.

### **3.5.13. Medidas de Control de la Cantidad**

Un cupo de importación es un control de cantidad para mercancía importada durante un período de tiempo preciso.

Los cupos pueden ser: absolutos y tarifa aduanera

Los cupos de tarifa aduanera prevén la entrada de una cantidad específica del producto en cupo con una tarifa aduanera reducida durante un período determinado. No existe límite del monto.

Los cupos absolutos son cuantitativos, no pueden exceder del monto especificado permitido durante un período determinado (global y específico).

LA Unión Europea, y específicamente España no ha impuesto ningún tipo de cupo para nuestro producto clasificado en la partida 0208909800, por lo tanto tenemos libre entrada en cuestión de cantidad, sin salvaguardia o recargo alguno

### **3.5.14. Trámites para la Importación en España**

#### **3.5.14.1. Regímenes de Introducción e Importación**

El comercio exterior se rige por el principio de libertad comercial y sólo algunas mercancías están sometidas a vigilancia previa. En relación a las importaciones, el régimen se establece en función de los países y territorios de origen, dando lugar a los siguientes regímenes:

- **Régimen libertad comercial absoluta.** Las mercancías sometidas a este régimen no precisan de la tramitación de ningún documento previo.
- **Régimen de Vigilancia Previa.** Requieren para su importación la presentación de un documento previo, la Notificación Previa de Importación (NOPI) si la medida de vigilancia es nacional y la expedición del Documento de Vigilancia Comunitaria si la medida es comunitaria.
- **Régimen de Autorización.** Las importaciones de mercancías sujetas a restricciones comunitarias precisan la autorización del documento Licencia de Importación, en tanto que las sometidas a

restricciones nacionales podrán requerir la concesión del documento denominado Autorización Administrativa de Importación.

- **Embargos comerciales.** En circunstancias excepcionales, el régimen de importación frente a un determinado país puede ser objeto de modificaciones como consecuencia de la imposición de embargos comerciales decretados por Organismos internacionales o por instancias comunitarias. En estos supuestos, el régimen comercial se regirá por las normas específicas que se establezcan.

#### **3.5.14.2. Trámites Administrativos y Aduanero**

##### **3.5.14.2.1 Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)**

Tributo de naturaleza indirecta que recae sobre el consumo y que grava las entregas de bienes y las prestaciones de servicios efectuadas por empresas y profesionales. El titular de la importación deberá liquidar el IVA a la importación a la llegada de las mercancías a la aduana, este viene representado porcentualmente y está en función del tipo de mercancía y la fase de elaboración de la misma. El I.V.A equivale a 8%, por tratarse de un producto para consumo humano.

##### **3.5.14.3. Clasificación de la mercancía en el arancel de aduanas**

La clasificación arancelaria de una mercancía consiste en la asignación de uno de los códigos de la nomenclatura del Arancel de Aduanas. El Arancel de aduanas está integrado por la nomenclatura arancelaria de la Comunidad Europea (Nomenclatura Combinada) y la tarifa arancelaria (gravamen asignado a cada partida y subpartida).

La identificación y clasificación de la mercancía se hace con ocho dígitos. Sobre la base de esta nomenclatura, la Comisión de la Comunidad Europea ha elaborado el Arancel Integrado de las Comunidades Europeas (TARIC), que incluye subdivisiones complementarias necesarias para designar aquellas mercancías objeto de medidas específicas.

El código numérico del TARIC es de diez dígitos y se utiliza para cumplimentar el DUA.

La partida arancelaria para la importación de carne de cuy empacada al vacío y congelada según el TARIC es 0208909800, la misma que corresponde a la descripción: Las demás carnes y despojos comestibles, frescos, refrigerados o congelados.

#### **3.5.14.4. Las tarifas arancelaria**

Las tarifas arancelarias varían en función del origen de las mercancías y son los derechos de aduanas, comúnmente conocidos como aranceles, impuestos que debe pagar el importador para tener derecho a importar una mercancía, ("ad valorem", específicos, compuestos y mixtos), las exacciones de efectos equivalentes y las exacciones reguladoras agrícolas. El arancel viene representado porcentualmente o por una cantidad fija en función del tipo de producto y país de origen.

El titular de la operación deberá liquidar los derechos arancelarios, los impuestos especiales y el IVA a la importación a la llegada de las mercancías a la aduana de importación.

Los documentos que debe presentar el importador para verificar el origen de la mercancía y determinar la tarifa arancelaria a aplicar en la aduana de importación son:

- **Certificado de origen:** para aquellos países considerados como terceros por el Arancel de Aduanas Comunitario (TARIC)
- **Certificado modelo A** (formulario A) para los países acogidos al Sistema de Preferencias generalizadas.
- **Documento modelo EUR1.** Para los países con Acuerdos Preferenciales. Código de la mercancía TARIC 0208909800  
País de origen/destino Ecuador - EC (500)

Descripción de la mercancía Las demás carnes y despojos comestibles, frescos, refrigerados o congelados:

Sin restricción	
Importación	
Derecho Arancelarios TARIC	6.40 %
I.V.A	8.00 %
Preferencias arancelarias	(SPGE) 0

#### **3.5.14.5. Documento Único Aduanero (DUA)**

Es el documento administrativo que se utiliza para el cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias en las operaciones de intercambio de mercancías tales como la exportación, importación o tránsito. Además sirve de base a la declaración tributaria consiguiente y constituye un soporte de información sobre la mercancía, su origen, etc.

Consta de nueve ejemplares y es necesario para la declaración ante los servicios de aduanas.

#### **3.5.14.6. Documentación**

En función del país de destino y del producto que se exporta, se exigen una serie de documentos complementarios de carácter administrativo y comercial que deben acompañar a la mercancía.

#### **3.5.14.7. Documentos Comerciales**

Son documentos emitidos por el vendedor/exportador y tienen relación con la operación de compraventa que origina la exportación

#### **3.5.14.8. Procedimiento de Importación en España**

Para todo trámite de importación en España, es obligatorio la contratación de un Agente Afianzado de Aduanas, el mismo que apoyará y se encargará de todo lo proceso aduanero.



El Agente Afianzado de Aduanas debe presentar en la Agencia Tributaria del Gobierno de España el DUA junto con los documentos de acompañamiento, que para nuestro caso son los siguientes:

- Dos facturas comerciales en las que se especifique tipo de transacción (FOB o CIF), tipo de mercancía, cantidad, valor unitario y valor total.
- Documento de transporte (guía aérea para nuestro caso)
- Póliza de seguro
- Autorización emitida en el Puesto de Inspección Fronterizo (para obtener este documento es necesario presentar el Registro Sanitario del país exportador)
- Certificado de Origen, para los envíos que excedan los 60.10 euros y 20 Kg, por paquete. No es requerido para mercancías que contengan marcas de fábricas que indican el origen, bajo condición que los documentos de transporte indiquen estas señales. Estos documentos deben incluir los datos básicos siguientes: Nombre y dirección del remitente, teléfono, tipo, marcas y numeración de los paquetes, peso bruto o neto (si es necesario las unidades en números o medidas) de los bienes, especificando el tipo de los mismos, medios de transporte. Este certificado debe ser expedido por consulados, embajadas o cámara de comercio local en el país exportador

Luego de presentada, revisada y aprobada la documentación y de acuerdo a los tributos correspondientes al producto importado, se genera la declaración tributaria, la misma que tiene que ser cancelada dentro de los tres días hábiles

siguientes a su emisión. Cancelada la declaración tributaria se procede a dar la autorización para la salida de la mercancía.

### **3.6. Análisis Económico**

#### **3.6.1. Introducción**

El análisis financiero busca determinar la viabilidad financiera de una inversión (proyecto o negocio) que permita que quienes hayan invertido (accionistas y prestamistas) obtengan un valor de recuperación que incluya: el capital invertido, el costo de oportunidad y un adicional que cubra el diferencial de riesgo asumido.

Distinguir claramente entre la situación financiera de un negocio y su situación económica resulta fundamental, ya que de ello depende la estrategia y enfoque a seguir en cuanto a planes comerciales, programas de inversión y estructuración de pasivos.

Por definición, la situación financiera se refiere a la capacidad que tiene una empresa o proyecto de cubrir sus compromisos de corto plazo. En otras palabras, cuando hablamos de situación financiera estamos evaluando el manejo de la liquidez.

La situación económica, aunque mantiene relaciones y dependencia con la posición de liquidez del negocio, se concentra en la capacidad que tiene el proyecto de generar beneficios (rentabilidad) medido en el largo plazo y a la posibilidad de atender sus compromisos con terceros, medidos también en un plazo mayor. De tal manera que una buena situación económica no garantiza, aunque favorece, una buena situación financiera; pues, pueden existir

negocios que coyunturalmente atraviesen situaciones de dificultad financiera que no afecten mayormente su posición económica a través del tiempo.

La posición financiera como la económica se mantenga en niveles que permitan alcanzar los objetivos empresariales sin riesgo de incumplir con sus compromisos con terceros, ni con los accionistas.

En la práctica, y durante el ciclo de vida de un proyecto, conseguir estabilidad económica y financiera no siempre es posible, ya que debido a factores externos (mercado, competencia, entorno económico) o aspectos internos, se producirán momentos en que la liquidez y/o rentabilidad se vean amenazadas, y es cuando se necesita identificar la magnitud de la variación, sus causas, los efectos actuales y futuros; para en base a ello determinar y emprender las acciones, las cuales podrán ser de corto o mediano alcance.

En los análisis de alternativas de inversión que incluyen plazos mayores y están afectados por inflación, es necesario hacer la comparación de lo invertido y lo que se recuperará en valores comparables constantes, es decir que son necesarios traer esos valores futuros a valores actuales utilizando una tasa de descuento que incorpore la inflación y el riesgo a asumirse.

### **3.6.2. Presupuesto de costos y gastos**

Para los costos del proyecto los dividiremos en fijos y variables, lo que facilitará el cálculo del punto de equilibrio al momento de realizar la evaluación financiera.

### 3.6.2.1. Costos Materia Prima

**TABLA 22**

<b>Materia prima</b>				
<b>RUBROS</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P.U/Kg</b>	<b>T. Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
Cuyes	4500	7	\$ 31.500,00	\$ 378.000,00
Adobo	4500	1	\$ 4.500,00	\$ 54.000,00
<b>Total</b>				<b>\$ 432.000,00</b>

Elaborado por los: Autores

### 3.6.2.2. Costos Materiales Directos

**TABLA 23**

<b>Materiales Directos</b>				
<b>RUBROS</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P.U/Kg</b>	<b>T. Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
Fundas	4500	\$ 0,07	\$ 315,00	\$ 3.780,00
Cartón	450	\$ 0,75	\$ 337,50	\$ 4.050,00
Cinta de Embalaje	3	\$ 5,00	\$ 15,00	\$ 180,00
Cinta de Empaque	3	\$ 3,00	\$ 9,00	\$ 108,00
<b>Total</b>			<b>\$ 676,50</b>	<b>\$ 8.118,00</b>

Elaborado por los: Autores

### 3.6.2.3. Costos de Exportación

**TABLA 24**

<b>Costos de Exportación</b>				
<b>Gastos Exportación</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P.U/Kg</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
impuestos IVA 8%	4500	\$ 0,56	\$ 2.520,00	\$ 30.240,00
Impuesto Arancel 6,40%	4500	\$ 0,45	\$ 2.025,00	\$ 24.300,00
Seguro 1%	4500	\$ 0,09	\$ 400,50	\$ 4.806,00
Transporte Inter	4500	\$ 2,50	\$ 11.250,00	\$ 135.000,00
Almacenamiento temporal	4500	\$ 0,04	\$ 201,60	\$ 2.419,20
<b>Total</b>			<b>\$ 16.397,10</b>	<b>\$ 196.765,20</b>

Elaborado por los: Autores

### 3.6.2.4. Costo de Producción

**TABLA 25**  
**Matriz de Costos de Producción**

**Expresado en Dólares**

Concepto	Parcial	Sub Total	Total
<b>1. COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>			<b>\$ 450.328,92</b>
Costos Directos		\$ 447.926,49	
Materia Prima	\$ 432.000,00		
Mano de obra	\$ 15.926,49		
Costos Indirectos		\$ 2.402,43	
Electricidad	\$ 390,00		
Mantenimiento de la Planta	\$ 180,00		
Mandiles	\$ 34,56		
Gorras Desechables	\$ 12,00		
Mascarillas	\$ 12,00		
Guantes	\$ 36,00		
Depreciación	\$ 1.457,87		
Amortización	\$ 280,00		

**Elaborado por los:** Autores

### 3.6.2.5. Costo Total

**TABLA 26**  
**Matriz de Costo Total**

**Expresado en Dólares**

Concepto	Parcial	Sub Total	Total
<b>1. COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>			<b>\$ 458.446,92</b>
Costos Directos		\$ 456.044,49	
Materia Prima	\$ 432.000,00		
Materiales	\$ 8.118,00		
Mano de obra	\$ 15.926,49		
Costos Indirectos		\$ 2.402,43	
Electricidad	\$ 390,00		
Mantenimiento de la	\$ 180,00		

Planta			
Mandiles	\$ 34,56		
Gorras Desechables	\$ 12,00		
Mascarillas	\$ 12,00		
Guantes	\$ 36,00		
Depreciación	\$ 1.457,87		
Amortización	\$ 280,00		
2. COSTOS DE ADMINISTRACIÓN			\$ 17.660,00
Gastos Administrativos		\$ 17.660,00	
Sueldos y Salarios	\$ 16.800,00		
Útiles de Aseo	\$ 180,00		
Papelería	\$ 80,00		
Servicios Básicos	\$ 600,00		
3. COSTOS DE VENTA			\$ 600,00
Gastos de Venta		\$ 600,00	
Alquiler de transporte refrigerado	\$ 600,00		
4. COSTOS DE EXPORTACIÓN			\$ 196.765,20
Gastos de Exportación		\$ 196.765,20	
impuestos IVA 8%	\$ 30.240,00		
Impuesto Arancel 6,40%	\$ 24.300,00		
Seguro 1%	\$ 4.806,00		
Transporte Inter	\$ 135.000,00		
Almacenamiento temporal	\$ 2.419,20		
4. COSTOS FINANCIEROS			\$ 4.400,27
Gastos Financieros		\$ 4.400,27	
Intereses a Largo Plazo	\$ 4.400,27		
COSTO TOTAL			\$ 677.872,39

**Elaborado por los:** Autores

### 3.6.2.6. Estructura de los Costos

**TABLA 27**  
**Matriz Costos Fijos y Variables**  
**Expresado en Dólares**

<b>Concepto</b>	<b>Fijos</b>	<b>Variables</b>
<b>1. COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>		
Costos Directos		
Materia Prima		\$ 432.000,00
Materiales		\$ 8.118,00
Mano de obra	\$ 15.926,49	
Costos Indirectos		
Electricidad		\$ 390,00
Mantenimiento de la Planta	\$ 180,00	
Mandiles		\$ 34,56
Gorras Desechables		\$ 12,00
Mascarillas		\$ 12,00
Guantes		\$ 36,00
Depreciación	\$ 1.457,87	
Amortización	\$ 280,00	
<b>2. COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>		
Gastos Administrativos		
Sueldos y Salarios	\$ 16.800,00	
Útiles de Aseo	\$ 180,00	
Papelería	\$ 80,00	
Servicios Básicos	\$ 600,00	
<b>3. COSTOS DE VENTA</b>		
Gastos de Venta		
Alquiler de transporte refrigerado		\$ 600,00
<b>4. COSTOS DE EXPORTACIÓN</b>		
Gastos de Exportación		

impuestos IVA 8%	\$ 30.240,00	
Impuesto Arancel 6,40%	\$ 24.300,00	
Seguro 1%	\$ 4.806,00	
Transporte Inter	\$ 135.000,00	
Almacenamiento temporal	\$ 2.419,20	
4. COSTOS FINANCIEROS		
Gastos Financieros		
Intereses a Largo Plazo	\$ 4.400,27	
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 236.669,83</b>	<b>\$ 441.202,56</b>

Elaborado por los: Autores

#### 3.6.2.7. Gastos de Ventas

**TABLA 28**

Gastos de Ventas			
RUBROS		Costos Mensual	Costos Anual
Alquiler de transporte refrigerado		\$ 50,00	\$ 600,00
<b>Total</b>		<b>\$ 50,00</b>	<b>\$ 600,00</b>

Elaborado por los: Autores



**3.6.2.8. Gasto Personal**  
**3.6.2.8.1. Personal Administrativo**

**TABLA 29**

**Gastos Personal administrativo**

**Expresado en Dólares**

		<b>Proyección del 5% de inflación</b>				1,05
Prestaciones sociales	12,15%					
Décimo cuarto sueldo	292	292,00	306,60	321,93	338,03	354,93

<b>Personal Administrativo</b>						
<b>Cargo</b>	<b>Concepto</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Administrador	salario básico mensual	800,00	840,00	882,00	926,10	972,41
	salario básico anual	9600,00	10080,00	10584,00	11113,20	11668,86
	prestaciones sociales	2562,40	3530,52	3707,05	3892,40	4087,02
	<b>TOTAL</b>	<b>12162,40</b>	<b>13610,52</b>	<b>14291,05</b>	<b>15005,60</b>	<b>15755,88</b>
Contador	salario básico mensual	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
	salario básico anual	7200,00	7560,00	7938,00	8334,90	8751,65
	prestaciones sociales	1994,80	2724,54	2860,77	3003,81	3154,00
	<b>TOTAL</b>	<b>9194,80</b>	<b>10284,54</b>	<b>10798,77</b>	<b>11338,71</b>	<b>11905,64</b>
Total de salario anual de personal oficina		16800,00	17640,00	18522,00	19448,10	20420,51
Total de prestaciones sociales personal oficina		4557,20	6255,06	6567,81	6896,20	7241,01

**Elaborado por los:** Autores

### 3.6.2.8.2. Personal de Planta

**TABLA 30**  
**Gasto Personal Planta**  
**Expresado en Dólares**

Cant	Personal de Planta						
1	Técnico	Salario Mensual	450,00	472,50	496,13	520,93	546,98
		Salario Anual	5400,00	5670,00	5953,50	6251,18	6563,73
		prestaciones sociales	1569,10	2120,06	2226,06	2337,36	2454,23
		TOTAL	6969,10	7790,06	8179,56	8588,54	9017,96
2	Obrero	Salario Mensual	584,00	613,20	643,86	676,05	709,86
		Salario Anual	7008,00	7358,40	7726,32	8112,64	8518,27
		prestaciones sociales	1949,39	2660,06	2793,06	2932,72	3079,35
		TOTAL	8957,39	10018,46	10519,38	11045,35	11597,62
	Total de salario anual de personal oficina		15926,49	17808,52	18698,94	19633,89	20615,58
	Total de prestaciones sociales personal oficina		3518,49	4780,12	5019,12	5270,08	5533,58

**Elaborado por los: Autores**

### 3.6.2.8.3. Matriz Aportaciones IESS

**TABLA 31**  
**Matriz de Aportaciones IESS**  
**Expresado en Dólares**

<b>TOTAL GENERAL MANO DE OBRA</b>	37283,69	41703,58	43788,76	45978,19	48277,10
-----------------------------------	----------	----------	----------	----------	----------

<b>Administrador</b>	Décimo tercero(13)	66,67	70,00	73,50	77,18	81,03
	Décimo cuarto(14)	24,33	25,55	26,83	28,17	29,58
	Vacaciones	33,33	35,00	36,75	38,59	40,52
	Fdo. Reserva	-	70,00	73,50	77,18	81,03
	11,15% a. pat	89,20	93,66	98,34	103,26	108,42
	Prestaciones s. mensuales	213,53	294,21	308,92	324,37	340,58
	Prestaciones s. Anuales	2.562,40	3.530,52	3.707,05	3.892,40	4.087,02
<b>Contador</b>	Décimo tercero(13)	50,00	52,50	55,13	57,88	60,78
	Décimo cuarto(14)	24,33	25,55	26,83	28,17	29,58
	Vacaciones	25,00	26,25	27,56	28,94	30,39
	Fdo. Reserva	-	52,50	55,13	57,88	60,78
	11,15% a. pat	66,90	70,25	73,76	77,45	81,32
	Prestaciones s. mensuales	166,23	227,05	238,40	250,32	262,83
	Prestaciones s. Anuales	1.994,80	2.724,54	2.860,77	3.003,81	3.154,00
	Décimo tercero(13)	37,50	39,38	41,34	43,41	45,58
	Décimo cuarto(14)	24,33	25,55	26,83	28,17	29,58

<b>Técnico</b>	Vacaciones	18,75	19,69	20,67	21,71	22,79
	Fdo. Reserva	-	39,38	41,34	43,41	45,58
	11,15% a,pat	50,18	52,68	55,32	58,08	60,99
	Prestaciones s. mensuales	130,76	176,67	185,50	194,78	204,52
	Prestaciones s. Anuales	1.569,10	2.120,06	2.226,06	2.337,36	2.454,23
<b>Obrero</b>	Décimo tercero(13)	48,67	51,10	53,66	56,34	59,15
	Décimo cuarto(14)	24,33	25,55	26,83	28,17	29,58
	Vacaciones	24,33	25,55	26,83	28,17	29,58
	Fdo. Reserva	-	51,10	53,66	56,34	59,15
	11,15% a,pat	65,12	68,37	71,79	75,38	79,15
	Prestaciones s. mensuales	162,45	221,67	232,76	244,39	256,61
	Prestaciones s. Anuales	1.949,39	2.660,06	2.793,06	2.932,72	3.079,35

**Elaborado por los:** Autores

### 3.6.3. Inversión y financiamiento del proyecto

En la tabla de inversión y financiamiento se puntualizan la inversiones que se deben realizar en el proyecto, las inversiones tangibles, establecidas como las que se pueden considerar físicamente, las inversiones intangibles, las que no se pueden apreciar físicamente y la inversión en capital de trabajo, que son todos los recursos necesarios para que la Asociación pueda iniciar sus actividades de exportación.

**TABLA 32**  
**Matriz de Inversión Total**  
**Expresado en Dólares**

<u>RUBROS</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>UNIDAD</u>	<u>V. UNITARIO</u>	<u>V. TOTAL</u>
<b><u>INVERSIÓN FIJA</u></b>	-	-	<u>m</u>	<b><u>\$ 14.479,00</u></b>
Obra Civil (Adecuación)				\$ 4.000,00
Bodega	10	m2	\$ 60,00	\$ 600,00
Planta de Procesamiento	30	m2	\$ 80,00	\$ 2.400,00
Oficina de Técnico	5	m2	\$ 80,00	\$ 400,00
Baños	2	m2	\$ 300,00	\$ 600,00
Maquinaria y Equipo				\$ 9.429,00
Cuarto frio	1	unidad	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
Balanza	2	unidad	\$ 80,00	\$ 160,00
Fuentes metalizas	5	unidad	\$ 15,00	\$ 75,00
Tinas de acero con tapa	4	unidad	\$ 50,00	\$ 200,00
Tinas de acero sin tapa	4	unidad	\$ 35,00	\$ 140,00
Grifos móviles	3	unidad	\$ 8,00	\$ 24,00
mangueras flexibles y pitones individuales	3	unidad	\$ 10,00	\$ 30,00
Tanque Colector de agua	1	unidad	\$ 200,00	\$ 200,00
Empacadora al Vacío	1	unidad	\$ 300,00	\$ 300,00
Mesas Metálicas	2	unidad	\$ 150,00	\$ 300,00
Muebles de Oficina				\$ 150,00

Muebles de Oficina	2	UNIDAD	\$ 75,00	\$ 150,00
Equipo de Cómputo				\$ 900,00
Equipo de Cómputo	2	UNIDAD	\$ 450,00	\$ 900,00
<b><u>INVERSIÓN INTANGIBLE</u></b>	-	-	-	<b><u>\$ 1.400,00</u></b>
Estudios				\$ 500,00
Gastos de Organización				\$ 300,00
Gastos de Instalación				\$ 150,00
Marca y Patentes				\$ 200,00
Permisos (municipales, bomberos, sanitarios)				\$ 100,00
Imprevistos				\$ 150,00
<b><u>CAPITAL DE TRABAJO</u></b>	-	-	-	<b><u>\$ 54.578,98</u></b>
Materia Prima				\$ 36.000,00
Cuyes	4500	kg	\$ 7,00	\$ 31.500,00
Adobo	4500	kg	\$ 1,00	\$ 4.500,00
Materiales				\$ 676,50
Fundas	4500	unidad	\$ 0,07	\$ 315,00
Cartones Corrugados	450	unidad	\$ 0,75	\$ 337,50
Cinta de Embalaje	3	unidad	\$ 5,00	\$ 15,00
Cinta de Empaque	3	unidad	\$ 3,00	\$ 9,00
Materiales Indirectos				\$ 55,38
Electricidad	250	kw	\$ 0,13	\$ 32,50
Mantenimientos de la Planta				\$ 15,00
Gorras Desechables				\$ 1,00
Mascarillas				\$ 1,00
Mandiles				\$ 2,88
Guantes de Caucho				\$ 3,00
Gastos de Administración				\$ 1.400,00
Gastos de Exportación				\$ 16.397,10
Gastos de Ventas				\$ 50,00
<b><u>INVERSIÓN TOTAL</u></b>				<b><u>\$ 70.457,98</u></b>

**Elaborado por los:** Autores

#### 3.6.4. Ingreso y utilidades

**TABLA 33**  
**DETERMINACIÓN DEL PRECIO DEL PRODUCTO**  
**Expresado en Dólares**

Fuentes Primarias:  
Los existentes en el Mercado y Supermercados de la localidad.  
Fuentes Secundarias:  
BCE, INEC.

$$\text{Costo Variable Unitario} = \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{\# kilos Producidos}}$$

$$\text{Costo Variable Unitario} = \frac{441202,56}{54000}$$

$$\text{Costo Variable Unitario} = 8,17$$

$$\text{Precio Unitario} = \frac{\text{Costo Total}}{\text{\# de kilos Producidos}}$$

$$\text{Precio Unitario} = \frac{\$ 677.872,39}{54000}$$

$$\text{Precio Unitario} = \$ 12,55$$

**Elaborado por los:** Autores

**TABLA 34**  
**Matriz de Precio de Venta**  
**Expresado en Dólares**

<b>PRECIO (\$) =</b>	<b>precio de venta unitario + % utilidad</b>		
			%
<b>PRECIO (\$) =</b>	\$ 12,55	+	15,0
<b>PRECIO (\$) =</b>	\$ 12,55	+	1,88
<b>PRECIO (\$) =</b>	\$ 14,44		

**Elaborado por los:** Autores

**TABLA 35**  
**Matriz de Ingresos Anuales**  
**Expresado en Dólares**

<b>P.V.P.</b>	<b>\$ 14,44</b>	<b>\$</b>
Nº de kilos procesados anualmente	54000	
\$ por kilos vendidos anualmente		\$ 779.553,25

**Elaborado por los:** autores

El precio del producto ha quedado establecido incluyente costos de transporte interno, flete aéreo refrigerado y además los impuesto exigidos de acuerdo a los aranceles del Taric del mercado objetivo, dándonos un precio de venta al público de \$ 14.44 dólares americanos.



**TABLA 36**  
**Matriz de Ventas Anuales**  
**Expresado en Dólares**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>RUBROS</b>	<b>U\$D TOTAL</b>	<b>U\$D TOTAL</b>	<b>U\$D TOTAL</b>	<b>U\$D TOTAL</b>	<b>U\$D TOTAL</b>
Ventas Brutas	\$ 779.553,25	\$ 818.530,91	\$ 859.457,46	\$ 902.430,33	\$ 947.551,85
(-)Devolución y Rebajas sobre Ventas	\$ 640,56	\$ 672,59	\$ 706,22	\$ 741,53	\$ 778,60
(=)VENTAS NETAS	\$ 778.912,69	\$ 817.858,32	\$ 858.751,24	\$ 901.688,80	\$ 946.773,24

**Elaborado por los:** Autores

### 3.6.5. Estados Financieros

#### 3.6.5.1. El Balance General

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

**TABLA 37**  
**PROYECTO "CUY ADOBADO Y EMPACADO AL VACIO"**  
**BALANCE GENERAL**  
**DEL 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE**  
**Expresado en Dólares**

<b><u>RUBROS</u></b>	<b><u>AÑO 1</u></b>	<b><u>AÑO 2</u></b>	<b><u>AÑO 3</u></b>	<b><u>AÑO 4</u></b>	<b><u>AÑO 5</u></b>
<b>ACTIVOS</b>					
Activos Corrientes					
Disponibile					
Caja/Bancos	\$ 54.578,98	\$ 57.307,93	\$ 60.173,33	\$ 63.181,99	\$ 66.341,09
Activos No Corrientes					
Depreciables					
Obra Civil	4.000,00	4200,00	4410,00	4630,50	4862,03

Cuarto frio	8.000,00	8400,00	8820,00	9261,00	9724,05
Balanza	160,00	168,00	176,40	185,22	194,48
Fuentes metalizas	75,00	78,75	82,69	86,82	91,16
Tinas de acero con tapa	200,00	210,00	220,50	231,53	243,10
Tinas de acero sin tapa	140,00	147,00	154,35	162,07	170,17
Grifos móviles	24,00	25,20	26,46	27,78	29,17
mangueras flexibles y pitones individuales	30,00	31,50	33,08	34,73	36,47
Tanque Colector de agua	200,00	210,00	220,50	231,53	243,10
Empacadora al Vacio	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
Mesas Metálicas	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
Muebles de Oficina	150,00	157,50	165,38	173,64	182,33
Equipo de Cómputo	900,00	945,00	992,25	1041,86	1093,96
Activos Diferidos					
Estudios	500,00	525,00	551,25	578,81	607,75
Gastos de Organización	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
Gastos de Instalación	150,00	157,50	165,38	173,64	182,33
Marca y Patentes	200,00	210,00	220,50	231,53	243,10
Permisos (municipales, bomberos, sanitarios)	100,00	105,00	110,25	115,76	121,55
Imprevistos	150,00	157,50	165,38	173,64	182,33
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>\$ 70.457,98</b>	<b>\$ 73.980,88</b>	<b>\$ 77.679,92</b>	<b>\$ 81.563,92</b>	<b>\$ 85.642,12</b>
<b>PASIVOS</b>					
Pasivos Corto Plazo					
Préstamo	7.207,53	7567,91	7946,30	8343,62	8760,80
Pasivos Largo Plazo					
Préstamo	36795,16	38634,92	40566,66	42595,00	44724,75
<b>TOTAL DE PASIVOS</b>	<b>\$ 44.002,69</b>	<b>\$ 46.202,82</b>	<b>\$ 48.512,96</b>	<b>\$ 50.938,61</b>	<b>\$ 53.485,54</b>

<b>PATRIMONIO</b>					
Aporte Socios	26455,29	27778,06	29166,96	30625,31	32156,57
<b>TOTAL DE PATRIMONIO</b>	<b>\$ 26.455,29</b>	<b>\$ 27.778,06</b>	<b>\$ 29.166,96</b>	<b>\$ 30.625,31</b>	<b>\$ 32.156,57</b>
<b>TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO</b>	<b>\$ 70.457,98</b>	<b>\$ 73.980,88</b>	<b>\$ 77.679,92</b>	<b>\$ 81.563,92</b>	<b>\$ 85.642,12</b>

**Elaborado por los:** Autores

### 3.6.5.2. Estado de Pérdidas y Ganancias

En la tabla siguiente está representado el estado de resultados que se proyecta tener, en el cual se detallan las ventas que se tendrán, los costos y gastos, con el fin de determinar la utilidad del proyecto, se lo ha proyectado para 5 años con una tasa de inflación del 5.00%. (2012) Actual

**TABLA 38**  
**PROYECTO "CUY ADOBADO Y EMPACADO AL VACIO"**  
**ESTADO DE RESULTADO**  
**DEL 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE**  
**Expresado en Dólares**

<b><u>RUBROS</u></b>	<b><u>AÑO 1</u></b>	<b><u>AÑO 2</u></b>	<b><u>AÑO 3</u></b>	<b><u>AÑO 4</u></b>	<b><u>AÑO 5</u></b>
Ventas Netas	778912,69	817858,32	858751,24	901688,80	946773,24
(-)Costo de Producción	450328,92	472845,37	496487,64	521312,02	547377,62

Utilidad Bruta	\$ 328.583,77	\$ 345.012,96	\$ 362.263,60	\$ 380.376,78	\$ 399.395,62
(-)Costos de Administración	17660,00	18543,00	19470,15	20443,66	21465,84
(-)Costos de Ventas	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
(-)Costos Financieros	4400,27	4620,28	4851,30	5093,86	5348,55
(-)Costos de Exportación	196765,20	206603,46	216933,63	227780,31	239169,33
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$ 109.158,30	\$ 114.616,21	\$ 120.347,02	\$ 126.364,38	\$ 132.682,59
(-) Impuesto Renta 25%	27289,57	28654,05	30086,76	31591,09	33170,65
(=) Utilidad antes de Repartición	\$ 81.868,72	\$ 85.962,16	\$ 90.260,27	\$ 94.773,28	\$ 99.511,95
(-) Repartición 15% Utilidades	12280,31	12894,32	13539,04	14215,99	14926,79
(=) Utilidad Neta Total	\$ 69.588,42	\$ 73.067,84	\$ 76.721,23	\$ 80.557,29	\$ 84.585,15

**Elaborado por los:** Autores

### **3.6.5.3. Flujo de Caja**

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

**TABLA 39**  
**PROYECTO "CUY ADOBADO Y EMPACADO AL VACIO"**  
**FLUJO NETO DE CAJA**  
**DEL 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE**  
**Expresado en Dólares**

<b><u>RUBROS</u></b>	<b><u>AÑO 0</u></b>	<b><u>AÑO 1</u></b>	<b><u>AÑO 2</u></b>	<b><u>AÑO 3</u></b>	<b><u>AÑO 4</u></b>	<b><u>AÑO 5</u></b>
Ventas Netas		778.912,69	817.858,32	858751,24	901688,80	946773,24
(-)Costo de Producción		450.328,92	472845,37	496487,64	521312,02	547377,62
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>\$ 328.583,77</b>	<b>\$ 345.012,96</b>	<b>\$ 362.263,60</b>	<b>\$ 380.376,78</b>	<b>\$ 399.395,62</b>
(-)Costos de Administración		17660,00	18543,00	19470,15	20443,66	21465,84
(-)Costos de Ventas		600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
(-)Costos de Exportación		196.765,20	206603,46	216933,63	227780,31	239169,33
(-)Costos Financieros		4.400,27	4620,28	4851,30	5093,86	5348,55
<b>(=) Utilidad antes de Impuestos</b>		<b>\$ 109.158,30</b>	<b>\$ 114.616,21</b>	<b>\$ 120.347,02</b>	<b>\$ 126.364,38</b>	<b>\$ 132.682,59</b>
(-) Impuesto Renta 25%		27289,57	28654,05	30086,76	31591,09	33170,65
<b>(=) Utilidad antes de Repartición</b>		<b>\$ 81.868,72</b>	<b>\$ 85.962,16</b>	<b>\$ 90.260,27</b>	<b>\$ 94.773,28</b>	<b>\$ 99.511,95</b>
(-) Repartición 15% Utilidades		12280,31	12894,32	13539,04	14215,99	14926,79
<b>(=) Utilidad Neta Total</b>		<b>\$ 69.588,42</b>	<b>\$ 73.067,84</b>	<b>\$ 76.721,23</b>	<b>\$ 80.557,29</b>	<b>\$ 84.585,15</b>
(+) Depreciación		1457,87	1457,87	1457,87	1457,87	1457,87
(+) Amortización		280,00	280,00	280,00	280,00	280,00
Valor de Salvamento		71326,29		2000,00		8.089,56
(-) Pago Principal del		7207,53	7928,28	8721,11	9593,22	10.552,54

Préstamo						
Capital de Trabajo (recuperable)						54.578,98
(-) INVERSIONES:						
Fija	14.479,00					
Intangible	1400,00					
Capital de Trabajo	54.578,98					
<b>Flujo Neto de Caja</b>	<b>-\$ 70.457,98</b>	<b>\$ 64.118,76</b>	<b>\$ 66.877,42</b>	<b>\$ 67.737,99</b>	<b>\$ 72.701,94</b>	<b>\$ 138.439,02</b>

**Elaborado por los:** Autores

### 3.6.6. Evaluación financiera

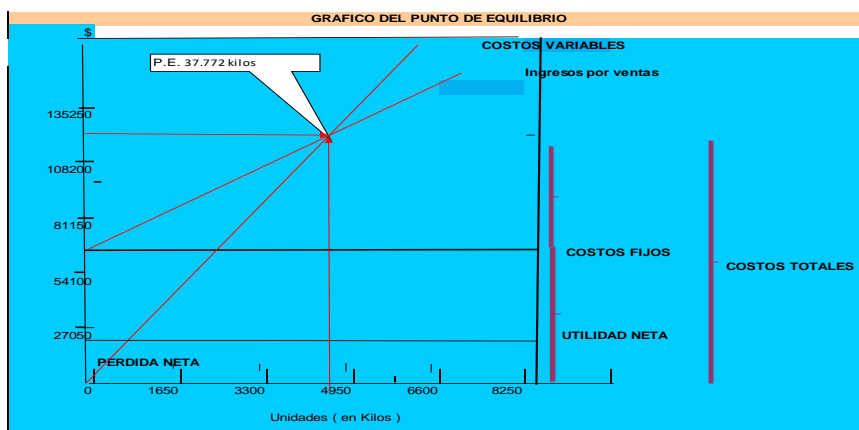
#### 3.6.6.1 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio representa la cantidad mínima a producir para cubrir los costos y gastos totales, es decir que después de haber vendido 8145 kg la asociación cubrirá los costos y comenzará a generar utilidades.

<b>Datos:</b>	
Costo Fijo	\$ 236.669,83
Costo Variable Unitario	\$ 8,17
Kilos a Producir Anuales	54.000
Precio de Venta	\$ 14,44

$$\begin{aligned}
 & \text{P. E.} = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario}} \\
 & \text{P. E.} = \frac{\$ 236.669,83}{\$ 14,44 - \$ 8,17} \\
 & \text{P. E.} = \frac{\$ 236.669,83}{\$ 6,27} \\
 & \text{P. E.} = 37772 \text{ Kilos}
 \end{aligned}$$

**GRAFICO 15**



Elaborado por: Los autores



### 3.6.6.2. Valor Actual Neto

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

$$\text{Fórmula: } VAN = -IO + \frac{FN}{(1 + I)^n}$$

**TABLA 40**  
**Valor Actual Neto 1**

Tasa      10,00                      % Anual                      Corporación Financiera Nacional  
              0,10                      % Anual

AÑOS	Flujo de Fondos	Factor de Act.	Flujo de Efect. Act.	Flujo Efec. Act. Acum.
0	-70.457,98	1	-70457,98	-70457,98
1	64118,76	0,909090909	58289,77812	-12168,20188
2	66877,42	0,826446281	55270,59814	43102,39626
3	67737,99	0,751314801	50892,55246	93994,94872
4	72701,94	0,683013455	49656,40165	143651,3504
5	138.439,02	0,620921323	85959,73943	<b>229611,0898</b>

**Elaborado por los:** Autores

**VAN 1**

**VAN 1= 229611,09**

$$VAN_1 = -70.457,98 + \frac{64118,76}{(1 + 0,10)^1} + \frac{66877,42}{(1 + 0,10)^2} + \frac{67737,99}{(1 + 0,10)^3} + \frac{72701,94}{(1 + 0,10)^4} + \frac{138.439,02}{(1 + 0,10)^5}$$

$$VAN_1 = -70.457,98 + \frac{141627,47}{0,909090909} + \frac{148708,84}{0,826446281} + \frac{156144,28}{0,751314801} \\ + \frac{163951,50}{0,683013455} + \frac{172.149,07}{0,620921323}$$

$$VAN_1 = 229611,09$$

**TABLA 41**  
**Valor Actual Neto 2**

**Tasa                      95,00%                      Anual**

<b>AÑOS</b>	<b>Flujo de Fondos</b>	<b>Factor de Act.</b>	<b>Flujo de Efect. Act.</b>	<b>Flujo Efec. Act. Acum.</b>
<b>0</b>	-70.457,98	1	-70457,98	-70457,98
<b>1</b>	64118,76	0,512820513	32881,4133	-37576,5667
<b>2</b>	66877,42	0,262984878	17587,75115	-19988,81555
<b>3</b>	67737,99	0,13486404	9135,418644	-10853,39691
<b>4</b>	72701,94	0,069161046	5028,142073	-5825,254836
<b>5</b>	138439,02	0,035467203	4910,044852	<b>-915,2099834</b>

**Elaborado por:** Los autores

**VAN 2**

$$VAN_2 = -915,21$$

$$VAN_2 = -70.457,98 + \frac{64118,76}{(1 + 0,95)^1} + \frac{66877,42}{(1 + 0,95)^2} + \frac{67737,99}{(1 + 0,95)^3} + \frac{72701,94}{(1 + 0,95)^4} \\ + \frac{138.439,02}{(1 + 0,95)^5}$$

$$VAN_2 = -70.457,98 + \frac{64118,76}{0,512820513} + \frac{66877,42}{0,262984878} + \frac{67737,99}{0,13486404} + \frac{72701,94}{0,069161046} + \frac{138.439,02}{0,035467203}$$

$$VAN_2 = -915,21$$

### 3.6.6.2. Tasa Interna de Retorno

**Formula:**

$$r_1 + (r_2 - r_1) \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2}$$

**Datos:**

r1 =	10,00%
r2 =	95,00%
VAN1 =	229611,09
VAN2 =	-915,21

$$TIR = 0,10 + (0,22 - 0,10) \left[ \left\{ \frac{229611,09}{229611,09 - 148374,50} \right\} \right]$$

$$TIR = 0,10 * 0,846625424$$

$$TIR = 94,66\%$$

### 3.6.6.3. Relación beneficio costo (RB/C)

Formula:

$$\frac{RB}{C} = \frac{\Sigma VAN}{INVERSION INICIAL}$$

DATOS		
$\Sigma VAN$	Ventas Netas	300.069,07
C	Inversión Inicial	70.457,98

$$(B/C) = \frac{300069,07}{70.457,98}$$

$$\begin{array}{lcl} (B/C) = & 4,26 & \text{Prima} \\ (B/C) = & 3,26 & -1 \end{array}$$

La relación beneficio costo al ser mayor que uno indica que el proyecto es factible en el caso analizado con el VAN 1.

### 3.6.7. Políticas Empresariales

#### 3.6.7.1. Política de información y conocimiento

AGROPAS tiene como finalidad que todo el personal que se encuentre laborando para la misma, será personal calificado para cada puesto de trabajo, con el fin de brindar un adecuado servicio al cliente. Así como que nuestro personal guardará la confidencialidad de la información y

conocimientos que la empresa le brinde para el desempeño de sus funciones.

#### **3.6.7.2. Política para la adquisición de bienes y servicios**

AGROPAS Con el fin de optimizar costos en almacenamiento, establece que la adquisición de la materia prima (cuyes faenados) se la realizará de acuerdo al cronograma de pedidos que se posee en los contratos con nuestros clientes en el exterior.

#### **3.6.7.3. Política descuentos y crédito**

Se establece que todas las ventas se despacharán previo pago mediante transferencia o carta de crédito a favor de AGROPAS y la política de descuentos se realizará tomando en cuenta el siguiente cuadro:

**TABLA 42**

<b>TABLA DE DESCUENTO DISTRIBUIDOR MAYORISTA</b>	
<b>RANGO DE COMPRA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Compras inferiores a USD 100	Precio Público
Compras entre USD 101 Y USD 299	5%
Compras de USD 300 a USD 500	10%
Compras de USD 500 en adelante	15%

**Elaborado por los:** Autores

#### **3.6.7.4. Política de precios y utilidades**

- La empresa AGROPAS se marginará como máximo un 60% del costo del producto para establecer su PVP (precio de venta al público) para con los mismos cubrir los gastos de administración y comercialización.

- La empresa AGROPAS se marginará un 6% del total de los ingresos como utilidades operativas de la empresa, es decir, utilidades antes de impuestos.

#### **3.6.7.5. Política de inversión**

- AGROPAS al tratarse de una empresa comercializadora exportadora, establece como política de inversión inicial, el valor de un mes de costos y gastos generados de acuerdo al flujo de caja elaborado.
- Como política de inversiones futuras la empresa AGROPAS establece que el total de las utilidades generadas durante el primer año de trabajo, se reinviertan en la empresa para la ampliación de clientes en el exterior así como de mercados.

## **CAPÍTULO IV**

### **4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **4.1. CONCLUSIONES**

- La carne de cuy es un rubro comercial relativamente nuevo en la Balanza Comercial a nivel mundial, por tanto la información específica sobre el mercado, la exportación y su consumo es muy escasa
- El Ecuador es uno de los países de donde es originario el cuy, su carne es de alto valor nutritivo rico en proteínas y bajo en grasas. Su producción está basada en su mayoría en un sistema de crianza y comercialización ya sea familiar.
- Los consumidores de la carne de cuy en Murcia – España se encuentran bien definidos, siendo los inmigrantes ecuatorianos, peruanos y bolivianos, residentes en ese país.
- En el Ecuador, el nivel técnico utilizado por los productores de cuyes es bajo, a esto se suma a la falta de apoyo de parte de organismos encargados de la investigación pecuaria, de incorporar al mercado variedades de cuyes mejorados.
- De acuerdo a las exigencias del mercado internacional, la carne de cuy debe cumplir ciertos requerimientos para su ingreso al mercado de Murcia-España: el peso alrededor de 800 gramos, medidas de 26 centímetros de largo, empacado al vacío, embalaje en cajas de 12 unidades, etc. Así como también cumplir con los requisitos sanitarios exigidos.

- Los trámites generales y requisitos que se deben cumplir para exportar la carne de cuy a España, son procedimientos sencillos que garantizan la transparencia de la operación comercial, aspecto beneficioso para todas aquellas personas involucradas, directa o indirectamente en este proceso.
- La demanda está en los Ecuatorianos residentes en España exactamente en Murcia que corresponde al 9.5% de la población total en ese país, de los cuales de acuerdo a la encuesta realizada por los autores el 69% consumen periódicamente carne de cuy; es decir que del total de habitantes ecuatorianos residente en Murcia (66500), unos 45885 serán nuestros clientes potenciales ya que el consumo per cápita aproximado en Ecuador es de 1,3kg. de carne de cuy, esto se refleja en Murcia-España ya que tienen las mismas costumbres, culturas y tradiciones.
- Realizado el análisis financiero podemos concluir que la inversión inicial para nuestra empresa exportadora de carne de cuy empacada al vacío, requiere de un endeudamiento de \$ 36.856.43, por lo que necesitaremos un financiamiento externo de una institución financiera.
- El VAN de nuestro proyecto es de US \$ 229611,09, que nos proporciona una excelente utilidad.
- La Tasa Interna de Retorno del proyecto es de 43,92%, lo cual nos brinda una alta rentabilidad, con un periodo de recuperación de la inversión de un año, un mes y cuatro días, y es rentable para realizar la inversión.
- La Relación Beneficio/Costo es que por cada dólar invertido en el proyecto se gana US \$ 3,26.



## 4.2. RECOMENDACIONES

- Recomendar la creación de un banco de datos, especialmente páginas Web de Instituciones Gubernamentales oficiales, en las que se pueda tener la certeza de contar con datos técnicos, y a la vez esta tesis sea una herramienta para los demás productores.
- Se recomienda incentivar la producción de cuyes en el país, pasando de un sistema de crianza familiar-comercial a un sistema de crianza expresamente comercial.
- A las organizaciones de comercio exterior como el Ministerio de Comercio Exterior, y entidades encargadas de la promoción de los productos ecuatorianos en el exterior, se recomienda unir esfuerzos en la búsqueda de nuevos contactos comerciales que aseguren una demanda para la carne de cuy en el exterior.
- El Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAGAP) deberá impulsar la producción de carne de cuy en el país, apoyando a los productores, mediante el desarrollo de diferentes tipos de cuyes mejorados de alto rendimiento, es decir cuyes con una mejor conversión alimenticia que permita una reducción de los costos.
- Posicionar el producto bajo la marca Hecho en Ecuador cumpliendo las exigencias del mercado internacional y los estándares de calidad requeridos, con el fin de captar la gran mayoría de consumidores ecuatorianos y evitar el consumo de la carne de cuy que exporta la competencia de otro país.

- Aprovechar la facilidad que proporciona el mercado español para importar productos no tradicionales e incrementar el mercado para la carne de cuy.
- Analizar continuamente los cambios en el mercado de los Estados Unidos, específicamente los cambios demográficos, debido a que en la comercialización de bienes de consumo, el aspecto estadístico es uno de los factores decisivos que rigen el tamaño del grupo de compradores de un producto, como también la rapidez de crecimiento de la demanda.
- Es recomendable realizar un análisis del capital financiado en busca del menor costo y mayor beneficio al aceptarlo.
- Por la rentabilidad que genera la idea nuestra recomendación es la invertir y ejecutar el proyecto.

## **RESUMEN**

El presente proyecto de procesamiento y comercialización de la carne de cuy adobado y empacada al vacío en la Asociación “AGROPAS” Cotopaxi a la comunidad Ecuatoriana Residente en Murcia España tiene un enfoque social y económico; social porque se busca generar fuentes de empleo y una mejor calidad de vida, y económico porque se busca mejorar la economía familiar de los beneficiarios directos e indirectos que participen en el proceso.

Dentro del estudio de mercado se determinó la oferta existente, se hizo además un análisis de comercialización, se realizó también un estudio técnico donde se describieron los requerimientos de maquinaria y equipo, personal, materia prima, materiales directos para la producción 5400 kilos de carne de cuy, se diseñó además un diagrama de flujo en el cual se muestra el proceso de producción.

En cuanto a la propuesta de exportación se detallaron los requisitos, documentos, certificados y trámites a seguir para la exportación de carne de cuy, se hace referencia también a los regímenes aduaneros, determinado que “AGROPAS” se acoge a los requerimientos exigidos, debido a que sus productos son para su provecho final en el país de destino, y por último se hizo un estudio y evaluación financiera, con los cuales se muestra la factibilidad del proyecto de exportación.

## **ABSTRACT**

This project of processing and marketing of guinea pig meat marinated and vacuum packed in the Association "AGROPAS" Cotopaxi Ecuadorian community resident in Murcia Spain has an approach social and economic, social because it seeks to create sources of employment and better quality of life, and economic development because it seeks to improve the household economy of the direct and indirect beneficiaries participating in the process.

Within the market study determined the existing supply, was also a marketing analysis is also conducted a technical study which described the requirements of machinery and equipment, personnel, raw materials, direct materials to produce 5400 kilos of meat guinea pig, is also designed in a flowchart which shows the process of production.

Regarding the export proposal detailed the requirements, documents, certificates and procedures to be followed for export of guinea pig, also referred to the customs procedures, determined that "AGROPAS" is welcomed to the requirements demanded, because their products are for the final out in the country of destination, and finally did a study and financial evaluation, which shows the feasibility of the project of export.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Haro, Nelson( 2009 ), “Transferencia de Tecnología en Crianza de Cuyes”
- Ideapropia Editorial, (2005), “Técnicas de Empacado, Etiquetado, Empaquetado y Almacenado”
- LUNA, Carlos (2009), “El Cuy”
- MONTEROS, C., Cuesta, X. Unda, J. 2005. Criterios de calidad y volúmenes que exige la industria. Quito, Ecuador. INIAP.
- PROCEDIMIENTOS PARA EL EXPORTADOR (CORPEI), Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones.
- Sistemas de producción de cuyes en el Perú, de Zaldívar INIAA-CIID, Informe Técnico N° 3. 84 págs.

## **PAGINAS WEB**

- [www.corpei.org](http://www.corpei.org)
- [www.sica.gov.ec/agronegocios](http://www.sica.gov.ec/agronegocios)
- [www.iniap-ecuador.gov.ec](http://www.iniap-ecuador.gov.ec)
- [www.magap.gov.ec](http://www.magap.gov.ec)
- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec) [www.marketing-xxi.com](http://www.marketing-xxi.com)
- [www.eumed.net](http://www.eumed.net)
- [www.aeat.es](http://www.aeat.es)
- [www.camaras.org/publicado](http://www.camaras.org/publicado)
- [www.mityc.es](http://www.mityc.es)
- [www.icex.es](http://www.icex.es)
- [www.europa.eu.es](http://www.europa.eu.es) [www.cites.es](http://www.cites.es) [www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co)
- [www.minag.gob.pe/pec\\_real\\_cuyes.shtml](http://www.minag.gob.pe/pec_real_cuyes.shtml)
- [www.byu.edu/Publication/Manuals/ES/manejodecuyes.pdf](http://www.byu.edu/Publication/Manuals/ES/manejodecuyes.pdf)

## ANEXOS

### Anexo 1

#### BILL OF LADING CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

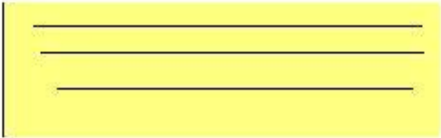
1. SHIPPER / EXPORTER (Complete name address) Embarcador		3. BOOKING N° (Reserva N°)		3(a) BILL OF LADING N°		
		3(b) DATE (fecha)				
				4. EXPORT REFERENCE (referencias de exportacion)		
5. CONSIGNEE TO (Consignado a )		6. FORWARDING AGENT (agente embarcador)				
7. NOTIFY PARTY (notifiquese a )	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

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

SIGNATURE..... BY.....  
CARRIER  
DECLARED VALUE..... BY.....  
FOR SHIPPER

## Anexo 2

### FACTURA COMERCIAL

EMPRESA EXPORTADORA:  Direccion:.....  Telefono / Fax:.....  E-mail:.....							
Señores:  EMPRESA IMPORTADORA:  Direccion:.....  Atencion:.....  INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°.....				Nombre de Contacto:.....  Nuestra referencia:.....  N° Cliente:.....  N° de Orden de Pedido:.....			
La mercancia ha sido enviada en:  Dimensiones Embalaje: Grossweight (Peso Bruto): 231,524.60 kg Netweight (Peso Neto): 230,000.00 kg Marks (marcas): CALLAO PERU Via: Maritima Made in: Brasil				Fecha:..... ...			
ITEM	CANTIDA D	UNID.	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
01	CONTAINERS 14 (9,200 BAGS)	230	TM DE POLIPROPILENO PROLEM   FOB VALUE  FREIGHT VALUE  CFR CALLAO   FREIGHT PREPAID			USD / MT 760.87	USD 175,000.00   175,000.00  25,700.00  200,700.00
INCOTERM: CFR CALLAO				TOTAL FACTURADO			200,700.00

### Anexo 3



## CERTIFICADO DE ORIGEN CERTIFICATE OF ORIGIN

A N° 003213

LA FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES - FEDEXPOR. CERTIFICA LAS MERCADERIAS.  
*The Ecuadorian Federation of Exporters FEDEXPOR. Certifies that the merchandises.*

DECLARADOS EN FACTURA COMERCIAL No. \_\_\_\_\_ Y FORMULARIO UNICO DE

EXPORTACION No. \_\_\_\_\_

*Decelerated in Commercial Bail No.*

POR \_\_\_\_\_  
*by*

EMBARCADOS EN \_\_\_\_\_ REPUBLICA DEL ECUADOR  
*Shipped at the port of*

EN EL TRANSPORTE \_\_\_\_\_ DE BANDERA \_\_\_\_\_  
*On the vessel of flag*

CON DESTINO A \_\_\_\_\_  
*bound for*

Y CONSIGNADOS A \_\_\_\_\_ PARA \_\_\_\_\_  
*and consigned to for*

SON DE ORIGEN DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR  
*are of Ecuadorian origin*

BULTOS PACKAGES			ARTICULOS ITEMS
MARCAS MARKS	CANTIDAD QUANTITY	CLASE CLASS	DESIGNACION DE LAS MERCADERIAS



## Anexo 4

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

## Anexo 5

### MANIFIESTO DE CARGA TERRESTRE / CARTA PORTE

<b>1</b> IDENTIFICACION DEL TRANSPORTISTA		COD.		<b>2</b> REGISTRO ADUANA	
1.2 DIRECCION					NUMERO  F. NUMERAC.  ESPECIALISTA
<b>3</b> IDENTIFICACION DE VEHICULOS		PLACAMATRICULA		PLACAMATRICULA	
PLACAMATRICULA		PLACAMATRICULA		PLACAMATRICULA	
<b>4</b> DATOS DEL TRANSPORTE		4.1 PAIS DE EMBARQUE		4.2 PUERTO D EMBARQUE	
		COD.		COD.	
4.3 ADUANA DE DESTINO		COD.		4.4 TERMINAL DE ALMACENAMIENTO	
				COD.	
4.5 CARTA PORTE Nº	4.6 CONSIGNATARIO	4.7 MARCAS/PRECINTOS	4.8 CANTIDAD DE BULTOS	4.9 DESCRIPCION DE MERCANCIAS	1.10 PESO BRUTO (KGS)
TARA VEHICULO KGS		TOTAL DE BULTOS		TOTAL PESO BRUTO(Kgs.)	
<b>5</b> CONTROL ADUANERO FRONTERIZO			<b>6</b> TERMINAL DE ALMACENAMIENTO		
AUTORIZACION DE TRASLADO AL ALMACEN FECHA SALIDA ..... HORA DE SALIDA .....			FECHA DE RECEPCION ..... HORA DE RECEPCION ..... FIRMA-SELLO		
FIRMA-SELLO			FIRMA-SELLO		
<b>7</b> TRANSPORTISTA			<b>8</b> OBSERVACIONES		
FECHA DE ELABORACION ..... FECHA TERMINO DE DESCARGA ..... FIRMA-SELLO					

## Manifiesto de Carga Aérea

ORIGINAL 3-FOR SHIPPER

## 204

## Anexo 8

### Declaración Aduanera de Valor (Dav)

<b>LA ADUANA</b> FISCAL DE LOS REVENIDOS		<b>CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA</b>		<b>DECLARACION EN ADUANA DEL VALOR</b>		<b>DAV (1)</b>		<b>DAV N°</b>	
<b>1. ADUANA</b>									
Hijos Autorizados de		No # y nombre DNI		Regimen		1.1 Autoria		Codigo	
1.3 Contingente o Importador						1.2 RUC / COT Comercio Exterior		Codigo	
						1.4 Final Comercial		Codigo	
<b>2. REGISTRO DE ADUANAS</b>									
1.5 Otros (especificar)									
<b>3. PROVEEDOR</b>									
3.1 Nombre / Razón Social				3.2 Condicion		Codigo		3.3 Paises de	
3.4 Direccion		3.5 Pais		Codigo		3.6 Fax		3.7 Telefono	
								E-mail	
<b>4. TRANSACCION</b>									
4.1 Naturaleza (Codi.)		4.2 Modos de Lugar		4.3 F de Resolución de Adjane		4.4 Fecha		4.5 Nº de Factura	
4.6 Fecha de Factura									
4.7 Tipo de Contrato (Codi.)		4.8 Tipo de Cambio		4.9 Fecha como c		4.11 Moneda (Codi.)		4.12 País de Origen	
Codigo								Codigo	
4.14 Forma de entrega		4.15 Nº de envíos		4.16 Modo de transporte		Codigo		4.17 País de Embarque	
Fraccionamiento ( ) Unico								Codigo	
4.18 Puerto de Embarque		Codigo		4.19 Forma de Pago		Codigo			
<b>5. DESCRIPCION DE LA MERCANCIA</b>									
Item 5.1 Subpartida (Nomenclatura)		5.2 Descripción Comenzal				5.3 Características / Tipo		5.4 País de Origen	
1									
2									
3									
4									
5									
Item 5.5 Marca Comercial		5.6 Modelo		5.7 Año		5.8 Estado de mercadería		5.9 Cantidad	
1								5.10 J. Com.	
2								5.11 FOB unit US\$	
3									
4									
5									
<b>6. INTERMEDIARIO ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR</b>									
6.1 Se ubica intermediario en la transacción comercial?				SI		NO		6.2 Nombre del Intermediario	
6.3 Dirección				5.4 Ciudad		6.5 País		6.6 Tipo Interim	
<b>7. CONDICIONES DE LA TRANSACCION</b>									
7.1 Existe vinculación con el proveedor ?								SI	
7.2 Ha influido la vinculación en el precio de mercancías importadas?								NO	
7.3 Existen pagos indirectos relativos a las mercaderías?								SI	
7.4 Existen cánones o derechos de licencia relativos a las mercaderías importadas que USA está obligado a pagar directamente e independientemente como condición de venta?								NO	
7.5 Está la venta condicionada por un acuerdo, según el cual una parte del producto de cualquier venta, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas se revierte directa o indirectamente a su proveedor extranjero?								SI	
7.6 Existen restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el importado, de acuerdo a lo señalado en el Artículo 1 del Acuerdo del GATT								NO	
7.7 Dependencia de la venta o el precio, de condiciones o contraprestaciones en relación a las mercancías a valorar								SI	
7.8 Puede determinarse el valor de las condiciones o contraprestaciones								NO	
<b>8. DETERMINACION DE LA TRANSACCION</b>									
8.1 Base del Cálculo				8.2 Adiciones e importes no incluidos en 8.1 y a cargo del comprador					
8.1.1 Precio Factura				8.2.1 Comisiones, corretaje, salvo comisiones de compra					
8.1.2 Pagos indirectos, descuentos retroactivos, otros				8.2.2 Envases y embalajes					
Total 8.1				8.2.3 Bienes y servicios suministrados por el importador gratuitamente o a precio reducido y utilizados en la producción y venta de las mercancías importadas					
8.3 Deducciones; importes incluidos en 8.1				8.2.4 Cánones y derechos de licencia					
8.3.1 Gastos de entrega posteriores a la importación				8.2.5 Producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior que revierta al proveedor extranjero					
8.3.2 Intereses				8.2.6 Gastos de entrega hasta el lugar de importación					
8.3.3 Asistencia técnica, armado, montaje, instalación, entrenamiento, gastos de construcción				8.2.7 Gastos de transporte hasta el lugar de embarque					
8.3.4 Derechos de Aduana y otros impuestos				8.2.8 Gastos de transporte desde el lugar de embarque al lugar de importación					
8.3.5 Otros gastos				8.2.9 Gastos de carga, descarga, manipulación					
Total 8.3				8.2.10 Gastos de seguro					
8.4 Valor en Aduana = 8.1 + 8.2 - 8.3				Total 8.2					
8.5 Tiene carácter estimativo o provisional los casilleros 8.2.4 y 8.2.5				SI NO					
<b>9. DESAGREGACION DEL VALOR EN ADUANA</b>									
9.1 FOB US\$		9.2 Flete US\$		9.3 Seguro US\$		9.4 Otros US\$			
<b>10. IDENTIFICACION Y FIRMA DEL DECLARANTE</b>									
10.1 Nombre del Importador				10.2 Cargo			10.3 Fecha		
Declaro bajo juramento que la información aquí contenida es correcta y veraz, así como que soy responsable de los datos proporcionados y que cualquier cambio puede dar origen a sanciones administrativas y/o penales establecidas en la Ley Orgánica de Administración Pública.									
Firma Importador									

## Anexo 9

<b>Bodega (Descripción)</b>				
<b>RUBROS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Cemento	7	qq	\$ 7,00	\$ 49,00
Bloque de 10 cm para división	51	1	\$ 0,27	\$ 13,77
Cerámica	14	m2	\$ 14,80	\$ 207,20
Enlucido	19	m2	\$ 10,00	\$ 190,00
Cableado eléctrico	50	m	\$ 1,00	\$ 50,00
Materiales, pintura y otros insumos	1	-	\$ 90,03	\$ 90,03
<b>Total</b>				<b>\$ 600,00</b>

## Anexo 10

<b>Planta de Procesamiento (Descripción)</b>				
<b>RUBROS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Cemento	25	qq	\$ 7,00	\$ 175,00
Bloque de 10 cm para división	150	m2	\$ 0,27	\$ 40,50
Cerámica	30	m2	\$ 16,00	\$ 480,00
Enlucido	52	m2	\$ 10,00	\$ 520,00
Instalación eléctrica	150	m	\$ 1,00	\$ 150,00
Adecuación Faenado	3	m2	\$ 30,00	\$ 90,00
Tubería Agua de desecho	20	m2	\$ 2,50	\$ 50,00
Tubería Agua	28	m2	\$ 3,00	\$ 84,00
Materiales de grifería y desagüe y otros suministros	1	-	\$ 222,00	\$ 222,00
Materiales, pintura y otros insumos eléctricos	1	-	\$ 196,50	\$ 196,50
Puerta	1	-	\$ 80,00	\$ 80,00
Adecuación Reposo secado y empacado	6	m2	\$ 52,00	\$ 312,00
<b>Total</b>				<b>\$ 2.400,00</b>

## Anexo 11

<b>Oficina de Técnico (Descripción)</b>				
<b><u>RUBROS</u></b>	<b><u>CANTIDAD</u></b>	<b><u>UNIDAD</u></b>	<b><u>V. UNITARIO</u></b>	<b><u>V. TOTAL</u></b>
Cemento	5	qq	\$ 7,00	\$ 35,00
Cerámica	10	m2	\$ 22,00	\$ 220,00
Puerta	1	-	\$ 60,00	\$ 60,00
Cableado eléctrico	10	m	\$ 1,00	\$ 10,00
Pintura y otros	1	-	\$ 75,00	\$ 75,00
<b>Total</b>				<b>\$ 400,00</b>

## Anexo 12

<b>Baños (Descripción)</b>				
<b><u>RUBROS</u></b>	<b><u>CANTIDAD</u></b>	<b><u>UNIDAD</u></b>	<b><u>V. UNITARIO</u></b>	<b><u>V. TOTAL</u></b>
Baños y Lavamanos	2	-	\$ 130,00	\$ 260,00
Cerámica	8	m2	\$ 28,00	\$ 224,00
Tubería	5	m2	\$ 4,00	\$ 20,00
Instalación eléctrica y otros materiales	1	-	\$ 96,00	\$ 96,00
<b>Total</b>				<b>\$ 600,00</b>

## Anexo 13

<b>Maquinaria y Equipo (Descripción)</b>				
<b><u>RUBROS</u></b>	<b><u>CANTIDAD</u></b>	<b><u>MARCA</u></b>	<b><u>PAÍS DE ORIGEN</u></b>	<b><u>V. TOTAL</u></b>
Cuarto frio	1	Tecumse	Brasil	\$ 8.000,00
Balanza	2	Century	China	\$ 160,00
Fuentes metalizas	5	Ecuafrio	Ecuador	\$ 75,00
Tinas de acero con tapa	4	Ecuafrio	Ecuador	\$ 200,00
Tinas de acero sin tapa	4	Ecuafrio	Ecuador	\$ 140,00
Grifos móviles	3	Ecuafrio	Ecuador	\$ 24,00
Mangueras flexibles y pitones individuales	3	Land	Colombi a	\$ 30,00
Tanque Colector de agua	1	Ecuafrio	Ecuador	\$ 200,00
Empacadora al Vacío	1	Westerm	Usa	\$ 300,00
Mesas Metálicas	2	Ecuafrio	Ecuador	\$ 300,00
<b>Total</b>				<b>\$ 9.429,00</b>

#### Anexo 14

<b><i>Muebles de Oficina (Descripción)</i></b>				
<b><u>RUBROS</u></b>	<b><u>CANTIDAD</u></b>			<b><u>V. TOTAL</u></b>
Escritorios	2	s/m	Ecuador	\$ 150,00
<b>Total</b>				<b>\$ 150,00</b>

#### Anexo 15

<b><i>Equipo de Cómputo (Descripción)</i></b>				
<b><u>RUBROS</u></b>	<b><u>CANTIDAD</u></b>	<b><u>MARCA</u></b>	<b><u>PAÍS DE ORIGEN</u></b>	<b><u>V. TOTAL</u></b>
Computadores Core i3 de 2,3 ghz, Pantalla Samsung 14" teclado, mouse y parlantes Genius, Impresora, Disco duro de 8o gb	2	Genérica	China	\$ 900,00
<b>Total</b>				<b>\$ 900,00</b>



## Anexo 16

### Galpón de Cuyes



## Anexo 17

### Galpón de Jaulas



## Anexo 18

### Cuyes Faenados





## Anexo 19

### Cuyes Adobado y Peso Neto



## Anexo 20

### Cuy Empacado al Vacio

