



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR
CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA INDUSTRIAL, PARA LA AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS DE PRODUCCIÓN EN LA EMPRESA LÁCTEOS SAN SALVADOR, UBICADA EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA, PROVINCIA DE CHIMBORAZO, DESDE SHANGHAI- CHINA; EN EL AÑO 2017.

AUTORA:

GABRIELA STEFFANY SEGARRA BERRONES

RIOBAMBA – ECUADOR

2018

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación, ha sido desarrollado por la Srta. **GABRIELA STEFFANY SEGARRA BERRONES**, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Ing. Juan Carlos Alarcón Gavilánez

DIRECTOR

Ing. Edison Ruperto Carrillo Parra

MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, **GABRIELA STEFFANY SEGARRA BERRONES**, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son originales. Los textos utilizados en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 11 de Abril, 2018

Gabriela Steffany Segarra Berrones

C.C 060462416-3

DEDICATORIA

Dedico mi trabajo de titulación a Dios por haberme dado salud para lograr mis objetivos ya que con su poder infinito a bendecido cada uno de mis pasos.

De igual forma con el amor más grande que jamás pensé podría existir, dedico este trabajo a quien ha sido mi mayor fortaleza para seguir adelante mi pequeña Valentina, tu afecto y tu cariño son los detonantes de mi felicidad, de mi esfuerzo y ganas de buscar lo mejor para ti, quien ha traído alegría a mi vida, siendo la gran impulsadora para que esto sea realidad, Fuiste mi motivación más grande para concluir este gran sueño juntas.

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

Le doy gracias a mis abuelitos Esperanza y Pepito por apoyarme en todo momento, por los valores que me han inculcado, por haber sido un pilar fundamental en mi vida, a mi MADRE porque ha sido mi gran ejemplo de fortaleza y dedicación quien con sus enseñanzas me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada por su amor, por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación en el transcurso de mi vida.

A mi hermano por ser parte importante de mi vida y representar la unidad familiar Alexander gracias por llenar mi vida de alegrías y amor cuando más lo he necesitado.

A mis docentes Ing. Juan Carlos Alarcón e Ing. Édison Ruperto Carrillo Parra, por el gran aporte que me brindaron en la elaboración de este trabajo de titulación, la cual me resulto de mucho apoyo y sus sabios consejos me ayudaron a desarrollarme como futura profesional en la carrera Ingeniería en Comercio Exterior.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada	i
Certificación del tribunal	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice de contenido	vi
Índice de tablas	xi
Índice de gráficos.....	xii
Índice de ilustraciones	xiii
Índice de anexo	xiii
Resumen.....	xiv
Abstract.....	xv
Introducción	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	3
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1.1 Formulación del problema	4
1.1.2 Delimitación del problema.....	4
1.2 JUSTIFICACIÓN	5
1.3 OBJETIVOS	6
1.3.1 Objetivo General	6
1.3.2 Objetivos Específicos.....	6
1.4 IDEA A DEFENDER	6
1.5 VARIABLES	6
1.5.1 Variable Independiente:	6
1.5.2 Variable dependiente:.....	6
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	7
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	7
2.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS.....	10
2.3 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	11
2.3.1 Situación inicial.....	12
2.3.2 Situación Inicial objetivos.....	12

2.3.3	Matriz FODA	12
2.3.4	Comercio internacional	12
2.3.5	Factibilidad.....	13
2.3.6	Modelo logístico de importación	13
2.3.7	Servicio Nacional de Aduana.....	14
2.3.8	Importación	14
2.3.9	Importancia de la importación	14
2.3.10	Pasos para importar	14
2.3.11	Arancel	15
2.3.12	Incoterms.....	15
2.3.13	Ecuapass	15
2.3.14	Token.....	16
2.3.15	Firma electrónica.....	16
2.3.16	Declaración aduanera de Importación (DAI).....	16
2.3.17	Desaduanización	16
2.3.18	Factura Comercial	16
2.3.19	Canales de Aforo.....	17
2.3.20	Certificado de Origen.....	17
2.3.21	Documentos de acompañamiento	18
2.3.22	Deposito Aduanero.....	18
2.3.23	Documentos soporte.....	18
2.3.24	Regímenes de importación.....	18
2.3.25	Importación al consumo	19
2.3.26	AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías)	19
2.3.27	FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)	19
2.3.28	ICE (Impuesto a los Consumos Especiales).....	19
2.3.29	IVA (Impuesto al Valor Agregado)	19
2.3.30	Mercado.....	20
2.3.31	Demanda	20
2.3.32	Demanda Insatisfecha	20
2.3.33	Oferta.....	20
2.3.34	Maquinaria industrial	20
2.4	FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL	22
2.5	FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	24

2.5.1	Constitución de la república del Ecuador.....	24
2.5.2	Plan Nacional del Buen Vivir	24
2.5.3	Código Orgánico de la producción Comercio e Inversión.....	25
2.6	LA EMPRESA.....	25
2.6.1	Ubicación	25
2.6.2	Reseña histórica y datos importantes de la empresa	26
2.6.3	Misión.	26
2.6.4	Visión.	27
2.6.5	Valores.	27
2.6.6	Análisis FODA.....	27
2.6.7	Logo tipo	28
2.6.8	Distribución de áreas.....	28
2.7	SITUACIÓN FINANCIERA ACTUAL	30
	CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	33
3.1	TIPOS DE INVESTIGACIÓN	33
3.1.1	Investigación Documental.....	33
3.1.2	Investigación de campo.....	33
3.2	POBLACIÓN.....	34
3.3	MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	34
3.3.1	Método Inductivo	34
3.3.2	Método Deductivo.....	34
3.4	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	35
3.4.1	Entrevista.....	35
3.4.2	Encuesta	36
3.5	INSTRUMENTOS.....	38
3.5.1	Fichas de observación	38
3.5.2	Cuestionario	38
3.6	RESULTADOS	38
3.6.1	Interpretación de las preguntas de la entrevista	38
3.6.2	Interpretación de las preguntas de la encuesta: tabulación y representación gráfica.	40
	CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO.....	47
4.1	TÍTULO	47
4.2	CONTENIDO DE LA PROPUESTA.....	47

4.2.1	El mercado ecuatoriano	47
4.3	ESTUDIO DE MERCADO	48
4.3.1	Oferta.....	48
4.3.2	Demanda	49
4.3.3	Análisis de Precios	52
4.3.4	Análisis Comercial – Fuerzas de Porter	54
4.4	PROVEEDORES DE MAQUINARIA INDUSTRIAL	58
4.4.1	Selección del Proveedor	60
4.4.2	Características del producto	61
4.5	ESTUDIO TÉCNICO	62
4.5.1	Localización del proyecto	62
4.5.2	Requisitos para ser importador en la SENAE	62
4.6	PROCESO DE IMPORTACIÓN	63
4.6.1	Certificado de Origen	63
4.6.2	Partida Arancelaria.....	64
4.6.3	Etiquetado, Empaque y embalaje de Maquinaria Industrial	65
4.6.4	Embalaje y empaque para la transportación.....	66
4.6.5	Logística para importación del Producto y Término de Negociación.....	67
4.6.6	Distancia entre Ecuador y Shanghai	68
4.6.7	Regímenes Aduaneros.....	69
4.6.8	Acuerdo en la forma de Pago	69
4.6.9	Determinación a pagar y cálculos de impuestos.	70
4.6.10	Flujo de proceso de importación	73
4.7	ESTUDIO FINANCIERO	74
4.7.1	Inversión Inicial	74
4.7.2	Ingresos y Costos	75
4.7.3	Financiamiento	76
4.7.4	Resumen de Costos y Gastos Proyectado	77
4.7.5	Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado.....	78
4.7.6	Flujo de caja Proyectado	79
4.7.7	Balance General Proyectado	80
4.7.8	Índices	82
4.7.9	Evaluación.....	84
	CONCLUSIONES	86

RECOMENDACIONES.....	87
BIBLIOGRAFÍA	88
ANEXOS	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Balance General.....	30
Tabla 2: Estado de pérdidas y ganancias	31
Tabla 3: Evaluación Financiera	32
Tabla 4: El producto que más vende en su negocio.....	40
Tabla 5: Frecuencia que adquiere productos San Salvador	41
Tabla 6: El abastecimiento que brinda lácteos San Salvador es suficiente	42
Tabla 7: La calidad de los productos Lácteos San Salvador.....	43
Tabla 8: Tiempo de entrega del producto.	44
Tabla 9: Mejoras en productos lácteos	45
Tabla 10: Aspectos que son determinantes al momento de producir	46
Tabla 11: Oferta de productos	48
Tabla 12: Productos Lácteos.....	50
Tabla 13 : Tipo de productos	50
Tabla 14: Proyección de ventas	51
Tabla 15: Proyecciones de ventas futuras.....	52
Tabla 16:Análisis de precios.....	53
Tabla 17: Inflación.....	54
Tabla 18: Ubicación Geográfica de los competidores directos	55
Tabla 19: Proveedores de leche	56
Tabla 20: Productos sustitutos	57
Tabla 21: Comparación de producto.....	58
Tabla 22: Proveedores Internacionales Maquinaria Industrial	59
Tabla 23: Selección del Proveedor	60
Tabla 24: Características del producto.....	61
Tabla 25: Partida Arancelaria	65
Tabla 26: Distancia entre Shanghái China-Ecuador	69
Tabla 27: Forma de Pago	70
Tabla 28: Cálculo de impuestos a pagar aduana.....	71
Tabla 29: Calculo a pagar importación.....	72
Tabla 30: Plan de inversiones	74
Tabla 31: Ingresos y costos.....	75

Tabla 32: Financiamiento	76
Tabla 33: Costo y gastos proyectados.....	77
Tabla 34: Estado de Pérdidas y Ganancias	78
Tabla 35: Flujo De Caja.....	79
Tabla 36: Balance General.....	80
Tabla 37: Índices Financieros	82
Tabla 38: Evaluación	84

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: El producto que más vende en su negocio.....	40
Gráfico 2: Frecuencia que adquiere productos San Salvador	41
Gráfico 3: El abastecimiento que brinda lácteos San Salvador es suficiente	42
Gráfico 4: La calidad de los productos Lácteos San Salvador.	43
Gráfico 5: Tiempo de entrega del producto	44
Gráfico 6: Mejorar un aspecto de los productos.	45
Gráfico 7: Aspectos que son determinantes al momento de producir	46
Gráfico 8: Proyecciones de ventas.....	52
Gráfico 9: Diseño de plan de importación	73

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Parámetros de la logística de importaciones.....	13
Ilustración 2: .Pasteurizadora a placas	21
Ilustración 3: Homogeneizador de leche	21
Ilustración 4: Descremadoras.....	22
Ilustración 5: Ubicación empresa Lácteos San Salvador	25
Ilustración 6: Organigrama Institucional Lácteos San Salvador	26
Ilustración 7: Logotipo de Lácteos San Salvador	28
Ilustración 8: Plano de la distribución de la planta.....	29
Ilustración 9: Empresa Lácteos San Salvador ubicación del proyecto	62
Ilustración 10: Pictogramas de maquinaria Industrial	65
Ilustración 11: Empaque y embalaje de la maquinaria	66
Ilustración12: Transporte carga	66
Ilustración 13: Tipo Incoterm CIF	68
Ilustración 14: Distancia entre Shanghái y Ecuador.....	68

ÍNDICE DE ANEXO

Anexo 1: Modelo de encuesta.....	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 2: Financiamiento.....	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 3: Producción	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 4: Depreciación	¡Error! Marcador no definido.

RESUMEN

El presente trabajo de titulación tiene como objetivo elaborar un plan de importación de maquinaria que ayude en la automatización de procesos de la empresa Lácteos San Salvador. En el presente trabajo se utilizó el método deductivo, inductivo, bibliográfico y analítico mediante los cuales se levantó información relevante y necesaria a través de la utilización de entrevistas al gerente-propietario y encuestas dirigida al número de clientes de Lácteos San Salvador. Como parte de la propuesta se ha desarrollado un plan de importación de maquinaria industrial, para lo cual primero debe calificarse como importador en el Ecuador, se realizó el respectivo estudio de mercado, por medio del cual se logró establecer la demanda existente y por ende se determinó la oferta necesaria para cubrir con las necesidades del cliente, se analizó también las debidas cotizaciones para decidir el país y la empresa de la que se pretende importar, cuya decisión fue importar desde China a la empresa victoria Machinery Technology (shanghai) co., Ltd., debido a que los precios son más económicos y de los productos es de la misma calidad que de la competencia. Finalmente se realizó un plan de inversiones con su respectivo estudio financiero en el que favorece a la futura importación, la implementación del plan de importación arroja un Valor Actual Neto (VAN) es de 46.77 % la Tasa Interna de Retorno será del 22,99%. Para concluir se presenta un análisis detallado de los resultados mediante cuadros. Se recomienda implementar el presente proyecto con el fin de contribuir al de desarrollo de la empresa.

Palabras clave: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS> <PLAN DE IMPORTACIÓN> <ESTUDIO DE MERCADO> <PROCESO DE IMPORTACIÓN> <ESTADOS FINANCIEROS> <RIOBAMBA (CANTÓN)>

.....
Ing. Juan Carlos Alarcón Gavilanes

DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

The current degree work has like objective to elaborate an import plan of machinery that helps in the processes automation from Lácteos San Salvador Company. The methods deductive, inductive, bibliographic and analytical were used by which important information was collected through inter views application to the manager-owner and surveys aimed at the clients from Lácteos San Salvador. As a part of the proposal, a plan of industrial machinery import has been developed for which first it should qualify itself as Importer in Ecuador. The market research allowed to establish the offer and demand for covering the client necessities also were analysed the contributions in order to decide the country and Company from which it is intended to import whose decision was to import from China to the Victoria Machinery Technology Company (Shanghai) Co. Ltd, due to the prices are less expensive and the product keeps the same quality to the competence. Finally, an investment plan was carried out with its respective financial study in which encourages the future import, the import plan implementation shows a VAN (net current value) of 46,77%, the TIR (internal return rate) will be of 22,99%. In conclusion, a detailed analysis is presented through charts. It is recommended to implement the current project in order to contribute to the development of the Company.

Key Words: < ECONOMICAL AND ADMINISTRATIVE SCIENCES>, < IMPORT PLAN>, < MARKET RESEARCH>, < IMPORT PROCESS>, < FINANCIAL STATEMENTS>, < RIOBAMBA, (CANTON) >.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación se desarrolló encaminado al área de Comercio Exterior con el siguiente tema: Estudio de factibilidad para la importación de maquinaria industrial, para la automatización de procesos de producción en la empresa lácteos san salvador, ubicada en la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, desde Shanghai-China; en el año 2017.

La investigación surge de una propuesta para desarrollar el proceso de importación de maquinaria industrial la cual ayudara a la optimización de procesos al momento de fabricar los productos lácteos de tal manera que con el aumento de producción se pueda satisfacer a los clientes.

Las técnicas utilizadas son la entrevista que se la realiza al gerente el cual nos da a conocer que está dispuesto a invertir en la compra de la maquinaria que será de gran utilidad y las encuestas las cuales van dirigidas a los 25 clientes que tiene lácteos “San Salvador”.

En el capítulo uno se expone la problemática que existe en la empresa por la cual se decide realizar la siguiente investigación, da a conocer antecedentes, así como también hechos sobresalientes de la situación examinada en el estudio.

En el capítulo dos se expone brevemente la fundamentación teórica, conceptual tomados de diferentes libros, se expone la situación actual de la empresa en donde mediante estados financieros nos refleja la actualidad económica de la misma.

En el capítulo tres comprende del marco metodológico en donde se utilizó tipos, métodos, técnicas de investigación e instrumentos así también como la población en este caso se han tomado en consideración a los clientes los cuales se les realizo la encuesta para seguidamente poder analizar e interpretar resultados.

En el cuarto y último capítulo se realiza el debido proceso de importación en donde analiza proveedores de maquinaria industrial, términos de negociación, se analiza la oferta, la demanda, se procede a realizar el diseño del plan de inversiones a través de datos económicos financiero que se empleara en el proyecto finalmente se termina con las conclusiones y recomendaciones tomando en consideración los objetivos planteados en la investigación.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Lácteos San salvador ubicada en el cantón Riobamba provincia de Chimborazo es una empresa productora y comercializadora de yogurt, manjar de leche, crema, mantequilla y queso tanto como fresco y semiduro como principales productos.

En la ciudad de Riobamba lácteos San Salvador se ha posicionado como un referente en la producción de lácteos llegando así a todas partes de la provincia de Chimborazo, a nivel nacional lácteos San Salvador es uno de los distribuidores de la línea de productos facundo y su línea congelada, la calidad de sus productos y el crecimiento de la demanda hacen evidente la necesidad de expansión de la empresa ya que cada vez existen más clientes que desean distribuir y consumir nuestros productos.

El incremento en ventas en este año ha hecho que lácteos San Salvador desee emprender un proyecto de crecimiento lo que implica incrementar la capacidad instalada, para ello requiere de tecnología de punta que ayude a elevar los niveles productivos para de esa manera duplicar inclusive triplicar el nivel diario de producción.

Existe mucha competencia local en el mercado de lácteos ya que cuentan con maquinaria especializada para cubrir grandes cantidades de producción es por eso que se vuelve una prioridad para la empresa formular y crear planes de expansión.

En el diagnóstico inicial de la empresa se puede detectar y se hace evidente la necesidad de infraestructura necesaria que nos permita incrementar la producción del producto para cubrir la demanda del mercado local.

Se han diagnosticado los siguientes problemas:

- Falta de estudios necesarios para determinar la factibilidad de la expansión
- Se identifica una demanda insatisfecha debido a la capacidad instalada.

- La empresa lácteos san salvador tiene un proceso de producción rudimentario y rústico lo que hace que el mismo sea lento y limitado.
- Toda la maquinaria para industrializar el proceso de producción no se encuentra de venta en Ecuador y es necesaria adquirirla en el extranjero.
- La competitividad empresarial se ve amenazada por no actualizar procesos de producción.

Los problemas mencionados crean la necesidad de adquirir nueva maquinaria que permita automatizar y efectivizar el proceso de producción para que de esta manera se incremente la capacidad de la planta y cubrir la demanda.

1.1.1 Formulación del problema

¿De qué forma la realización del estudio de factibilidad para la importación de maquinaria industrial, desde Shanghái-China aportará en la automatización de procesos de producción en la empresa lácteos San Salvador, ubicada en la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, en el año 2017?

1.1.2 Delimitación del problema

Objeto: La realización del estudio de factibilidad para la importación se ejecutará mediante la obtención de información de gestión de procesos operativos y de cumplimiento legal, pertinente al periodo 2017.

Campo: Comercio Exterior
Área: Importación
Espacial: Lácteos San Salvador
Provincia: Chimborazo
Cantón: Riobamba
Parroquia: Veloz
Dirección: Primera constituyente 11-49 y Cuba
E-mail: luismarmol2103@hotmail.com
Tiempo: Año 2017

1.2 JUSTIFICACIÓN

La presente investigación se justifica mediante parámetros teóricos metodológicos, académicos y prácticos, necesarios para la investigación.

La creación de un proyecto de factibilidad la importación de maquinaria industrial es importante por lo que contribuirá el desarrollo y mejoramiento de la empresa, esto engloba la descripción de todas las actividades, acciones que implica el desarrollo del proyecto, así también de la investigación de factores que permitan la toma de decisiones en la empresa

Para este estudio se aprovechará los textos e información obtenida sobre comercio exterior a su vez el manejo de maquinaria industrial para lácteos, toda la información relevante sobre tratados comerciales y negociaciones que permitan el fácil intercambio de productos. Pará de esta manera crear un apoyo y ayuda a empresa que tengan el mismo problema.

Se aplicará los conocimientos adquiridos durante el periodo de estudio para de esta manera llevar a cabo la investigación a su vez aprovechar nuevas oportunidades para adquirir conocimientos tanto en el ámbito de estudio como en el ámbito laboral.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Incrementar la productividad de la empresa Lácteos San Salvador mediante la creación un estudio de factibilidad para la importación de maquinaria industrial desde Shanghai-China en el año 2017.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico situacional de la empresa que permita determinar su situación actual.
- Diseñar un plan logístico para importación de maquinaria industrial que permita la automatización de procesos.
- Diseñar un Plan de inversiones con su respectivo estudio Financiero.

1.4 IDEA A DEFENDER

El estudio de factibilidad para la importación de maquinaria industrial desde Shanghai-China, para la empresa Lácteos San Salvador de la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, ayudará a incrementar la producción y rentabilidad en la empresa.

1.5 VARIABLES

1.5.1 Variable Independiente:

Estudio de Factibilidad para la importación.

1.5.2 Variable dependiente:

Aumentará en proceso de producción.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

El desarrollo de los antecedentes investigativos, se lo ha realizado mediante la revisión previa de diferentes estudios que poseen relación con el tema de investigación del presente trabajo de titulación, información que servir de guía. A continuación, se presenta un extracto de temas que permitirán recopilar información.

Tema: Estudio de factibilidad para el diseño de una planta procesadora de lácteos en la Ciudad de Chambo, provincia de Chimborazo.

Autor: (Vinza, 2011)

Institución: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Resumen:

Se realizó un estudio de factibilidad para el diseño de un Planta Procesadora de Lácteos en la ciudad de Chambo, Provincia de Chimborazo, se inició con el estudio de mercado, técnico u operativo, financiero, con el propósito de aprovechar la materia prima disponible al máximo, además, es una estrategia para fortalecer la economía de la zona, buscar nuevas plazas de trabajo para mejorar la calidad de vida de la población.

En la ciudad de Riobamaba se tiene una población de mercado meta alcanza 222.919 habitantes quienes arrojaron una demanda insatisfecha proyectada en el año 2011 de 7'403.670 litros/año de leche, 306.835 kg/año de queso y 197.960 litros/año de yogurt.

Se propone tres líneas de producción, leche ultra pasteurizada, yogurt de tres sabores (Frutilla, mora, durazno) queso fresco.

La participación en el mercado de la empresa va a ser del 20% a nivel provincial, con la capacidad instalada de 6.000 litros diarios.

La inversión total asciende a \$ 1´194.468,73; una aportación propia de \$ 1´144.468 y un financiamiento de 50.000. Los indicadores que justifican la evaluación del proyecto fueron: Tasa mínima atractiva de retorno del 14% Valor actual neto de \$ 700.366.84; una tasa interna de retorno de 52% y un periodo de recuperación del capital de tres años, lo que demuestra la factibilidad del proyecto.

Análisis: En tal contexto que mediante el análisis económico financiero del estudio de factibilidad para el diseño de una planta procesadora de lácteos colabora con información para la investigación ya que se toman en cuenta varios aspectos de la misma para con ello poder proponer mejores estrategias.

Tema: Optimización de los procesos de producción de la planta industrial de Cedal S.A.

Autor: (Chiliquinga&Viscarra, 2010)

Institución: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Resumen:

El proyecto de investigación está enfocado en optimizar procesos, para determinar problemas que afectan la integridad del área operativa de la organización, enfocados al talento humano, materiales para minimizarlos a través de registros de temperatura e inspecciones a los diferentes problemas de fundición que original riesgos permanentes a CEDAL S.A.

Se desarrolló pruebas a las chatarras de aluminio con el propósito de examinar la situación actual y revisar las diferencias que posee las materias primas para optimizar los procesos en CEDAL S.A, por tanto se planteó soluciones enfocado y regulado dentro del ámbito legal de normas nacionales e internacionales para procesos de fundición.

La investigación está desarrollada con actividades de optimización para mejorar los procesos, técnicos, difusión que utiliza el personal del departamento. También, el manejo de máquinas y equipos conforma a las materias primas, y análisis de las temperaturas al ser utilizados en fundición de aluminio; estos y otros temas se han

recopilado para lograr un mejor desempeño de los trabajadores y por relación del área de la empresa reflejando en la calidad de producción de su materia prima.

Análisis: En esta investigación nos da a conocer la optimización de los procesos de producción los que se desarrollan por diferentes problemas que existen en la empresa, mediante la investigación se propone minimizarlos buscando diferentes soluciones como tanto al personal o material. Cedal S.A propone examinar actividades de optimización como es mejorando los procesos de fundición y varias técnicas ya sea al personal del área como a maquinaria y a equipos.

Tema: Proyecto de importación de repuestos y partes de maquinaria pesada, hacía la empresa Razconsa C.A ubicada en la ciudad de Bordón, provincia de Esmeraldas, desde Delray Beach – Florida-Estados Unidos en el periodo 2015-2016.

Autor: (Bermúdez, 2016)

Institución: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Resumen:

El trabajo de titulación se desarrolla, puesto que en la actualidad se ha podido observar un incremento en el flujo comercial entre los diferentes países, gracias al desarrollo y mejora tecnológica, esto permite que se realicen las negociaciones para adquirir los productos de forma ágil y dinámica, logrando cerrar negocios de forma inmediata, así también, la normativa tributaria que regula las importaciones es transparente y tiende a simplificar los procesos burocráticos. Durante 5 años aproximadamente la empresa RAZCONSA C.A., se ha dedicado a comprar repuestos y partes de maquinaria pesada dentro del país, a precios elevados, además, estos repuestos son más difíciles de encontrar, por estas razones a empresa se ve obligada a subir sus precios en las obras que realiza. El objetivo de este proyecto es aportar con el diseño de un instructivo que permita realizar la importación de repuestos y partes de maquinaria pesada para mejorar la competitividad y disminuir los costos en la ejecución de obras, Se recolecto de diferentes fuentes la información que sustenta la investigación, del mismo modo se efectuó una encuesta al personal que labora en la constructora en bases a un cuestionario de preguntas previamente estructurado. Finalmente se concluyó que el diseño de un instructivo de importación de repuestos y partes de maquinaria pesada para

la constructora RAZCONSA C.A. Se brindad los lineamientos y procedimientos que la empresa debe seguir para realizar la importación y que la empresa debería emplear un valor \$ 15.233,93 para importar Cargadoras y palas cargadoras de carga frontal, dando un costo beneficio de \$ 6.266,07 por cada repuesto. El valor es significativo por ello se recomienda efectuar la importación de forma directa.

Análisis: Se analiza que el hecho de la importación de maquinaria pesada ayuda al aumento de la producción a su vez permite la automatización de procesos lo que reduce costos y tiempo mejorando la competitividad en la ejecución de obras y tareas. (Bermúdez, 2016)

Es por eso que la realización del presente trabajo es pertinente ya que la empresa busca aumentar sus niveles de competitividad a través del incremento de la producción.

2.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Los orígenes del comercio se remontan finales del Neolítico (8500 a.C.) en el cual hubo una aparición leve de la agricultura que inicialmente tenía como objetivo fundamental subsistir, sin embargo, con el transcurso del tiempo y la incorporación de nuevos desarrollos, tanto intelectual como tecnológico, el recurso obtenido aumentaba con creces; dando como resultante el momento ideal para el nacimiento del comercio. Los excedentes de las cosechas empezaron a incrementarse por otros objetos de utilidad entre las comunidades existentes.

Según (El centro de Industria Lactea del Ecuador , 2015).La recolección de lácteos y su uso alimenticio tienen su aparición diez siglos antes de cristo cuando los primitivos oriundos de Asia domesticaron cierta cantidad de animales, entre ellos la vaca, que se convirtió en el mamífero más influyente de la civilización de aquella época.

A medida que transcurrió el tiempo, nuestros ancestros, se encontraron con diversos problemas siendo uno de los principales, la conservación y frescura de los lácteos, en el siglo XIX con el progreso de la ciencia y la tecnología, se pudo resolver dichos inconvenientes definitivamente con la pasteurización, posteriormente con el descubrimientos de la esterilización en el siglo XX la leche se convierte en la materia

prima una importante industria la misma que pone al alcance de los consumidores, al pasar el tiempo en ser humano aprendió a transformar la leche dando así, como resultado diferentes productos lácteos entre ellos los principales yogurts y queso.

Las industrias en la actualidad se están incorporando a las nuevas tecnologías del presente, para poder llegar a ser competitivos y entregar productos de alta calidad a un mercado exigente, procesos que vienen a ser totalmente automatizados, ya sea, con la supervisión y control basados en automáticos electrónicos y mecánicos, que día a día continúan desarrollándose más y más, exigiendo a las empresas innovarse continuamente.

En los últimos años la producción de leche tiene una tendencia de entre el 25% y el 30%, por tanto, el sector busca nuevos sectores de mercado para vender este alimento, también, es importante manifestar que en la región sierra se produce el 73% de leche, en la Costa el 19% y en la Amazonia 8%, por tanto, beneficia a 298.000 ganaderos, ya que es importante mencionar que aproximadamente un millón y medio viven de manera directa o indirectamente de la producción de leche. Actividad (El Telégrafo, 2014).

El constante desarrollo de la tecnología hace que un sistema de automatización de procesos para controlar y monitorear el proceso de producción de leche, yogurt y queso sea necesidad primordial en el desarrollo de la producción de Lácteos San Salvador, pudiendo de esta manera ir creciendo paulatinamente en el ámbito de la elaboración de productos lácteos de muy buena calidad, e inmiscuyéndose en la tecnificación industrial de sus procesos.

Bajo esa perspectiva, el proyecto de investigación está enfocado al análisis y factibilidad de maquinaria industrial, además, se busca alcanzar la capacidad de optimizar y automatizar los procesos de producción de leche como yogurt y queso, mejorando de esta manera la tecnificación y tecnología en la empresa láctea.

2.3 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Se ha realizado la fundamentación teórica de acuerdo a la información necesaria para la realización del tema de investigación

2.3.1 Situación inicial

La situación actual se enmarca en la identificación y descripción de cada uno de los procesos, funciones, etapas y resultados de la misión de la empresa. También es un estudio sistemático y contextual de aspectos internos y externos que afectan o benefician a una empresa. Todo esto se ejecuta con la finalidad de desarrollar estrategias empresariales (Chaparro & Martínez, 2009).

2.3.2 Situación Inicial objetivos

- Evaluar a la empresa para conocer las necesidades y poder efectuar un control de gestión operativa, enfocadas a establecer estrategias de negocio, políticas, enfocadas a mejorar la estructura empresarial.
- Identificar necesidades no satisfechas y oportunidades para mejorar aspectos de información y control empresarial y administrativo.
- Establecer recomendaciones de cambios y mejoras empresariales (Chaparro & Martínez, 2009)

2.3.3 Matriz FODA

La matriz FODA es una herramienta de diagnóstico, para formular estrategias empresariales, a través del seguimiento y evaluación de resultados, ya que se hace un control de factores internos y externo que estar relacionados directa o indirectamente con la organización (Valda, 2014)

2.3.4 Comercio internacional

El comercio exterior es el intercambio de bienes o servicios existente entre dos o más naciones con el propósito de que cada uno pueda satisfacer sus necesidades de mercado tanto internas como externas. “Está regulado por normas, tratados, acuerdos y convenios internacionales entre los países para simplificar sus procesos y busca cubrir la demanda interna que no pueda ser atendida por la producción nacional” (Cevallos, 2015)

2.3.5 Factibilidad

La factibilidad enmarca la posibilidad de llevar con éxito la ejecución de un proyecto, es un análisis inicial para conocer la rentabilidad y viabilidad del proyecto en caso de implementarlo, además, permite planificar estrategias para lograr el éxito del mismo. (Varela, 2010)

2.3.6 Modelo logístico de importación

La logística comercial internacional engloba la comercialización, producción y distribución de la gestión estratégica del abastecimiento, movimiento y almacenamiento de insumos y productos, enfocada en una producción y operación de comercio internacional. “El concepto de logística, así como el de planeación estratégica, han sido tomados de logística comercial misma que abarca todas las etapas del suministro, desde su fabricación o siembra de ser el caso, hasta que se entrega al consumidor final” (Rodríguez J. , 2011).

La logística comercial integra cuatro parámetros:

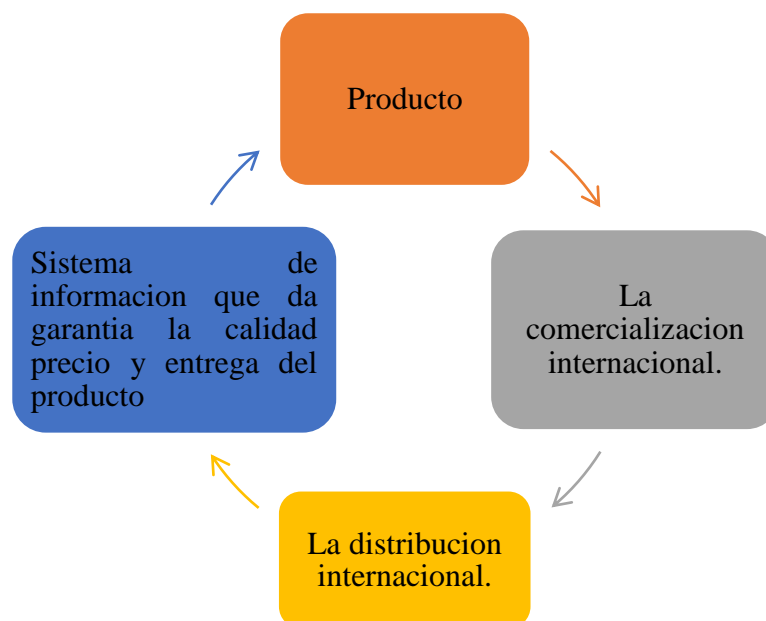


Ilustración 1: Parámetros de la logística de importaciones

Fuente: (Rodríguez, 2011)

Elaborado por: Gabriela Segarra.

2.3.7 Servicio Nacional de Aduana

“Institución autónoma estatal encargada de inspeccionar, controlar y facilitar el comercio exterior del Ecuador de forma física, documental y electrónica dentro del territorio nacional”(Ochoa, 2014)

2.3.8 Importación

La importación es un proceso que consisten en introducir en el país mercaderías extrajera. También se cataloga a la importación al ingreso de mercadería de la zona franca industrial de bienes y servicios (Heredia, 2010)

2.3.9 Importancia de la importación

Las importaciones son importantes en un país ya que permiten tener un mejoramiento en la balanza comercial de los países. Algunos de los beneficios de una importación son:

- ✓ Adquirir bienes que no se tiene disponibles en el país.
- ✓ Incentivar a las empresas a ser competitivas
- ✓ Innovar el parque productivo.
- ✓ Incorporar nuevas tecnologías
- ✓ Incentivar a la creatividad
- ✓ Acceder a bienes de capital, insumos, tecnología, materias primas, productos terminados de calidad.

2.3.10 Pasos para importar

Para realizar la importación se debe seguir lo siguientes pasos:

- Contacto con proveedores extranjeros
- Elaborar documentos y requisitos nacionales y extranjeros
- Instruir al proveedor dando los detalles de cómo elaborar los documentos antes de proceder al embarque
- Arribo de la mercadería al puerto

- Desaduanización de la carga (pago de impuestos)

2.3.11 Arancel

“El arancel se caracteriza por ser un impuesto que se debe pagar para trasladar un producto de un país a otro, este impuesto es establecido por tablas arancelarias según las tarifas asignadas por un país, con ánimo de proteger la economía nacional” (Pujol, 2000)

- ✓ Arancel de valor Agregado o Ad-Valorem: “Es el que se calcula sobre un porcentaje del valor de Producto (CIF).
- ✓ Arancel Específico: Se basa en un criterio determinado para el cobro del arancel por ejemplo el peso de la mercancía.
- ✓ Arancel anti-dumping: Este generalmente se aplica cuando la mercancía recibe algún tipo de subsidio que permite exportar por debajo del costo real de la producción.
- ✓ Arancel combinado: Es una combinación de arancel Ad-Valorem y de un arancel específico.
- ✓ Arancel Técnico: Se calculan sobre la base de los contenidos específicos de las mercancías importadas, de los derechos remunerables por los componentes o de determinados artículos semejantes. (Nama, 2013)

2.3.12 Incoterms

Son una serie de términos de venta empleados en el comercio internacional, cuya finalidad es reducir algunas de las dificultades que encuentran exportadores e importadores al contratar, fundamentalmente, las originadas por la diversidad de posibles interpretaciones que se pueden hacer en cada país de los términos de un contrato. (Pujol, 2000)

2.3.13 Ecuapass

Es un sistema de Servicio Nacional de Aduana que ayuda para que se lleve a cabo el proceso de comercio exterior, ya que refuerza y asegura el control aduanero del país, optimiza tiempo en la importación y exportación. “Sirve para que los procesos

aduaneros sean más fáciles y seguros, ya que con la firma electrónica se pueden realizar los trámites desde cualquier lugar por medio de un dispositivo que permite operar de forma segura” (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012)

2.3.14 Token

Es un dispositivo electrónico que se le otorga a un usuario para llevar a cabo el proceso de autenticación, también es utilizado para almacenar claves criptográficas con firmas y huellas digitales (Comunidad de Comercio Exterior, 2012)

2.3.15 Firma electrónica

“Es el documento virtual que certifica la firma electrónica, es la misma firma manuscrita por su validez legal está amparada en la Ley de Comercio Electrónico” (Registro Civil, 2015).

2.3.16 Declaración aduanera de Importación (DAI)

“Es un informe que detalla la mercancía que se está importando, para su validez se debe registrar la procedencia en la Agente de Aduana” (Comunidad de Comercio Exterior, 2015)

2.3.17 Desaduanización

Es un procedimiento que se realiza para nacionalizar las mercaderías, este registro se realiza ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, además, es necesario manifestar que la mercancía adhiere a un régimen aduanero establecido según su naturaleza u objeto de operación. Las aduanas son las encargadas de tomar todas las medidas pertinentes para la desaduanización. (Comunidad de Comercio Exterior, 2014)

2.3.18 Factura Comercial

Es un documento comercial, a través del cual se describen las mercancías que son base de la transacción a realizar, en dicho escrito además debe contar el valor actual,

cantidad, calidad y moneda de la transacción, esta documentación es emitida por el exportador al importador; es de vital importancia presentar este documento al momento de realizar el proceso de desaduanización. (Comex , 2012)

2.3.19 Canales de Aforo

“Para el despacho de las mercancías que requieran Declaración Aduanera, se utilizará cualquiera de las siguientes modalidades de aforo”:

- Canal de Aforo Automático;
- Canal de Aforo Automático No Intrusivo;
- Canal de Aforo Documental; o
- Canal de Aforo Físico Intrusivo.

La modalidad de selección de aforo es según el perfil de riesgos presentado por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, por ser en virtud de su naturaleza y de ser el caso las mercaderías tendrán prioridad si son perecederas y animales vivos. También, este organismo dice que todas las mercancías son evaluadas y controladas para que se realicen de forma coordinada.

En cualquier etapa del proceso del control aduanero, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá realizar inspecciones de la mercancía a través de un sistema tecnológico de escaneo con rayos X o similares, inclusive indistintamente de la modalidad de despacho al que esta fuere sometida. (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012)

2.3.20 Certificado de Origen

Es un documento que detalla la procedencia de fabricación y origen de las mercaderías, certifica que el bien es de un determinado país o región “Este documento se exige en el país de destino con objeto de determinar el origen de las mercancías”. (H.Arese, 2005)

2.3.21 Documentos de acompañamiento

“Son documentos de control previo, deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación” (Servicio Nacional de Aduanas Ecuador, 2012)

2.3.22 Depósito Aduanero

Según (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2015), el depósito aduanero es un régimen especial mediante el cual la mercancía importada es almacenada por un periodo de tiempo establecido, sin el pago de impuestos y/o recargos aplicables.

2.3.23 Documentos soporte

Estos documentos originales, ya sean físicos o electrónicos deberán constar y tener en el archivo del declarante y del agente de aduanas y estar bajo su responsabilidad. Entre estos documentos están: factura comercial, certificada de origen (cuando proceda), documentos que el SENAEC o el Organismo Regulador de Comercio Exterior consideren necesarios. (Asamblea Nacional del Ecuador, 2010)

2.3.24 Regímenes de importación

El importador debe estar consciente que al momento de realizar la importación de determinado producto se tiene que basar por uno de los regímenes de importación que la Ley ordena, ya que deberá dar a conocer a las respectivas autoridades la función específica que irá a tener su producto al país importado, clasificándolo entre los siguientes regímenes detallados:

- Importación para el Consumo (Art. 147 COPCI)
- Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado (Art. 148 COPCI)
- Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (Art. 149 COPCI)
- Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria (Art. 150 COPCI)
- Transformación bajo control Aduanero (Art. 151 COPCI)
- Depósito Aduanero (Art. 152 COPCI)

- Reimportación en el mismo estado (Art. 153 COPCI)

2.3.25 Importación al consumo

“Es la nacionalización de mercancías extranjeras ingresadas al País para que sean disponibles para el consumo, siempre y cuando se hayan realizado los pagos y ordenado el levante de las mercaderías respectivas por parte del funcionario de Aforo” (Comunidad de comercio Exterior, 2015).

2.3.26 AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías)

“Se caracterizan por que son establecidas por la autoridad competente, consistentes en porcentajes según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete, base imponible de la importación” (Comunidad de comercio Exterior, 2015).

2.3.27 FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)

“El único impuesto que paga el cliente es el Fondo de Desarrollo para la Infancia FODINFA que es el 0,5% sobre el valor CIF (Cost, Insurance and Freight - Costo, Seguro y Flete) declarado” (Comunidad de Comercio Exterior, 2014)

2.3.28 ICE (Impuesto a los Consumos Especiales)

“Es un impuesto que se aplica (con ciertas exenciones) al consumo de cigarrillos, cervezas, bebidas gaseosas, alcohol, productos alcohólicos” (Comunidad de Comercio Exterior, 2014)

2.3.29 IVA (Impuesto al Valor Agregado)

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados. Existen básicamente dos tarifas para este impuesto que son 12% y tarifa 0% (Comunidad de Comercio Exterior, 2014)

2.3.30 Mercado

“El mercado es un espacio para intercambiar bienes y/o servicios, aquí se presenta la oferta y la demanda, además, se presenta un precio ofrecido por el vendedor al comprador es una forma de interactuar” (Rodríguez L. , 2012)

2.3.31 Demanda

“La demanda está relacionada con lo que los consumidores desean adquirir. Es decir, lo que desee, es la persona que se encuentra dispuesta a comprar, esta refleja una intención, mientras que la compra construye una acción” (Rodríguez L. , 2012)

2.3.32 Demanda Insatisfecha

Se da cuando la demanda supera a la oferta. La Producción que corresponda al Proyecto se sumará a la oferta de los demás Proveedores. Normalmente se puede reconocer por dos indicadores:

- Precios altos
- Establecimiento de controles por parte del Estado (UTN Facultad Regional Rosario, 2011)

2.3.33 Oferta

Esta se encuentra relacionada con los términos en las empresas desean producir y vender sus productos. La diferencia se establece entre ofertar y vender, es así que el ofrecer es poseer la intención o encontrarse dispuesto a vender, y vender es realizar la acción como tal. Es decir, la oferta recoge las intenciones de venta de los productores. (Rodríguez L. , 2012)

2.3.34 Maquinaria industrial

Este tipo de máquinas, como su nombre lo indica, son las máquinas utilizadas en las industrias para las fabricaciones de diferentes productos. Estas máquinas trabajan con grandes cantidades de energía y velocidades, por lo general son de amplios espacios y monstruosos tamaños por sus funcionalidad y desempeño. (Revista educativa, 2015)

Pasteurizadora a placas: El área de pasteurización es un espacio específico para el tratamiento térmico de la leche y derivados lácteos, así como productos alimentarios, ya que busca eliminar los microorganismos patógenos, a través del empleo de altas temperaturas en un periodo muy corto de tiempo.



Ilustración 2: .Pasteurizadora a placas

Homogeneizador de Leche: “La homogeneización se define como mezclar y el refinamiento de los líquidos de alimentación bajo acción de presión, de un impacto fuerte, y de la expansión provocadas por la pérdida de presión subsecuente lo que permite que el líquido se pueda mezclar de manera uniforme”.



Ilustración 3: Homogeneizador de leche

Descremadoras: Las Centrifugas son utilizadas específicamente para el descremado, la limpieza y la titulación de la leche, crema y suero de la leche. Estas separadoras están contruidas específicamente para la aplicación en el sector lácteos son de alta velocidad.



Ilustración 4: Descremadoras

2.4 FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

Aduana: “Término genérico, usado para designar al servicio gubernamental que es específicamente responsable de administrar la legislación enfocada a importar y exportar mercancías por concepto de derechos e impuestos, es decir, son cobros de gravámenes, se referirse a cualquier parte del Servicio de Aduanas o a sus oficinas principales” (CAINCO, 2011)

Aforo: “Operación es un término que se usa para el reconocimiento de mercancías; verificación de su naturaleza y valor; establecimiento de su peso, cuenta o medida; clasificación en la nomenclatura arancelaria y determinación de los tributos que les sean aplicables” (CAINCO, 2011)

Arancel: “Derecho, tarifa aduanera o impuesto de importación que se aplica a los bienes que se internan a territorio aduanero, siendo originarios y procedentes del exterior del país” (CAINCO, 2011).

Plan de negocios: “Es un documento que incluye básicamente los objetivos de tu empresa, las estrategias para conseguirlos, la estructura organizacional, el monto de

inversión que requieres para financiar tu proyecto y soluciones para resolver problemas futuros tanto internos como del entorno” (Entrepreneur, 2016)

Productividad: “Relación entre insumos y productos, en tanto que la eficiencia representa el costo por unidad de producto” (Rodríguez J. , 2011)

Materias primas: “Insumos para la elaboración de productos terminados pueden ser sustituibles” (Rodríguez, 2011)

Importación: “Es un proceso de la introducción de mercancías cuya procedencia es de otros países”. (Rodríguez, 2011)

Investigación de mercados: “Diseño, recopilación, análisis en informes sistemáticos de datos pertinentes a una situación de marketing específica que enfrenta una organización”. (Kltler & Armstrong, 2012)

Importador: “Persona que presenta mediante una agencia despachante de aduana, la declaración de mercancías para el despacho, con el cumplimiento de las formalidades aduaneras” (CAINCO, 2011)

Importación temporal para perfeccionamiento activo: “El régimen aduanero permite recibir dentro del territorio aduanero nacional, enfocados a un mecanismo suspensivo de derechos de aduana, impuestos y otros cargos de importación, son específicamente productos que son destinados para enviar al exterior, pero antes son sometidos a procesos de ensamblaje, montaje, incorporación a conjuntos”. (CAINCO, 2011)

Nacionalización: “La Aduana es quien controla las mercaderías y pone a disposición de los interesados, siempre y cuando se cumpla con los requerimientos aduaneros, pagos de aranceles e impuestos pudiendo, en consecuencia, permanecer dichas mercancías en el territorio aduanero, a título definitivo”. (CAINCO, 2011)

Zona Franca: “Una parte del territorio de un Estado en el que las mercancías allí introducidas, se considerarán generalmente como si no estuviesen en el territorio aduanero, en lo que respecta a los tributos aduaneros a la importación”. (CAINCO, 2011)

2.5 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

2.5.1 Constitución de la república del Ecuador

Art. 304.- La política comercial tendrá los siguientes objetivos: 1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo. 2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial. 3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales. 4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas. 5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo. 6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados. (Constitución de la República del Ecuador, 2008)

“Art. 306.- Sección b. El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza”. (Constitución de la República del Ecuador, 2008)

2.5.2 Plan Nacional del Buen Vivir

Eje 2, Economía al servicio de la Sociedad

Objetivo 4. “Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario”.

Objetivo 5. “Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sustentable de manera redistributiva y solidaria”.

Objetivo 6. “Desarrollar las capacidades productivas de entorno para lograr la soberanía alimentaria y el desarrollo rural integral”. (Secretaría Nacional de Planificación y desarrollo)

2.5.3 Código Orgánico de la producción Comercio e Inversión

Art.4.- “Fomentar y apoyar la investigación industrial y científica, así como la innovación y transferencia tecnológica” (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2014)

Art. 19.- Derechos de los inversionistas. - Se reconocen los siguientes derechos a los inversionistas: “La libertad de producción y comercialización de bienes y servicio lícitos, socialmente deseables y ambientalmente sustentables, así como la libre fijación de precios a excepción de aquellos bienes y servicios cuya producción y comercialización estén regulados por la ley” (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2014)

2.6 LA EMPRESA

2.6.1 Ubicación

San Salvador es una empresa productora de lácteos se encuentra ubicada en la parroquia veloz, cantón Riobamba, provincia de Chimborazo en las calles primera constituyente 11-49 y cuba.

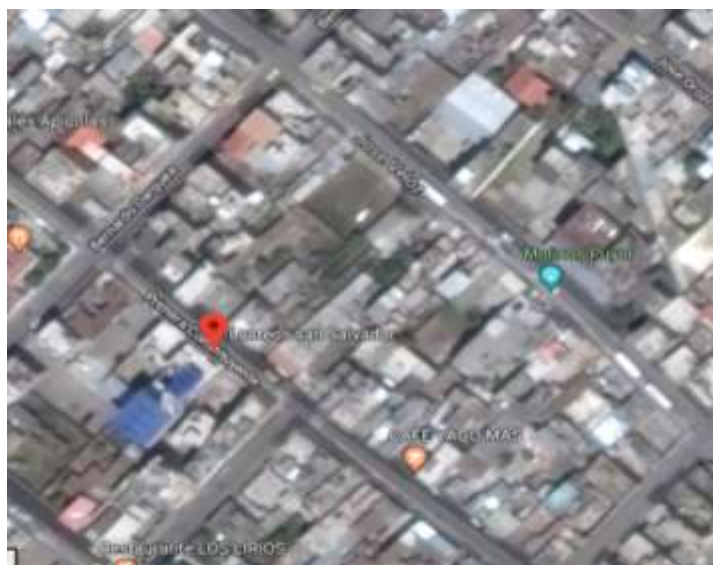


Ilustración 5: Ubicación empresa Lácteos San Salvador
Fuente: Google maps.

2.6.2 Reseña histórica y datos importantes de la empresa

La empresa “San salvador” fue creada en el año 1990 cuando Ing.Mcs. Sonia Rodas, culmina la fase estudiantil en la Facultad de Ingeniería Zootécnica de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo e inicia sus prácticas profesionales.

Empieza con la elaboración de queso fresco con la leche del Rancho San Salvador en la propiedad ganadera de sus padres.

El 21 de marzo de 1997 bajo la dirección el Ing. Luis Mármol inicia una nueva fase con el mismo nombre y con la elaboración de yogurt. Al pasar el tiempo se elabora nuevamente queso tipo fresco, con el pasar del tiempo se ha seguido incorporando otros productos como queso andino, mozzarella, manjar de leche, crema de leche, mantequilla, requesón.

Es importante conocer que los productos estrella son el queso tipo fresco y el yogurt ya que es de mayor consumo en nuestro país.

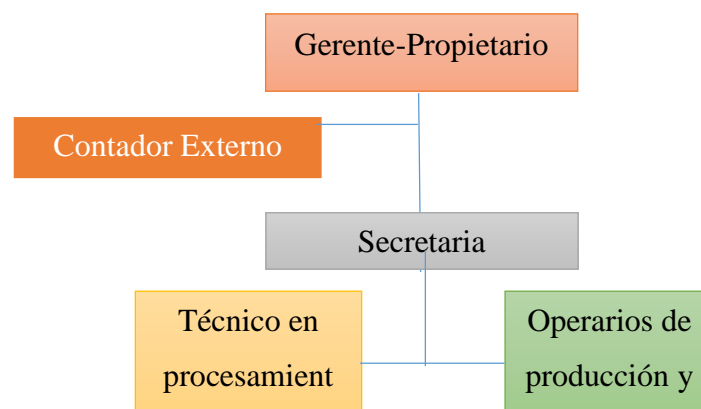


Ilustración 6: Organigrama Institucional Lácteos San Salvador

Fuente: Lácteos San Salvador
Elaborado por: Gabriela Segarra

2.6.3 Misión.

“San Salvador es una empresa que elabora y comercializa en el mercado nacional e internacional productos lácteos totalmente naturales y de calidad con procesos definidos que aseguran la satisfacción de nuestros clientes proveedores, la comunidad y el medio ambiente”.

2.6.4 Visión.

“Alcanzar liderazgo nacional en la producción especializada de Lácteos, aprovechando nuestra experiencia, infraestructura para la mejora continua en la calidad de nuestros productos y el asesoramiento pertinente al personal que los requiera, en armonía con el medio ambiente, la comunidad, clientes y proveedores”.

2.6.5 Valores.

- + **Honestidad:** “realizamos todas las operaciones con transparencia y rectitud”.
- + **Responsabilidad:** “Obramos con seriedad, en consecuencia, con nuestros deberes y derechos”.
- + **Respeto:** “Escuchamos, entendemos y valoramos al otro, buscando armonía en las relaciones interpersonales, laborales y comerciales”.
- + **Trabajo en equipo:** “Asumir errores para corregirlos, cumplir con sus compromisos y enfrentar realidad son pilares de nuestros colaboradores”.
- + **Confianza:** “En la empresa damos alimentos saludable y agradable para el consumidor integrando un buen servicio”.
- + **Competitividad:** “Crear e innovar en productos nuevos para el consumo de nuestros clientes dándoles satisfacción a la hora de escoger nuestros productos”.

2.6.6 Análisis FODA

Fortalezas

- Certificaciones que avalúen la calidad de los productos.
- Posicionamiento en el mercado Nacional.
- La empresa expende sus productos en supermercado con gran alcance al público
- Fidelidad consolidada por parte de los clientes y proveedores.

Oportunidades

- Gran posibilidad de expansión y crecimiento.
- Disposición de capital para el crecimiento.
- Proceso de producción de fácil automatización.
- Clientes tienen un alto grado de consumo de productos lácteos.

Debilidades

- Alto costo de las maquinarias.
- Materia prima depende de los proveedores.
- Proceso de producción demoroso.
- No se cuenta con un personal capacitado en Comercio Exterior.

Amenazas

- Existen competidores locales que buscan crecer en el mercado.
- Fácil imitación de producto.
- La producción depende de los distribuidores de materia prima.
- Altos estándares de calidad y requerimientos legales para la producción de los productos.

2.6.7 Logo tipo

Ilustración 7: Logotipo de Lácteos San Salvador



Fuente y elaborado por: Lácteos San Salvador

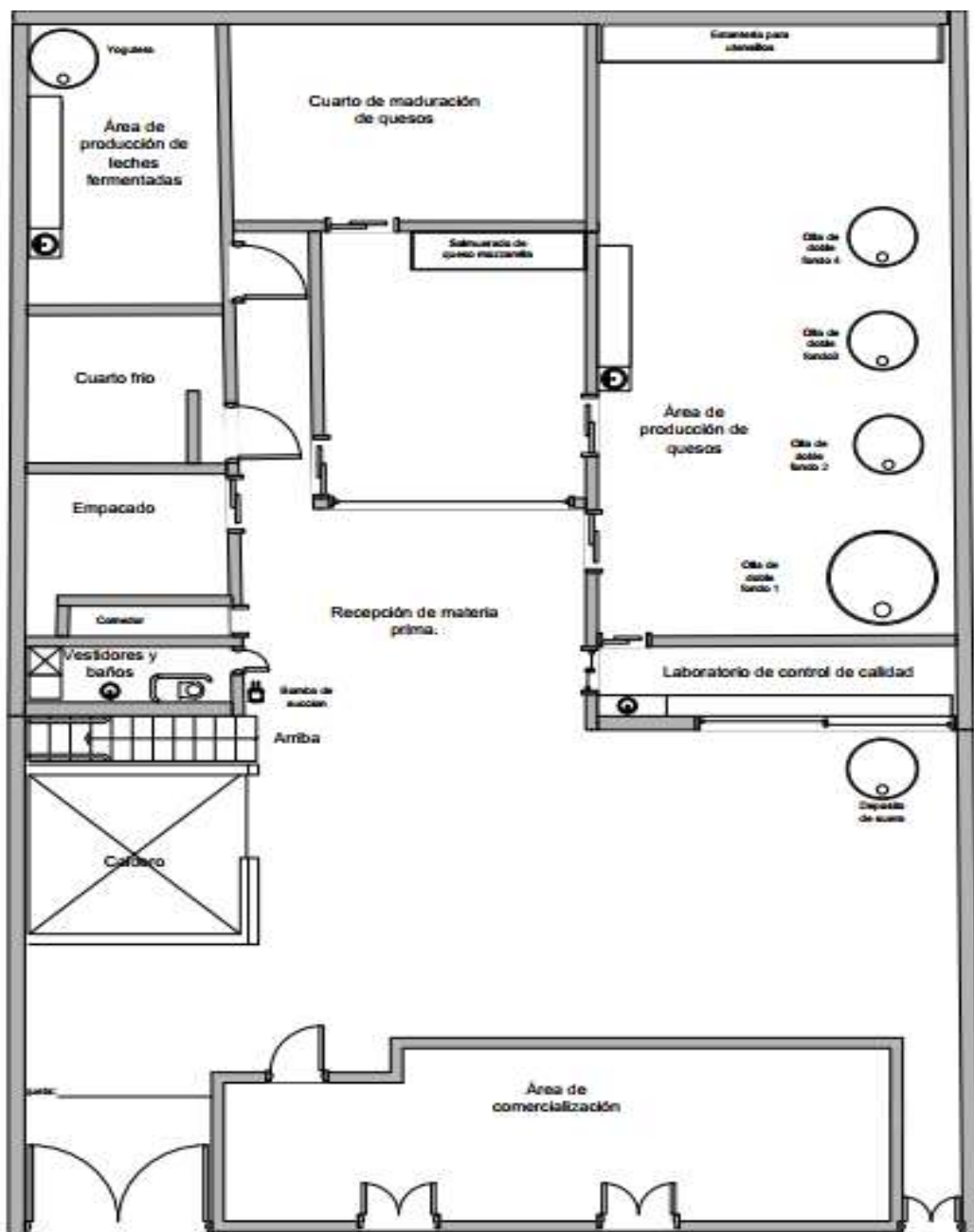
2.6.8 Distribución de áreas

Lácteos San Salvador cuenta con la siguiente distribución.

- Vestidores y servicio higiénicos
- Área de recepción y materia prima
- Área de laboratorio y control de calidad
- Área de producción de quesos

- Área de producción de leches fermentadas (yogurt)
- Área de empackado
- Área de bodega
- Área de insumos y suministros.
- Cámara frigorífica
- Área administrativa
- Área de comercialización.

Ilustración 8: Plano de la distribución de la planta



2.7 SITUACIÓN FINANCIERA ACTUAL

A continuación, se muestra los Estados financieros de la empresa “SAN SALVADOR” del año 2017:

Tabla 1: Balance General

PERIODO	2017
ACTIVOS	VALOR
Activo Corriente	5.924,01
Caja – Bancos	4.200,00
Cuentas por Cobrar	293,49
Inventario	1.430,52
Otros Activos corrientes	
Activos Fijos	212.930,00
Inmuebles Urbanos	90.000,00
Inmuebles Rurales	50.000,00
Maquinaria y Equipo	39.630,00
Muebles y Enseres	3.300,00
Ganado Bovino	
Vehículos	30.000,00
(-) Depreciación Acumulada	
Otros Activos	
TOTAL ACTIVOS	218.854,01
PASIVOS	VALOR
Pasivos Corrientes	6.050,00
Cuentas por Pagar	6.050,00
Obligaciones Bancarias	
Otras Cuentas Por pagar	
Pasivos Largo Plazo	-
Cuentas por Pagar	
Obligaciones Bancarias	
TOTAL PASIVOS	6.050,00
PATRIMONIO	
capital	212.804,01
Total Patrimonio	212.804,01
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	218.854,01

Fuente y elaborado por : Lácteos San Salvador

Tabla 2: Estado de pérdidas y ganancias

Periodo	2017
VENTAS NETAS	489.695,71
Ingresos por Ventas Productos 1	489.695,71
Ingresos por Ventas Productos 2	
Otros Ingresos	
COSTOS DE VENTAS	389.795,81
Costo por venta de Producto1	389.795,81
Costo por venta de Producto2	
otros Costos	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	99.899,90
Gastos Administrativos	46.124,44
Gastos Generales	
Otros Gastos	
Gastos Operacionales	46.124,44
Gastos Financieros	
UTILIDAD OPERATIVA	53.775,46
Participación Trabajadores	
Impuesto a la Renta	
UTILIDAD/PERDIDA NETA	53.775,46

Fuente y elaborado por: Lácteos San Salvador

Tabla 3: Evaluación Financiera

r

1	Valor Actual Neto	12,96	El VAN es superior a 0
2	Apalancamiento(pasivo/activo)	11,90%	Nivel de endeudamiento bajo
3	ROE	13,30%	ROE promedio es superior a la inflación esperada, se acepta el resultado
4	ROA	12,93%	ROA promedio es superior a la inflación esperada, se acepta el resultado
5	Margen	10,74%	El margen promedio es superior a la inflación esperada, se acepta el resultado.
6	Cobertura de Garantías	250,00%	La garantía cubre los niveles mínimos de política institucional

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

El presente trabajo de titulación se realizará mediante el uso de métodos, técnicas e instrumentos de investigación que permitirá desarrollar el tema planteado.

3.1 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

3.1.1 Investigación Documental

La investigación documental busca fundamentar teóricamente conceptos y referencias para sustentar el objeto de estudio, esta información puede ser de fuentes bibliográficas documentales, sitios Web, libros, informes, entre otros que se registran y corroboran la factibilidad de la investigación (Quezada, 2010)

Esta investigación será en base a documentos, recopilación de información en la empresa lácteos san salvador, Servicio Nacional de aduanas entre otras entidades y libros que contengan datos referentes al tema de investigación.

3.1.2 Investigación de campo

Es una investigación que consiste en recolectar información del lugar de los hechos, es decir, se enmarca en la realidad, solo observa ya que no manipula ni controla los variables. Sacando se esta manera un testimonio, y va en busca de la verdad (Quezada, 2010)

El proyecto será desarrollado mediante la recopilación y análisis de información ya que esta investigación ayudara a conseguir información más exacta y segura mediante técnicas e instrumentos que permiten analizar la empresa, con el fin de alcázar los objetivos planteados en la investigación.

3.2 POBLACIÓN

De acuerdo al aporte de (Arias, 2007) “La población es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas conclusiones de la investigación” (p. 81). En otras palabras, es un conjunto de elementos que se desea realizar la investigación y la cual permite obtener conclusiones que contribuyen al proyecto, por lo que es demasiado grandes para poder englobarla, motivo por el cual se puede hacer necesaria la extracción de una muestra.

El universo de la investigación se tomará en consideración el total de clientes de la empresa de Lácteos SAN SALVADOR, para su desarrollo se aplicará un cuestionario para conocer si el objeto de estudio ayudara a resolver el problema planteado mediante una encuesta que se realizará a 25 clientes.

3.3 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

3.3.1 Método Inductivo

Es un proceso que parte de aspectos particulares para dar paso a información, leyes y conclusiones generales, el método inductivo se sustenta en la observación directa de los objetos de estudio, la experimentación y el análisis de los fenómenos de forma individual (Sierra, 1995)

Mediante la observación de fenómenos particulares, encuesta, entrevista los cuales permita desarrollar e tema de investigación.

3.3.2 Método Deductivo

“El método deductivo parte de la investigación general para tener resultados particulares. El razonamiento deductivo es reflejado principalmente en el enfoque cuantitativo de la investigación” (Giraldo, 2011).

La presente investigación partirá de hechos generales a hechos particulares permitiendo tener una relación directa con el problema a investigar, el mismo que nos ayudará a tomar decisiones en el transcurso del desarrollo de la misma.

3.4 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

3.4.1 Entrevista

Es una manera de interactuar socialmente generalmente de forma verbal, estableciendo un diálogo peculiar, asimétrico entre el entrevistador y el entrevistado, en donde, se presenta preguntas específicas y relacionadas al tema que se está investigando, se busca recoger información de otra fuente (Quezada, 2010)

Esta técnica se utilizará para obtener una información precisa el cual se da mediante el dialogo entre dos personas, en este caso se realizará entre el gerente de Lácteos San Salvador y el investigador; se realiza con el fin de obtener información relevante, clara y verídica, esta técnica brinda una gran ayuda para el desarrollo de la investigación.



**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DE
CHIMBORAZO**



**FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR**

ENTREVISTA

Objetivo: Recopilar información mediante la entrevista dirigida al Gerente de Lácteos San Salvador para el establecimiento de su problemática.

1. ¿Cómo propietario de la empresa Lácteos San Salvador está dispuesto a invertir para la importación de maquinaria industrial?
2. ¿De qué manera ayudara la importación de maquinaria industrial a la empresa?
3. ¿De qué forma podría involucrar al personal con el fin de incrementar la producción y el manejo de nueva tecnología?
4. ¿Cree que, mediante la importación de la maquinaria, lácteos san salvador pueda generar más productos en menos tiempo?

3.4.2 Encuesta

Es aquella que permite dar respuestas a problemas en términos descriptivos como de relación de variables, tras la recogida sistemática de información según un diseño previamente establecido que asegure el rigor de la información obtenida. (Tamayo, 2004)

Es una técnica de adquisición de información de interés sociológico, mediante un cuestionario previamente elaborado, a través del cual se puede conocer la opinión o valoración del sujeto seleccionado en una muestra sobre un asunto dado, la encuesta va dirigida al número de clientes que tiene lácteos San Salvador en este caso son 25 lo que permitirá establecer la problemática actual de la empresa y facilitar soluciones para el desarrollo del proyecto de investigación, además de este instrumento se establecerán datos e información relevante que ayudaran alcanzar los objetivos planteados del trabajo de titulación.



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE
CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR**



OBJETIVO: Recopilar información mediante encuesta dirigida al total de clientes de la empresa Lácteos San Salvador para identificar la problemática.

Indicaciones

- Lea detenidamente las preguntas, conteste con seriedad y objetividad
- Marque con una X la respuesta o respuestas escogidas
- Tómese su tiempo para elegir las respuestas que considere adecuadas

ENCUESTA

1. ¿Cuál es el producto que más vende en su negocio?

- Productos lácteos
- Productos enlatados
- Comida refrigerada

2. ¿Con que frecuencia adquiere productos San Salvador?

- Una vez a la semana
- Cada 15 días
- Una vez al mes

3. ¿Cree usted que el abastecimiento que le brinda Lácteos San Salvador es el suficiente?

SI NO

4. ¿Evalué la calidad del producto de lácteos San Salvador?

Bueno Regular Malo

5. ¿Cree usted que el tiempo de entrega del producto es el correcto?

SI NO

6. ¿Si pudiera mejorar un aspecto de los productos de lácteos san salvador cual sería?

- Precio
- Tamaño
- Calidad

7. ¿Cuál de los siguientes aspectos cree usted que es determinante al momento de producir un producto?

Tecnología Maquinaria Talento humano

3.5 INSTRUMENTOS

3.5.1 Fichas de observación

Es un instrumento generalmente de campo, se usa para que el investigador registre datos mediante la observación directa en el lugar de los hechos, ya se dé fuentes de grupos sociales, de una sola persona o de un lugar de la problemática. “Son el complemento de la investigación de campo, de la entrevista y son el primer acercamiento del investigador a su universo de trabajo”. (Herrera, 2014)

Las fichas de observación se desarrollarán mediante la información en el área de ventas, contabilidad que contribuya con el proceso de la investigación.

3.5.2 Cuestionario

Es el instrumento más utilizado para recolectar datos, un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir. (Sampieri, 2010)

Es una herramienta que se utiliza para obtener información deseada de un determinado grupo de personas, es decir contestación a interrogantes, que permita conocer las necesidades y decisiones que pueden tener los individuos que requieran de granito para la elaboración de terminados de la construcción

3.6 RESULTADOS

3.6.1 Interpretación de las preguntas de la entrevista

La entrevista se realiza al gerente propietario Ing. Luis Mármol.

Lácteos san salvador siempre ha tratado de buscar nuevas formas de satisfacer las necesidades de sus clientes, a su vez también de tener nuevos ingresos, es por ello que ahora es prioridad invertir en tecnología y maquinaria para poder incrementar nuestros niveles de producción y de esta manera poder abarcar más mercado, El hecho de invertir en nueva maquinaria ayudara a que nuestro el proceso de producción se automatice es

decir sea más rápido y más eficiente, lo que implica que sea en menos tiempo y en mayor cantidad.

Una manera de involucrar a nuestro personal sería con la capacitación en el nuevo uso de la maquinaria y el aprovechamiento mejor de los tiempos de cada uno de los trabajadores con el fin de que cada tarea que ellos elaboren sea cumplida en cierto tiempo y de la mejor manera es por eso que se requiere contar con maquinaria que por ejemplo en la producción de quesos disminuya en un 50% el tiempo y nos aumente cerca de un 20% los niveles de producción para satisfacer a nuestros clientes.

3.6.2 Interpretación de las preguntas de la encuesta: tabulación y representación gráfica.

Pregunta # 1

¿Cuál es el producto que más vende en su negocio?

Productos lácteos Productos enlatados Comida refrigerada

Tabla 4: El producto que más vende en su negocio

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRODUCTOS LÁCTEOS	20	80%
PRODUCTOS ENLATADOS	1	4%
COMIDA REFRIGERADA	4	16%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta

Elaborada por: Gabriela Segarra.

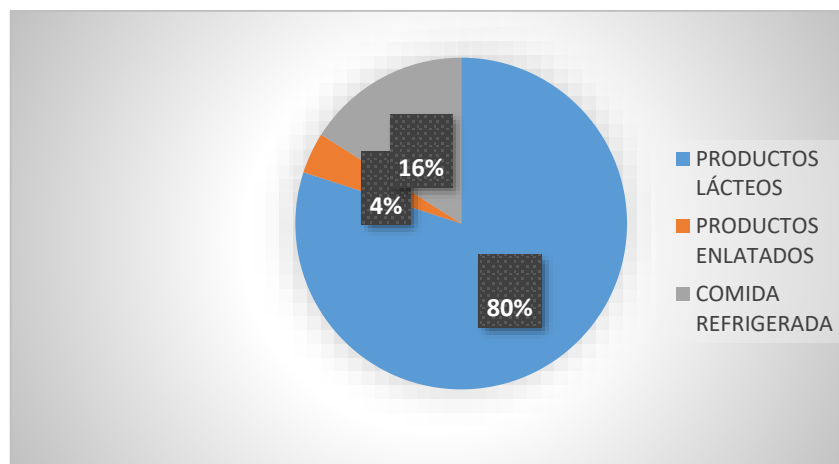


Gráfico 1: El producto que más vende en su negocio

Fuente: Tabla No.1

Elaborado por: Gabriela Segarra

Análisis.

Según encuestas realizadas se determinó que el 4% de los clientes venden productos enlatados, el 16% comida refrigerada mientras que en un 80% vende gran mayoría productos lácteos.

Interpretación.

Esto demuestra que los clientes que fueron encuestados en su gran mayoría venden productos lácteos lo que refleja que hay un gran consumo del producto.

Pregunta # 2

¿Con que frecuencia adquiere productos San Salvador?

Una vez a la semana Cada 15 días Una vez al mes

Tabla 5: Frecuencia que adquiere productos San Salvador

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
UNA VEZ A LA SEMANA	15	60%
CADA 15 DIAS	9	36%
UNA VEZ AL MES	1	4%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Gabriela Segarra

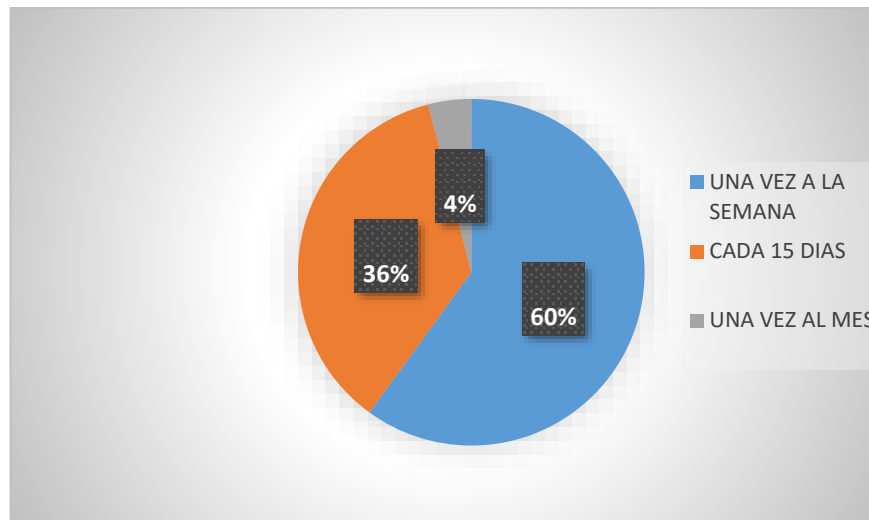


Gráfico 2: Frecuencia que adquiere productos San Salvador

Fuente: Tabla No. 2

Elaborado por: Gabriela Segarra.

Análisis e Interpretación

Según los datos obtenidos a través de las encuestas, la frecuencia con que adquieren productos San Salvador determinan que en un 60% compran una vez a la semana, 36% cada 15 días y el 4% adquieren productos una vez al mes.

Interpretación.

Se deduce que la empresa cuenta con clientes frecuentes y debe disponer de cierto número de productos diariamente.

Pregunta# 3

¿Cree usted que el abastecimiento que le brinda Lácteos San Salvador es el suficiente?

SI

NO

Tabla 6: El abastecimiento que brinda lácteos San Salvador es suficiente

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	16%
NO	21	84%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Gabriela Segarra.

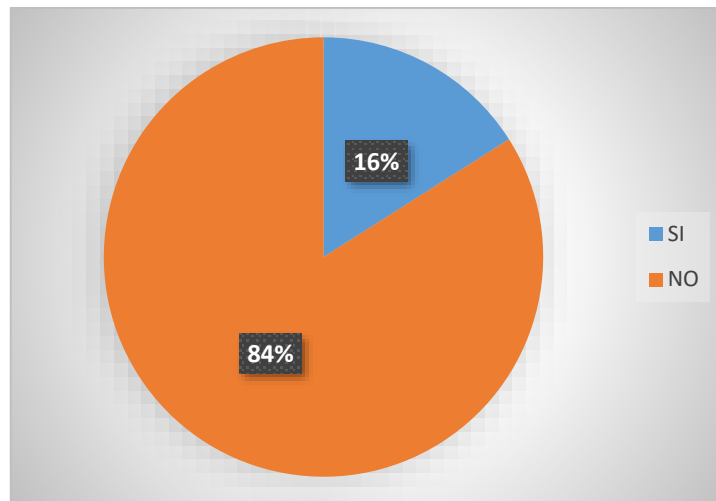


Gráfico 3: El abastecimiento que brinda lácteos San Salvador es suficiente

Fuente: Tabla No. 3

Elaborado por: Gabriela Segarra

Análisis Interpretación

De acuerdo con el gráfico se determina que el 16% de clientes están satisfechos con el abastecimiento que brinda la empresa mientras que el 84% restante respondió que no.

Interpretación

Por lo que es necesario incrementar el abastecimiento de productos que permita la satisfacción de los clientes.

Pregunta #4

¿Evalué la calidad de los productos de Lácteos San Salvador?

Bueno

Regular

Malo

Tabla 7: La calidad de los productos Lácteos San Salvador.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BUENO	19	76%
REGULAR	6	24%
MALO	0	0%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Gabriela Segarra.

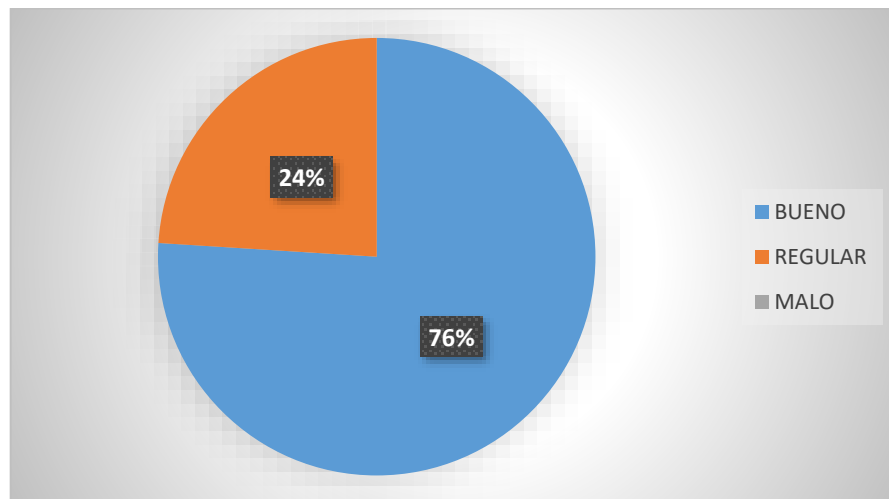


Gráfico 4: La calidad de los productos Lácteos San Salvador.

Fuente: Tabla No. 4

Elaborado por: Gabriela Segarra.

Análisis

Según los datos obtenidos a través de las encuestas dan como resultado, que la calidad de los productos de la empresa Lácteos San Salvador es en un 76% bueno, mientras que en un 24% es regular.

Interpretación

La empresa debe trabajar para disminuir el rango de clientes que piensan que la calidad del producto es regular.

Pregunta # 5

¿Cree usted que el tiempo de entrega del producto es el correcto?

SI

NO

Tabla 8: Tiempo de entrega del producto.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	20%
NO	20	80%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Gabriela Segarra.

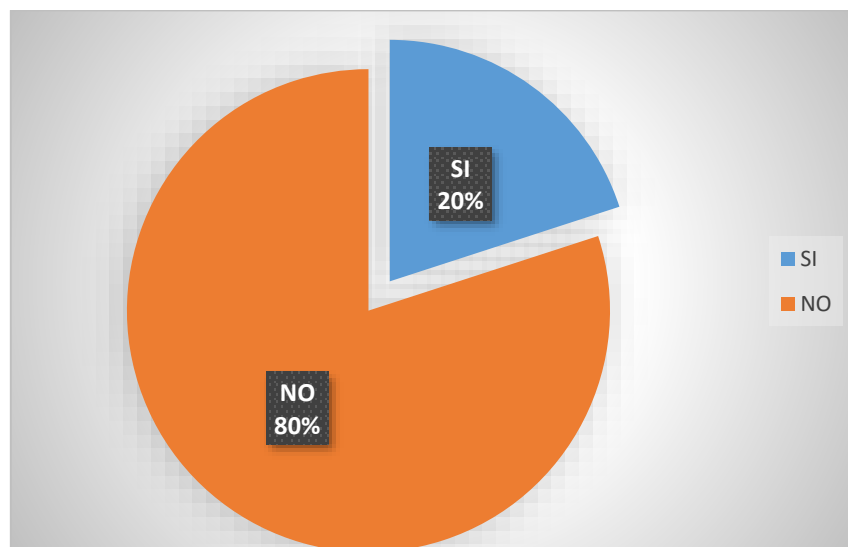


Gráfico 5: Tiempo de entrega del producto

Fuente: Tabla No. 5

Realizado por: Gabriela Segarra.

Análisis

Según los datos obtenidos, 5 clientes representan el 20%, considera que, si es correcto el tiempo de entrega de los productos, y 20 clientes, es decir el 80% opinan que no.

Interpretación

Por lo tanto, da a conocer que se debe mejorar el tiempo de entrega de los productos, el canal de distribución y en menor medida la producción.

Pregunta # 6

¿Si pudiera mejorar un aspecto de los productos de Lácteos San Salvador cual sería?

Precio

Tamaño

Calidad

Tabla 9: Mejoras en productos lácteos

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRECIO	5	20%
TAMAÑO	5	20%
CALIDAD	15	60%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta
Realizado por: Gabriela Segarra

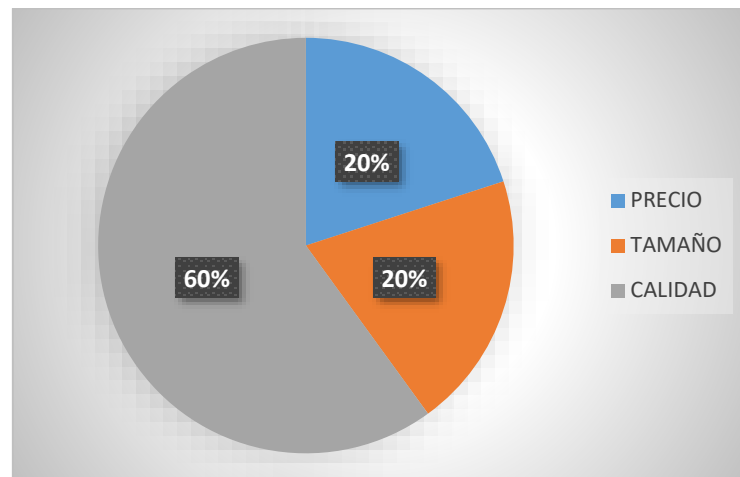


Gráfico 6: Mejorar un aspecto de los productos.

Fuente: Tabla No.6
Realizado por: Gabriela Segarra.

Análisis

Mediante la recopilación de información nos da a conocer que el 20% se fija en el precio el otro 20% en el tamaño y en su mayoría que es el 60% es importante la calidad de los productos.

Interpretación

La empresa debería mejorar o dar un valor agregado a sus productos para que la calidad de este se incremente.

Pregunta # 7

¿Cuál de los siguientes aspectos cree usted que es determinante al momento de producir un producto?

Tecnología Maquinaria Talento Humano

Tabla 10: Aspectos que son determinantes al momento de producir

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TECNOLOGÍA	9	36%
MAQUINARIA	12	48%
TALENTO HUMANO	4	16%
TOTAL	25	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Gabriela Segarra.

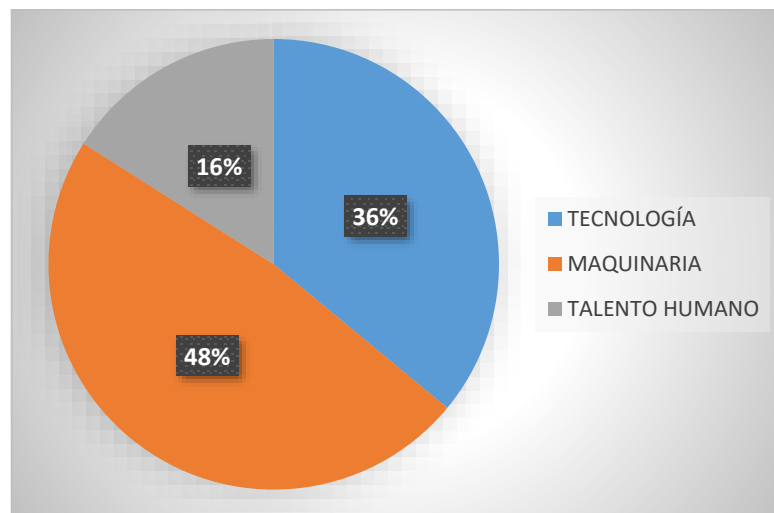


Gráfico 7: Aspectos que son determinantes al momento de producir

Fuente: Encuesta

Realizado por: Tabla No.7

Análisis

De acuerdo con los datos obtenidos al momento de producir un producto la tecnología en un 36%, maquinaria en un 48% mientras que talento humano 16%.

Interpretación

Por lo que se considera necesaria la importación de maquinaria ya que mediante la misma permitirá cumplir los objetivos empresariales y a su vez incrementar los ingresos de la empresa.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1 TÍTULO

Estudio de factibilidad para la importación de maquinaria industrial, para la automatización de procesos de producción en la empresa, lácteos San Salvador, ubicada en la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, desde Shanghai-China; en el año 2017.

4.2 CONTENIDO DE LA PROPUESTA

Gracias a la realización de este proyecto se pretende realizar la importación de maquinaria industrial que permitirá el aumento de la producción en la empresa Lácteos San Salvador, ubicada en la ciudad de Riobamba, a su vez permitirá facilitar la toma de decisiones y permitirá establecer parámetros necesarios para determinar la viabilidad del proyecto.

4.2.1 El mercado ecuatoriano

El sector de la producción industrial estuvo en el cuarto lugar de aportantes al crecimiento de la economía, en el año 2013, dentro del segmento, las áreas que han tenido un impulso son la producción de alimentos y artículos de higiene, limpieza y cuidado personal. (Líderes, 2013)

Según (Diario el Comercio, 2017).Luego de dos años de ventas a la baja la industria láctea comienza a recuperarse. En los primeros cinco meses del año 2017 las empresas del sector industrial registraron crecimientos en producción y ventas en todas sus categorías, mejoras en tecnología y producción, un aumento de los canales de distribución y la incorporación de las nuevas líneas de producción, como: yogures, quesos, mantequilla, etc. Fueron algunos de los factores que explican estos resultados en las empresas.

4.3 ESTUDIO DE MERCADO

Gracias a la realización de las encuestas se pretende determinar factores como la necesidad de incrementar la producción, mejorar procesos de distribución y características de producto, la realización del proyecto permitirá idéntica los parámetros requeridos en el aspecto de incremento de producción en Lácteos San Salvador, los estándares legales y de funcionamiento en cuanto a maquinarias para la producción de lácteos. Se analizará también las distintas opciones de compra que la empresa tiene en el extranjero para determinar cuál de ellas es la más factible y beneficiara al desarrollo de la empresa.

4.3.1 Oferta

En el siguiente cuadro se detalla la producción que tuvo lácteos San Salvador en el año 2017 especificando en sus diferentes líneas de productos y distintas presentaciones

Tabla 11: Oferta de productos

Descripción de Productos	Periodo	Cantidad
Yogurt 4 Litros Tipo Galón	360	7.200
Yogurt 2 Litros Tipo Galón	360	9.600
Yogurt 1 Litro Tipo Galón	360	4.800
Yogurt 500 ML	360	3.840
Yogurt 200 ML Tipo Galón	360	7.680
Yogurt 250 Litros Tipo Galón	360	480
Yogurt 150 ML Tipo Vaso	360	500
Yogurt 100 ML Tipo Galón	360	1.800
Yogurt 50 ML Tipo Vaso	360	250
Yogurt 200 ML Tipo vaso	360	960
Queso Mozzarella 1000	360	16.800
Queso Mozzarella 450	360	5.760
Queso Mozzarella 250	360	2.400
Queso Mozzarella 15	360	4.800
Queso Fresco 700/ 70 G	360	60.000
Queso Freso 500/70 G	360	3.840
Queso Fresco 450/70 G	360	6.240
Queso Fresco 140/70 G	360	2.000
Queso Andino 1000	360	960
Queso Andino 500	360	960
Manjar 1 Lt	360	1.440
Manjar 250 Cm3	360	5.280
Ricota 1 Lb	360	960
Crema de Leche 1 Litro	360	74.600

Fuente: Base de datos "San Salvador"

Elaborado por: Gabriela Segarra

Para la producción de todos estos productos detallados se utilizó alrededor de 1'692.000 litros de leche en el año.

Como podemos observar en el cuadro anterior detalla toda la gama de productos que ofrece Lácteos San Salvador los productos que más venden son Yogurt 2 Litros Tipo Galón produjo 9.600 al año; Queso Fresco 700/ 70 G produjo 60.000 al año; Manjar 250 Cm3 produjo 5.280 al año; Crema de Leche 1 Litro 74.600 produjo al año.

Se puede apreciar en la producción anual en los productos estrellas ya mencionados tienen una gran acogida por los consumidores por lo que Lácteos San Salvador desea incrementar su producción adquiriendo la respectiva maquinaria para la producción de los mismos, la misma que incrementara en un 35% a la producción para lograr producir más productos en menos tiempo de mejor calidad.

4.3.2 Demanda

La demanda se ha establecido mediante la recopilación de información a través de la encuesta dirigida a los clientes de Lácteos San Salvador en base a las siguientes preguntas:

¿Cuál es el producto que más vende en su negocio?

¿Con que frecuencia adquiere productos San Salvador?

Así se determinó lo siguiente que los productos lácteos son los que más se venden en los negocios encuestados en un 80%, La frecuencia con la que los encuestados adquieren productos San Salvador con un 60% una vez a la semana lo que nos ayuda a determinar la demanda de los productos.

Tabla 12: Productos Lácteos
PRODUCTOS LÁCTEOS

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	SEGMENTOS TÍPICOS DEL MERCADO
GEOGRÁFICO	
País:	Ecuador
Zona:	Región Sierra
Provincia:	Chimborazo
Cantón:	Riobamba
DEMOGRÁFICOS	
Edad:	Indistinto
Genero:	Indistinto
Ocupación:	Alimentos
Clases Social:	Baja, Media, media alta
SOCIOECONÓMICO	
Estratos económicos identificados:	Baja, media, media alta

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Gabriela Segarra

En el estudio de la demanda se toma en consideración los 25 clientes de lácteos San Salvador los cuales se detallan a continuación:

Tabla 13 : Tipo de productos

Tipo de producto	Número de clientes	Porcentaje de demanda
Quesos	20	80%
Yogurt	18	72%
Manjar	5	20%
Ricota	6	24%
Crema de leche	8	32%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Gabriela Segarra

Mediante el cuadro de la demanda se ve reflejado que 25 clientes consumen en un 80% queso; 18 clientes en un 72%; 5 clientes en un 20% manjar; 6 clientes 24% Ricota; 8 clientes en un 32% consumen crema de leche lo que refleja que los clientes consumen en mayor cantidad queso y yogurt siendo estos los principales productos de lácteos San Salvador.

Proyección Mínimos cuadrados

Se ha tomado como base a las ventas que se han realizado en los años anteriores nos da a conocer que los clientes necesitan más productos para la venta por lo cual se utilizó el método mínimo cuadrados la cual la fórmula es la siguiente:

$$Y_x = a + bx$$

Y_x= Valor estimado de la variable dependiente para un valor específico de la independiente.

a = Es el punto de intersección de la línea de regresión con el eje Y.

b = Es la pendiente de la línea de regresión Y.

Mínimos Cuadrados: Permite que la línea de regresión de mayor ajuste y reduzca al mínimo la suma de las desviaciones cuadráticas entre los valores reales y estimados de la variable dependiente para la información muestral.

$$b = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

Tabla 14: Proyección de ventas

AÑOS	VENTAS
2007	73175,38
2008	249724,52
2009	329533,53
2010	373372,31
2011	340754,3
2012	312529,92
2013	408431,34
2014	431912,2
2015	472200,5
2016	479900,9
2017	489695,7

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Gabriela Segarra

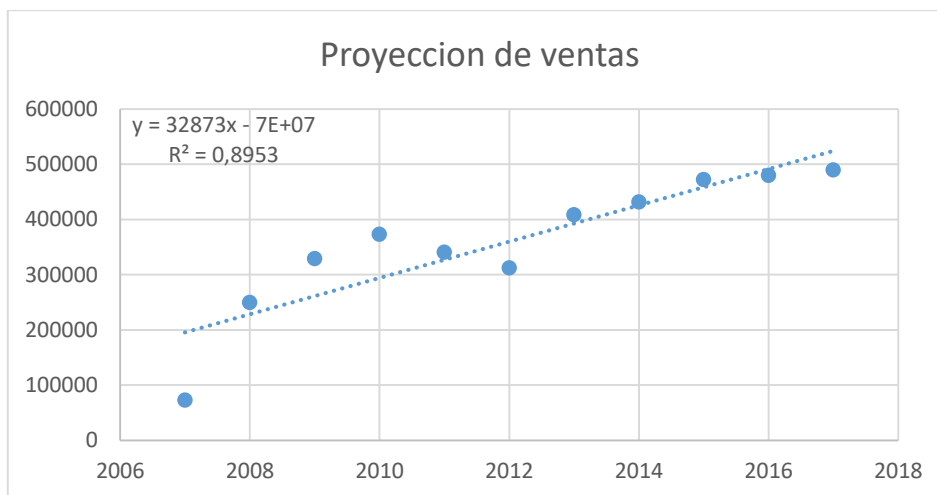


Gráfico 8: Proyecciones de ventas

Tabla 15: Proyecciones de ventas futuras

AÑOS	VENTAS
2018	623142,524
2019	663268,645
2020	703394,765
2021	743520,886

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Gabriela Segarra

Se ha utilizado la ecuación de mínimos cuadrados para realizar la proyección de ventas en donde se refleja que en un 84% necesitan adquirir más productos.

4.3.3 Análisis de Precios

Se toma en consideración las principales empresas competidoras de lácteos en la ciudad de Riobamba por lo que se ha realizado un análisis de precios enfocándonos en la variedad de productos que las empresas presentan. A continuación, se detalla los precios de cada uno de los productos.

Tabla 16: Análisis de precios

PRODUCTOS	PRASOL	PROALIM	CORRALITO	SAN SALVADOR
Yogurt 4 Litros Tipo Galón	4,5	4,4	X	4,25
Yogurt 2 Litros Tipo Galón	3,00	2,9	X	2,75
Yogurt 1 Litro Tipo Galón	1,65	1,5	1,6	1,50
Yogurt 500 ML	0,70	0,8	0,75	0,75
Yogurt 200 ML Tipo Galón	0,55	0,45	0,6	0,50
Yogurt 250 Litros Tipo Galón	0,65	0,75	0,55	0,60
Yogurt 150 ML Tipo Vaso	0,35	0,3	0,35	0,30
Yogurt 100 ML Tipo Galón	0,30	0,35	0,25	0,25
Yogurt 50 ML Tipo Vaso	0,30	0,35	0,30	0,25
Yogurt 200 ML Tipo vaso	0,80	0,75	0,70	0,75
Queso Mozzarella 1000 Gr	X	x	X	7,00
Queso Mozzarella 450	3,75	x	3,50	3,70
Queso Mozzarella 250	X	x	2,20	2,50
Queso Mozzarella 15	X	x	X	0,20
Queso Fresco 700/ 70 G	3,70	3,65	X	3,60
Queso Freso 500/70 G	2,50	2,60	X	2,50
Queso Fresco 450/70 G	2,25	x	2,00	2,20
Queso Fresco 140/70 G	x	x	0,55	0,65
Queso Andino 1000	x	x	X	6,50
Queso Andino 500	x	x	X	3,50
Manjar 1 Lt	x	x	X	3,50
Manjar 250 Cm3	x	x	X	1,50
Ricota 1 Lb	x	x	X	1,50
Crema de Leche 1 Litro	x	x	X	2,50

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Gabriela Segarra

Como se puede observar mediante la tabla anterior los precios con los que se maneja Prasol son superiores a los que maneja Proalim, Corralito y San Salvador en los productos que respecta a yogures en sus diferentes presentaciones y en quesos en diferentes gramos. Los precios con los que se maneja Proalim son casi similares se puede decir que varían entre 0,5 y 10 ctvs. y finalmente los precios entre Corralito y San Salvador varían entre 10 a 15 ctvs. Como fortaleza podemos observar que San Salvador elabora productos que la competencia no produce como son Queso andino, Manjar,

Ricota y crema de leche dando así una oportunidad para que San Salvador pueda llegar con estos productos a más clientes ya que no tiene competencia con estos productos. Se ha utilizado el método de promedio móviles el cual se consideró los porcentajes de los 5 años anteriores de la inflación promedio se ha aplicado en el precio de los productos.

Tabla 17: Inflación

Años	porcentaje de inflación
2012	4,16
2013	2,7
2014	3,67
2015	3,38
2016	1,12
2017	0,42

Promedio de **2.58**

4.3.4 Análisis Comercial – Fuerzas de Porter

F1) Poder negociación cliente

La oferta de los diferentes productos elaborados por lácteos San Salvador quienes deseen adquirir productos de calidad y un precio accesible.

Factores comparativos en la decisión de compra de los productos San Salvador:

- Una gran fortaleza es que elaboran producto de calidad bajo todos los estándares y normas técnicas que se necesitan para la elaboración de los productos para el consumo humano.
- Seguimiento a clientes para el mejoramiento continuo.
- Precios de los productos

Estos factores influyen en la decisión de compra para que se cumpla con éxito esta variable estratégica ya que los productos San Salvador cuentan con todos estándares que

los clientes exigen ya que hoy en día es de vital importancia contar con todos estos requerimientos además del precio accesible que tiene.

F2) Competencia en el mercado

Actualmente se encuentran tres competidores directos en la ciudad de Riobamba para la empresa San Salvador en la venta de lácteos y sus derivados, en función del cual se estable competidores directos e indirectos.

a) Competidores Directos

- PRASOL
- PROALIM
- CORRALITO

b) Competidores Indirectos

- INDUSTRIAS LÁCTEAS TONI S.A
- ALPINA

c) Ubicación Geográfica de los competidores directos

Actualmente dentro de la provincia de Chimborazo y la ciudad de Riobamba existen tres empresas que se dedican a la producción de lácteos y sus derivados.

Tabla 18: Ubicación Geográfica de los competidores directos

COMPETENCIA		DIRECCIÓN
1	PRASOL	Sal Luis
2	PROALIM	Av. Circunvalación y Tucumán(Parque Industrial)
3	CORRALITO	Av. Antonio Santillán y Bolívar Bonilla(Parque Industrial)

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Gabriela Segarra.

F3) Poder de negociación de los proveedores.

Para la elaboración de los productos lácteos San salvador la materia prima principal es la leche, existen diferentes proveedores que abastecen con alrededor de 4.700 litros diarios para la realización de estos productos.

A continuación, se detalla los proveedores más importantes de leche y sus respectivas cantidades de aportación diaria.

Tabla 19: Proveedores de leche

N.-	PROVEEDOR DE MATERIA PRIMA	LITROS DE LECHE
1	Javier Asitimbay	1800
2	Marco Coronel	1300
3	Vinicio Alarcón	700
4.	Otros	900
	Total	4.700

Fuente: Investigación de campo

Elaborador por: Gabriela Segarra

Como podemos observar en el cuadro anterior se detallan los principales proveedores con los que cuenta San Salvador, Los mismos que se encuentran ubicados en la provincia de Chimborazo.

F4) Productos Sustitutos

a) Clase de producto sustitutos

A continuación, se detalla diferentes productos sustitutos que pueden afectar en las ventas de los productos San Salvador.

- GASEOSAS
- JUGOS ENLATADOS
- EMBUTIDOS
- MERMELADAS

b) Empresas Proveedoras de productos sustitutos

Se detalla la clase de productos sustitutos y la empresa proveedoras del mismo:

Tabla 20: Productos sustitutos

TIPO DE PRODUCTO SUSTITUTOS	EMPRESA PRODUCTORA
Gaseosas	Coca-Cola Company
Jugos y bebidas	Coca-Cola Company
Embutidos	La Ibérica CIA LTDA.
Mermelada	Facundo

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Gabriela Segarra.

Los productos sustitutos pueden afectar al desarrollo y funcionamiento de lácteos San Salvador porque al no contar con productos de calidad y abastecimiento los clientes pueden reemplazar nuestros productos con los ya mencionados anteriormente.

F5) Rivalidad de Competidores

Para poder analizar la rivalidad entre competidores se procedió a realizar una matriz en la que refleja la evaluación entre las tres empresas rivales que están involucradas en la investigación.

a) Comparación de producto

Los parámetros a evaluar se fundamentan en investigaciones de mercado utilizando como herramienta las encuestas que fueron dirigidas a clientes de productos lácteos.

A continuación, se presenta una tabla con parámetros evaluadores tomados en cuenta para la comparación entre la empresa lácteos San Salvador con los competidores de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo.

Tabla 21: Comparación de producto

EMPRESAS PARÁMETROS DE EVALUACIÓN	PRASOL	PROALIM	CORRALITO	SAN SALVADOR
CALIDAD	Muy Bueno	Bueno	bueno	Muy Bueno
ABASTECIMIENTO	Excelente	Bueno	Regular	Muy Bueno
POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO	Muy bueno	Bueno	Regular	Muy Bueno
PRECIO	Bueno	Bueno	Regular	Bueno

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Gabriela Segarra

Mediante la tabla se puede apreciar los diferentes parámetros comparativos dentro los cuales destacan la calidad, abastecimiento, posicionamiento en el mercado, precio. También se consideró a los potenciales competidores como son Prasol, Proalim, Corralito, dentro del cual cómo podemos observar San Salvador tiene una buena aceptación en sus productos sin embargo Prasol es una empresa que cuenta con 10 años más de experiencia la cual va un poco delante de la empresa San Salvador.

4.4 PROVEEDORES DE MAQUINARIA INDUSTRIAL

Se requiere determinar los posibles proveedores de maquinaria industrial, para establecer y comparar precios de la mercadería que se pretende importar de manera que se pueda analizar y decidir con que empresa se pretende realizar la negociación.

Tabla 22: Proveedores Internacionales Maquinaria Industrial

NOMBRE DE LA EMPRESA	PAÍS	DIRECCIÓN	DIRECCIÓN PÁGINA WEB
Edelflex México S.A.	México	Ciudad de México - Distrito Federal	http://www.edelflex.com/contacto/edelflex-mexico
Shanghai Shangwang Machinery Manufacturing Co., Ltd.	China	Shanghái	http://preview.alibaba.com/
VictoriaMachineryTechnology(Shanghai)Co., Ltd.	China	Shanghai	cathy@weishujx.com

Elaborado por: Gabriela Segarra.

Año: 2018

4.4.1 Selección del Proveedor

Utilizando la técnica de selección y las cotizaciones solicitadas podemos observar lo siguiente.

Tabla 23: Selección del Proveedor

PROVEEDOR PRODUCTO	EDEFLEX MÉXICO S.A.	SHANGHAI SHANGWANG MACHINERY MANUFACTURING CO., LTD.	VICTORIAMACHI NERY TECHNOLOGY (SHANGHAI) CO., LTD.
Pasteurizador a Placas	19.400,00 USD	18.900,00 USD	18.300,00 USD
Homogeneiza dor de Leche	6.200,00 USD	5990,00 USD	6.000,00 USD
Descremadora	24.000,00 USD	23.500,00 USD	22.000,00 USD




Elaborado por: Gabriela Segarra.

Año:2018

Según el análisis de los proveedores Edelflex México S.A. de CV Nos ofrece un precio total USD 46.000 por el precio total de las maquinarias, Shanghai Shangwang Machinery Manufacturing Co., Ltd. Ofrece un precio total de 48.390 USD y Victoria Machinery Technology(Shanghai)Co., Ltd. Ofrece el producto en 46.300 USD, como se puede observar el de menor costo es Edelflex México S.A., Ltd., pero la calidad de la maquinaria y las características no cumplen con las expectativas de la empresa por lo que se ha visto necesario adquirir la maquinaria de la empresa Victoria Machinery Technology(Shanghai)Co., Ltd. ubicada en Shanghai-China.

4.4.2 Características del producto

Tabla 24: Características del producto

PRODUCTO	ESPECIFICACIÓN	CARACTERISTICAS	PRECIO
Pasteurizador a Placas 	2000 L	Con intercambiador de calor de tres secciones, material SUS304, control completo PLC Siemens, dispositivo electrónico, válvula neumática Yuanan, marco de acero inoxidable, válvula reductora de presión, bomba multietapa Nanfang, tubería y válvula de acero inoxidable, caja de distribución, termómetro, manómetro.	18.300
Homogeneizador de Leche 	2000L	2 Toneladas	6.000
Descremadora 	2000L	Rendimiento neto de la leche: 4000L/H Rendimiento de desengrase: 1500 L/ H Tambor : 6500r /min Potencia del motor: 7.5 kw Peso neto: 800 kg Dimensión : 1100 *1050 *1250mm	22.000

Fuente: Cotización

Elaborado por: Gabriela Segarra.

4.5 ESTUDIO TÉCNICO

4.5.1 Localización del proyecto

El proyecto se ejecutará en la empresa Lácteos San Salvador ubicada en la provincia de Chimborazo, ciudad de Riobamba Primera Constituyente 11.49 entre Cuba y Darquea.

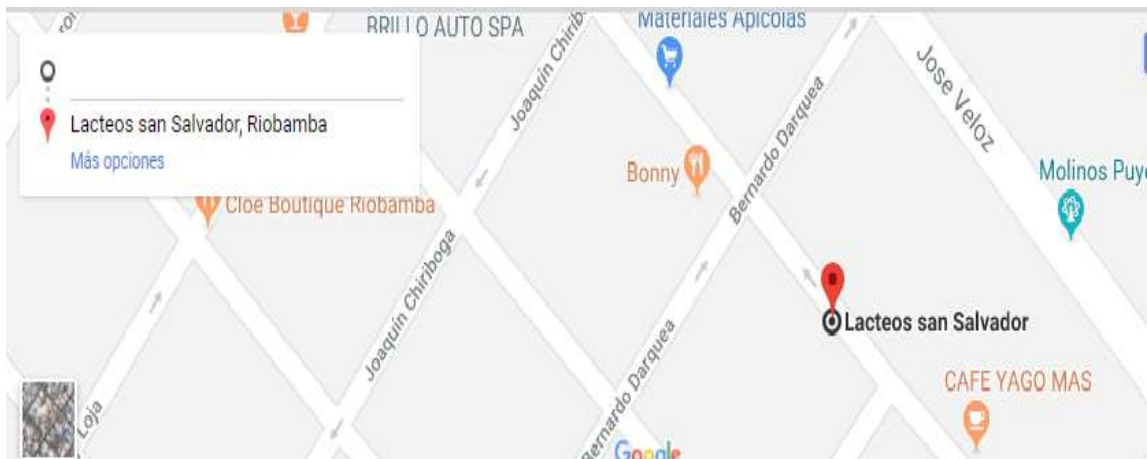


Ilustración 9: Empresa Lácteos San Salvador ubicación del proyecto
Fuente: Portal web Lácteos San Salvador

4.5.2 Requisitos para ser importador en la SENAE

Según el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador-SENAE (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012): “Una vez de haber tramitado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

- ✓ Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:
 - Banco Central del Ecuador
 - Security Data

- ✓ Procede a registrarse en el portal de ECUAPASS:
Con la siguiente información:
 - Actualizar la base de datos.
 - Crea usuario y contraseña.

- Aceptar las políticas de uso.
- Registrar la firma electrónica.

Listado de productos no permitidos: “Nómina de productos de prohibida importación”, emitido por el COMEX en el año 2009; dentro de esta lista se encuentran los siguientes:

- + Aletas de tiburón o enteros.
- + Antibióticos, colorantes y esteroides para uso acuícola que afecten a la salud.
- + Plaguicidas cuyo componente activo sea macozeb; entre otros (Cámara de comercio de Quito).
- + Conocer las diferentes normas y reglamentos: Códigos, leyes y reglamentos. Así como resoluciones
- + Declaración aduanera
- + Desaduanización de la mercadería
- + Tramite varios.”

4.6 PROCESO DE IMPORTACIÓN

4.6.1 Certificado de Origen

Según (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2012): Es un documento que certifica la nacionalidad de un producto, en donde, se detallan los principios y criterios legales que debe cumplir toda mercancía, tales como: lugar o zona de origen, las especificaciones de comercialización y transformación. El principal objetivo del certificado de origen es evitar que otros países capturen preferencias arancelarias no negociadas, es decir, evitar un aprovechamiento desleal por parte de países terceros.

- Tiene por objeto determinar el país donde una mercancía fue producida
- Son instrumentos de política comercial para:
 - La aplicación de derechos preferenciales de importación.
 - Adjudicación de cupos arancelarios.
 - Obtención de estadísticas comerciales.

Tienden a favorecer el comercio de países en desarrollo, por medio del aprovechamiento de los beneficios arancelarios.”

4.6.2 Partida Arancelaria

Según el COPCI, Art.2.- Definiciones literal jj) “define a una mercancía como cualquier bien mueble que puede ser objeto de transferencia y que es susceptible de ser clasificado en el Arancel Nacional de Importaciones”.

De acuerdo al COPCI, 2010, Art.79, literal b) “La clasificación arancelaria se realiza aplicando las Reglas Generales Interpretativas del Sistema Armonizado de designación y Codificación de Mercancías y Notas Explicativas del Sistema Armonizado administrativo por la Organización Mundial de Aduanas (OMA)”.

“Notas Complementarias Nacionales, La norma interna que dicta el Servicios Nacional de Aduana del Ecuador, (SENAE) y la aplicación de consultas de clasificación arancelaria vigente”

La OMA ha implementado una codificación estándar a nivel internacional de productos denominado Sistema Armonizado de Designación y codificación de mercancías o conocido también como Sistema Armonizado, el cual tiene como finalidad la creación de un estándar internacional para la clasificación de las mercancías que se comercializan a nivel mundial La clasificación se basa alrededor de 5.000 grupos de productos identificados con un código de 6 dígitos, estructurados de manera legal y lógica y apoyado por reglas que ayudan a lograr una clasificación uniforme. El Sistema Armonizado es utilizado por más de 200 países como base para la clasificación arancelaria y el manejo de estadísticas. El 98% de la mercancía en el comercio mundial es clasificado con esta herramienta. (Wold Customs Organization , 2012)

84.34: Maquinarias y aparatos para industria Lechera.

8434.20.00 Maquina y Aparatos para Industria lechera.

Tabla 25: Partida Arancelaria

Partida arancelaria	Descripción de la mercadería	U F	Tarifa Arancelaria
8434.20.00	Máquina y Aparatos para Industria lechera.	u	0%

Fuente: Quinta Enmienda

Elaborado por: Gabriela Segarra

4.6.3 Etiquetado, Empaque y embalaje de Maquinaria Industrial

Cumpliendo con los estándares de la ISO 7000 para el etiquetado empaque y embalaje de la maquinaria se detalla los pictogramas para la correcta transportación de la mercadería.



Ilustración 10: Pictogramas de maquinaria Industrial

4.6.4 Embalaje y empaque para la transportación

Para realizar el embalaje y empaque de la maquinaria es necesario cumplir con los requerimientos necesarios de transportación considerando factores como peso, volumen y dimensión por ello es necesario que la transportación sea de manera marítima para de esta minimizar corto y asegurar la llegada de la carga.



Ilustración 11: Empaque y embalaje de la maquinaria



Ilustración 12: Transporte carga

4.6.5 Logística para importación del Producto y Término de Negociación.

El proveedor se encuentra ubicado en China es por eso que se debe considerar varios factores al momento de transportar la maquinaria como son el volumen, peso es por eso que la importación se la va a realizar vía marítima desde el puerto de Shangai en China hasta el puerto de Guayaquil en Ecuador y vía terrestre desde Guayaquil hasta la ciudad de Riobamba.

En cuanto al término de negociación será mediante el INCOTERM CIF el cual especifica que:

CIF: Costo, Seguro y Flete. Puerto de destino convenido

- El termino costo, seguro y flete le compete asumir al vendedor de la mercancía en el puerto de embarque marítimo.
- El pago del costo de seguros, fletes y transporte será asumido por el vendedor de los productos hasta el puerto de destino convenido.
- El vendedor otorgara al comprobador un seguro mínimo en lo que respecta a la cobertura, por tanto, nace la necesidad de que el comprador contrate un seguro adicional, también debe de efectuar el despacho aduanero de exportación el vendedor.
- El comprador realizará el despacho aduanero, asumirá el riesgo de pérdida y daño de mercancías cuando ya este al borde del buque del puerto de embarque, por tanto, será responsables de todos los gastos que se presenten desde el momento que ya el vendedor entregue el producto o la mercadería comprados. (Aduanas, 2014)



Ilustración 13: Tipo Incoterm CIF

Fuente: Pro Chile Incoterms 2010.

4.6.6 Distancia entre Ecuador y Shanghái

La importación que se realizara de la empresa Victoria Machinery Technology se encuentra ubicada en Shanghái-China, luego del respectivo análisis y considerando la distancia entre estos dos países se ha determinado que la importación se realizará via marítima ya que este Medio asegura el correcto transporte de las mercancías y a su vez representa mayor seguridad al momento de la transportacion ,segun la cotización enviada por la empresa el tiempo estimado de llegar la mercadería desde el Puerto de China a Ecuador es de 35 días.

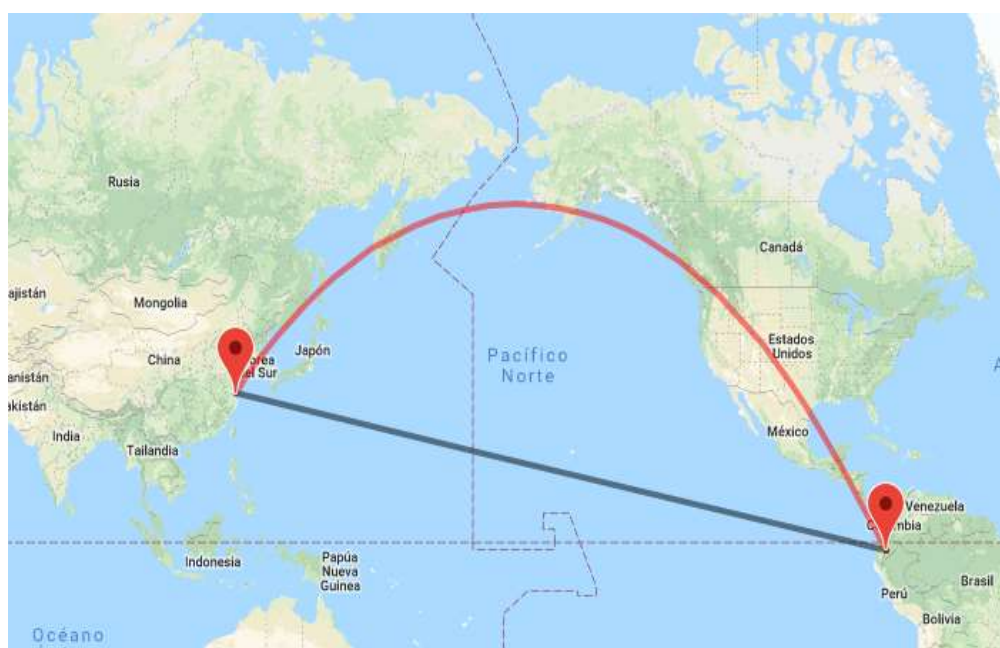


Ilustración 14: Distancia entre Shanghái y Ecuador

Fuente: Distance Between Cities Places On Map.

A continuación, se detalla exactamente cuál es la distancia entre China y Ecuador.

Tabla 26: Distancia entre Shanghái China-Ecuador

Distancia en Km.	16166.55 Km
Distancia en Millas.	10045.43 Millas
Distancia en Millas Náuticas.	8729.24 M.n.

Elaborado por: Gabriela Segarra.

4.6.7 Regímenes Aduaneros

A continuación, se detalla los regímenes aduaneros los cuales están vigentes en el Ecuador.

- ✓ Las Importaciones para el consumo
- ✓ Admisión temporal para reportación en el mismo estado
- ✓ Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo
- ✓ Reposición de mercancías con franquicia arancelaria
- ✓ Transformación bajo control aduanero
- ✓ Reimportación en el mismo estado

La Empresa Lácteos San Salvador para la importación de maquinaria industrial, se acoge al régimen aduanero de importaciones para el consumo, ya que la mercadería es traída del exterior para comercializar en el país, por lo que es necesario que la misma sea cumpla con todos los procesos es decir que sea para su legalización para de esta manera no tener ningún inconveniente legal al momento de la comercialización.

4.6.8 Acuerdo en la forma de Pago

Para que la negociación se lleve a cabo es necesario e importante establecer la manera en que se va a pagar la mercadería a continuación se encuentran las formas de pago más utilizadas.

Tabla 27: Forma de Pago

Cobranza Bancaria	Las letras de cambio, pagares, cheques son los documentos representativos, los cuales son entregados al comprador previo al pago, el documento se entrega a un Banco Comercial el cual envié al banco del país del proveedor para el respectivo desembolso del dinero.
Carta de crédito	Es la solicitud de pago en la que el cliente se compromete con un tercero a realizar el pago correspondiente, hace efectiva la obligación en el momento que se presenta toda la documentación la cual refleja las condiciones entre el comprador y vendedor.
Pago Contado (Anticipado)	El exportador envía las mercancías al extranjero bajo el compromiso de que el importador pagara en el momento de recibirlas o en un plazo acordado. Se puede dar este proceso mediante giros bancarios, transferencia de fondos o abonos en cuenta corriente se puede decir que este tipo de pago es riesgoso.

Fuente: (Browne, 2016)

Elaborado por: Gabriela Segarra

La empresa Lácteos San Salvador mediante un análisis toma la decisión, de que la forma de pago será la Carta de crédito en donde ambas partes que se encuentran en negociación estén beneficiadas al momento concretar ya que este tipo de pago o acuerdo genera seguridad y confianza.

4.6.9 Determinación a pagar y cálculos de impuestos.

Se realiza la importación de 1 maquina pasteurizadora,1 Homogeneizador de Leche y 1 descremadora con un valor total de factura 46.300 desde China flete 1500 y un seguro 3% se calcula liquidación en aduana y el total de importación.

Tabla 28: Cálculo de impuestos a pagar aduana

CÁLCULO A PAGAR ADUANA	
VALOR FOB	46.300
FLETE INTERNACIONAL (China-Ecuador)	1.500
SEGURO	1.389
VALOR CIF	49.189
FODINFA(0.5%)	245,95
ADVALOREM (0%)	0%
VALOR EX ADUANA	49.434,95
IVA (12%)	5,932,19
VALOR FINAL	55.367,14
(-) CIF	49.189
VALOR A PAGAR ADUANA	6.178.14

Elaborado por: Gabriela Segarra.

Tabla 29: Calculo a pagar importación

CÁLCULO VALOR DE IMPORTACIÓN	
VALOR FOB	46.300
FLETE INTERNACIONAL (China-Ecuador)	1.500
FLETE INTERNO Ecuador	400
SEGURO	1389
VALOR CIF	49.589
FODINFA(0.5%)	247,95
ADVALOREM	0%
SUBTOTAL	49.836,95
IVA (12%)	5.980,43
VALOR DE LA IMPORTACIÓN	55.817,38

Elaborado por: Gabriela Segarra.

4.6.10 Flujo de proceso de importación

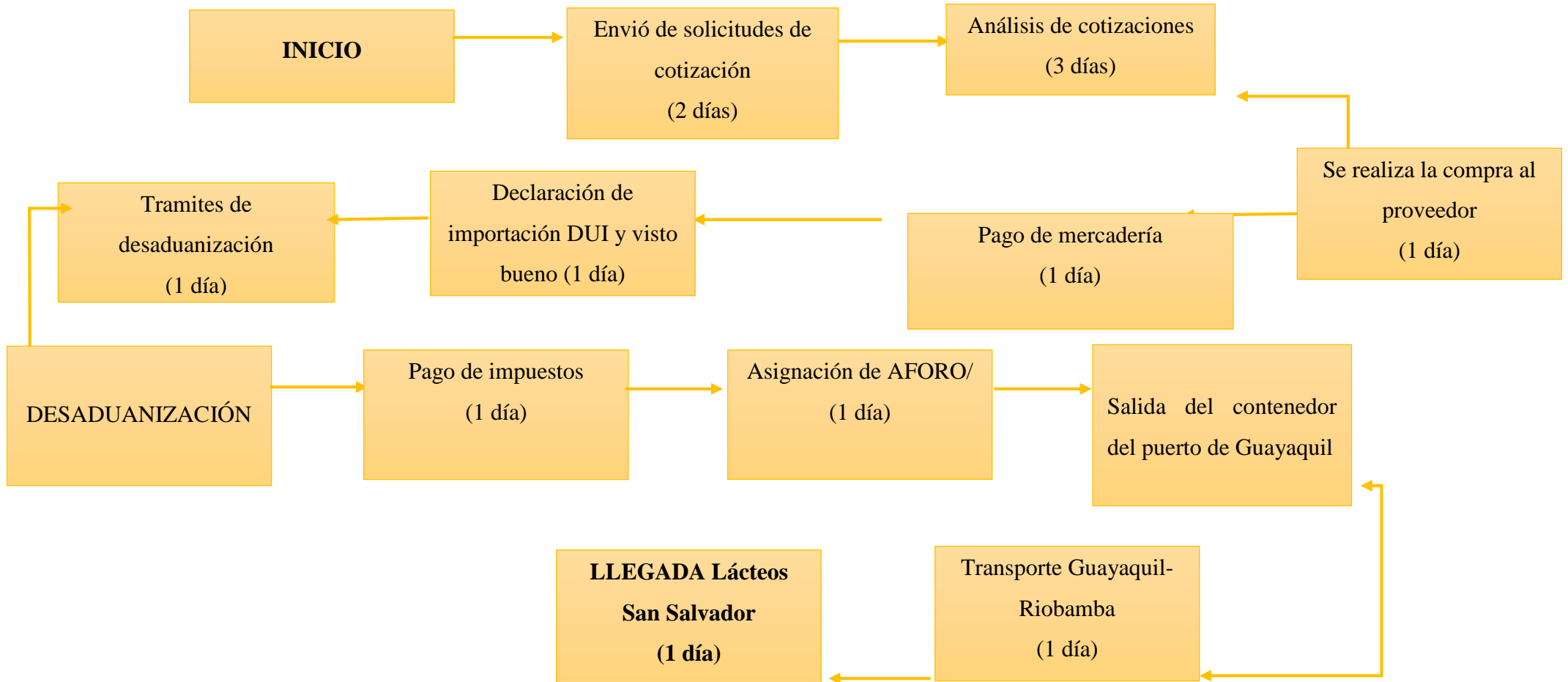


Gráfico 9: Diseño de plan de importación
Elaborado por: Gabriela Segarra.

4.7 ESTUDIO FINANCIERO

4.7.1 Inversión Inicial

Tabla 30: Plan de inversiones

PLAN DE INVERSIONES				
Activos Fijos		Operacionales	Valor	Total
Inmuebles Urbanos	2.000,00			2.000,00
Inmuebles Rurales	0,00			-
Maquinaria y Equipo	30.000,00	MAQUINARIA INDUSTRIAL	55.817,38	85.817,38
Muebles y Enseres	3.300,00			3.300,00
Ganado Bovino	0,00			-
Vehículos	20.000,00			20.000,00
Fomento Agrícola	0,00		0,00	-
Total Activos Fijos	55.300,00	Total	55.817,38	111.117,38
Financiamiento de Capital de Trabajo		Operacionales	Valor	Total
		CAPITAL DE TRABAJO	42.463,46	42.463,46

Elaborado por: Gabriela Segarra

4.7.2 Ingresos y Costos

Tabla 31: Ingresos y costos

PERIODOS	1	2	3	4
Valor USD				
Ingresos Operacionales				
Ventas	623.938	639.973	656.420	673.290
Materia Prima	399.167,50	411.142,53	423.476,80	436.181,10
Mano de obra directa	25.200,00	25.200,00	25.200,00	25.200,00
Mano de obra indirecta	0,00	0,00	0,00	0,00
Suministros y Servicios	4.972,44	4.972,44	4.972,44	4.972,44
Materiales Indirectos	0,00	0,00	0,00	0,00
Personal Administrativo	6.600,00	6.600,00	6.600,00	6.600,00
Gastos Administrativo	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Personal Ventas	5.760,00	5.760,00	5.760,00	5.760,00
Gastos Ventas	15.347,64	15.347,64	15.347,64	15.347,64
TOTAL	463.047,58	475.022,61	487.356,88	500.061,18

Elaborado por: Gabriela Segarra

4.7.3 Financiamiento

Para cubrir los gastos necesarios Lácteos “San Salvador” realizada un financiamiento a través del aporte propio y crédito los cuales se detallan a continuación:

Tabla 32: Financiamiento

Aporte propio	42.463,46	43,21%
Crédito	55.817,38	56,79%
Total Inversión	98.280,84	100,00%

Elaborado por: Gabriela Segarra

FINANCIAMIENTO	
Crédito	55.817,38
Plazo	48
Gracia	0
Tasa Interés	11%
Forma de pago	Mensual
Tipo de tabla	Decreciente

Elaborado por: Gabriela Segarra

4.7.4 Resumen de Costos y Gastos Proyectado

Tabla 33: Costo y gastos proyectados

RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS				
	1	2	3	4
COSTOS DIRECTOS				
Materia prima	399.167,50	411.142,53	423.476,80	436.181,10
Mano de obra directa	25.200,00	25.200,00	25.200,00	25.200,00
Imprevistos				
Total Costos Directos	424.367,50	436.342,53	448.676,80	461.381,10
COSTOS INDIRECTOS				
Costos indirectos REALES				
Materiales indirectos	0,00	0,00	0,00	0,00
Suministros y servicios	4.972,44	4.972,44	4.972,44	4.972,44
Mano de obra indirecta	0,00	0,00	0,00	0,00
Mantenimiento y seguros	6.323,87	6.323,87	6.323,87	6.323,87
Otros costos indirectos	0,00	0,00	0,00	0,00
Imprevistos	0,00	0,00	0,00	0,00
Subtotal	11.296,31	11.296,31	11.296,31	11.296,31
Costos indirectos CONTABLES				
Depreciaciones Activos Fijos	10.911,74	10.911,74	10.911,74	10.911,74
Amortizaciones Activos Diferidos	0,00	0,00	0,00	0,00
Subtotal	10.911,74	10.911,74	10.911,74	10.911,74
Total Costos Indirectos	22.208,05	22.208,05	22.208,05	22.208,05
GASTOS DE ADMINISTRACION				
Gastos de administración REALES				
Personal administrativo	6.600,00	6.600,00	6.600,00	6.600,00
Gastos administrativos	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Imprevistos				
Subtotal	12.600,00	12.600,00	12.600,00	12.600,00
Gastos de administración CONTABLES				
Depreciaciones	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Gastos Administrativos	12.600,00	12.600,00	12.600,00	12.600,00
GASTOS DE VENTAS				
Personal de ventas	5.760,00	5.760,00	5.760,00	5.760,00
Gastos de ventas	15.347,64	15.347,64	15.347,64	15.347,64
Imprevistos				
Subtotal	21.107,64	21.107,64	21.107,64	21.107,64
GASTOS FINANCIERO				
Intereses Proyectados	5.436,38	3.901,40	2.366,42	831,45
Intereses Históricos	502,75	0,00	0,00	0,00
TOTAL COSTOS Y GASTOS	486.222,32	496.159,61	506.958,91	518.128,24

Elaborado por: Gabriela Segarra

4.7.5 Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

Tabla 34: Estado de Pérdidas y Ganancias

	1	2	3	4
VENTAS				
Ventas	623.937,50	639.972,69	656.419,99	673.289,99
COSTO DE VENTAS				
Costos directos	424.367,50	436.342,53	448.676,80	461.381,10
Costos indirectos	22.208,05	22.208,05	22.208,05	22.208,05
UTILIDAD BRUTA	177.361,95	181.422,12	185.535,14	189.700,83
Gastos de administración	12.600,00	12.600,00	12.600,00	12.600,00
Gastos de ventas	21.107,64	21.107,64	21.107,64	21.107,64
Otros Ingresos No Operacionales	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD OPERACIONAL	143.654,31	147.714,48	151.827,50	155.993,19
Intereses Proyectados	5.436,38	3.901,40	2.366,42	831,45
Intereses Históricos	502,75	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD ANTES DE PART. TRABAJADORES	137.715,18	143.813,08	149.461,08	155.161,75
Participación de Trabajadores	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO RENTA	137.715,18	143.813,08	149.461,08	155.161,75
Impuesto a la Renta	31.816,31	33.950,58	35.927,38	37.922,61

Elaborado por: Gabriela Segarra

4.7.6 Flujo de caja Proyectado

Tabla 35: Flujo De Caja

FLUJO DE CAJA					
	Preoperac.	1	2	3	4
INGRESOS OPERACIONALES					
Ingresos por ventas		617.004,86	639.794,52	656.237,24	673.102,54
EGRESOS OPERACIONALES					
Costos directos		482.128,63	495.733,59	509.746,70	524.180,20
Costos indirectos		11.296,31	11.296,31	11.296,31	11.296,31
Gastos de administración		12.600,00	12.600,00	12.600,00	12.600,00
Gastos de ventas		21.107,64	21.107,64	21.107,64	21.107,64
Subtotal		527.132,58	540.737,54	554.750,65	569.184,15
FLUJO OPERACIONAL		89.872,28	99.056,99	101.486,60	103.918,39
INGRESOS NO OPERACIONALES					
Activo Corriente	5.924,01				
Pasivo Proyectado	55.817,38				
Otros Ingresos No Operacionales		0,00	0,00	0,00	0,00
Subtotal	61.741,39	0,00	0,00	0,00	0,00
EGRESOS NO OPERACIONALES					
Activos Fijos	55.817,38				
Financiamiento de Capital de Trabajo	42.463,46				
Activos Diferidos	0,00				
Intereses Proyectados		5.436,38	3.901,40	2.366,42	831,45
Intereses Históricos		502,75	0,00	0,00	0,00
Amortización pasivos proyectado		13.954,35	13.954,35	13.954,35	13.954,35
Pasivo Corriente	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización pasivos histórico		6.050,00	0,00	0,00	0,00
Requerimiento de Capital	42.463,46				
Impuesto a la renta		0,00	31.816,31	33.950,58	35.927,38
Subtotal	140.744,30	25.943,48	49.672,06	50.271,35	50.713,17
FLUJO NO OPERACIONAL	-79.002,91	-25.943,48	-49.672,06	-50.271,35	-50.713,17
FLUJO NETO	-79.002,91	63.928,80	49.384,92	51.215,25	53.205,22
SALDO INICIAL DE CAJA	0,00	-79.002,91	-15.074,10	34.310,82	85.526,07
SALDO FINAL DE CAJA	-79.002,91	-15.074,10	34.310,82	85.526,07	138.731,29
Requerimiento Capital Trabajo Operacional		39.748,12	40.844,08	41.972,91	43.135,61
Requerimiento Capital Trabajo Adm. y Vtas.		2.715,34	2.715,34	2.715,34	2.715,34
Requerimiento Capital Trabajo		42.463,46	43.559,41	44.688,25	45.850,95

Elaborado por: Gabriela Segarra

4.7.7 Balance General Proyectado

Tabla 36: Balance General

BALANCE GENERAL					
	Preoperac.	1	2	3	4
ACTIVOS					
ACTIVOS CORRIENTES					
Caja y Bancos	4.200,00	15.074,10	34.310,82	85.526,07	138.731,29
Cuentas por cobrar	293,49	6.932,64	7.110,81	7.293,56	7.481,00
Otros Activos Corrientes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inventarios	1.430,52	59.191,65	118.582,72	179.652,62	242.451,71
Materias primas		28.291,17	29.089,50	29.911,79	30.758,74
Productos en proceso		28.291,17	29.089,50	29.911,79	30.758,74
Producto terminado		1.178,80	1.212,06	1.246,32	1.281,61
Subtotal	5.924,01	51.050,19	160.004,35	272.472,24	388.664,00
ACTIVOS FIJOS					
Inmuebles Urbanos	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Inmuebles Rurales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Maquinaria y Equipo	85.817,38	85.817,38	85.817,38	85.817,38	85.817,38
Muebles y Enseres	3.300,00	3.300,00	3.300,00	3.300,00	3.300,00
Ganado Bovino	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Vehículos	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
CAPITAL DE TRABAJO	42.463,46	42.463,46	42.463,46	42.463,46	42.463,46
Depreciación	0,00	10.911,74	10.911,74	10.911,74	10.911,74
Depreciación acumulada	0,00	10.911,74	21.823,48	32.735,21	43.646,95
Subtotal activo fijo neto	153.580,84	142.669,10	131.757,36	120.845,62	109.933,89
ACTIVOS DIFERIDOS					
Activo diferido bruto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización		0,00	0,00	0,00	0,00
Subtotal activo diferido neto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL ACTIVOS	159.504,85	193.719,29	291.761,71	393.317,87	498.597,89
PASIVOS					
PASIVOS CORRIENTES					
Porción corriente de	20.004,35	13.954,35	13.954,35	13.954,35	0,00

deuda a largo plazo					
Cuentas por pagar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impuestos por pagar		31.816,31	33.950,58	35.927,38	37.922,61
Participación trabajadores por pagar		0,00	0,00	0,00	0,00
Subtotal	20.004,35	45.770,66	47.904,92	49.881,72	37.922,61
PASIVOS LARGO PLAZO					
Pasivo de Largo Plazo Histórico	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pasivo de Largo Plazo Proyectado	41.863,04	27.908,69	13.954,35	0,00	0,00
Subtotal	41.863,04	27.908,69	13.954,35	0,00	0,00
TOTAL PASIVOS	61.867,38	73.679,35	61.859,27	49.881,72	37.922,61
PATRIMONIO					
Aporte Propio	97.637,47	14.141,07	14.141,07	14.141,07	14.141,07
Utilidad Neta		105.898,87	109.862,50	113.533,70	117.239,14
Utilidad Acumulada		0,00	105.898,87	215.761,37	329.295,07
TOTAL PATRIMONIO	97.637,47	120.039,94	229.902,44	343.436,14	460.675,28
PASIVO + PATRIMONIO	159.504,85	193.719,29	291.761,71	393.317,87	498.597,89

Elaborado por: Gabriela Segarra

4.7.8 Índices

Tabla 37: Índices Financieros

	Preoperac.	1	2	3	4
RENTABILIDAD					
ROE (Utilidad Neta / Patrimonio)		88,22%	47,79%	33,06%	25,45%
ROA (Utilidad Neta / Activos)		54,67%	37,65%	28,87%	23,51%
Utilidad Ventas (Margen = Utilidad Neta / Ventas)		16,97%	17,17%	17,30%	17,41%
LIQUIDEZ					
Indicador de Capital de Trabajo (AC-PC)		5.279,53	112.099,42	222.590,52	350.741,39
Prueba Acida		-0,18	0,86	1,86	3,86
Requerimiento Capital Trabajo		-0,35	0,79	1,91	3,03
CAPACIDAD DE PAGO					
Capacidad de Pago (Financiera)		4,63	5,55	6,22	7,03
Impacto de Carga Financiera (Intereses)		0,96%	0,61%	0,36%	0,12%
(Amortización + Interés) / Flujo Operativo		21,58%	18,03%	16,08%	14,23%
Cobertura Financiera		22,14%	18,03%	16,08%	14,23%
Cobertura Intereses Financieros		24,19	37,86	64,16	187,62
RETORNO					
Tasa de inflación	2,32%				
Tasa de descuento (activa referencial)	11,83%				
Tasa libre de riesgo (Riesgo País EMBI)	9,59%				
Flujo a Descantar	-117.041,39	-15.074,10	34.310,82	85.526,07	138.731,29
Flujo Descantado	-117.041,39	-13.479,48	27.435,60	61.153,81	88.703,58
VAN	46.772,12				
TIRF	22,99%				
Ingresos Operacionales Descantados	1.962.932,83				
Egresos Operacionales Descantados	1.664.349,24				
Coficiente Beneficio Costo	1,18				
Período recuperación (años)		3,47	años		
TASA MINIMA DE RENDIMIENTO ACEPTABLE (TMAR) WACC					
% Aporte Cliente (Financiamiento)	61,21%				
% Crédito (Financiamiento)	38,79%				
Rendimiento Aporte Cliente (pasiva referencial)	6,00%				
Tasa de Interés Activa	10,21%				
Rendimiento Ponderado (Aporte Cliente + Crédito)	7,63%				
TMAR	9,95%				
ENDEUDAMIENTO Y APALANCAMIENTO					
Pasivo / Activo	38,79%	38,03%	21,20%	12,68%	7,61%
Activo / Patrimonio	163,36%	161,38%	126,91%	114,52%	108,23%
Pasivo / Patrimonio	63,36%	61,38%	26,91%	14,52%	8,23%
Pasivos con Costo / Pasivos	100,00%	56,82%	45,12%	27,97%	0,00%

Pasivo Corriente / Pasivo	32,33%	62,12%	77,44%	100,00%	100,00%
Endeudamiento Financiero (Obligaciones Financieras/ventas)		3,24%	2,18%	2,13%	2,07%
COSTOS Y GASTOS					
Composición Costos directos		87,28%	87,94%	88,50%	89,05%
Composición Costos indirectos		4,57%	4,48%	4,38%	4,29%
Composición Gastos administrativos		2,59%	2,54%	2,49%	2,43%
Composición Gastos ventas		4,34%	4,25%	4,16%	4,07%
Composición Gastos financieros		1,22%	0,79%	0,47%	0,16%
PUNTO DE EQUILIBRIO					
Costos y Gastos Fijos		35.595,61	35.595,61	35.595,61	35.595,61
Costos y Gastos Variables		450.626,71	460.564,01	471.363,31	482.532,63
Margen de contribución (ventas - costos variables)		173.310,79	179.408,69	185.056,69	190.757,35
Punto de equilibrio		20,54%	19,84%	19,23%	18,66%
COBERTURA					
Cobertura de Garantías		179,16%			
ROTACIONES					
Rotación Activos Fijos		4,37	4,86	5,43	6,12
Rotación Activos Totales (Inversión)		3,22	2,19	1,67	1,35
Rotación de Capital de Trabajo		118,18	5,71	2,95	1,92
Rotación del Patrimonio		5,20	2,78	1,91	1,46
Cuentas por cobrar		90,00	90,00	90,00	90,00
Cuentas por pagar		0,00	0,00	0,00	0,00
Inventarios		7,54	3,87	2,62	1,99
Ciclo Negocio		97,54	93,87	92,62	91,99
Ciclo Recuperación		97,54	93,87	92,62	91,99
ANALISIS HORIZONTAL					
Activos		21,45%	50,61%	34,81%	26,77%
Pasivos		19,09%	-16,04%	-19,36%	-23,97%
Patrimonio		22,94%	91,52%	49,38%	34,14%
Ventas			2,57%	2,57%	2,57%
Utilidad Neta			3,74%	3,34%	3,26%
Flujo Operacional			10,22%	2,45%	2,40%
Flujo Neto		-180,92%	-22,75%	3,71%	3,89%
DETALLE DE LOS INGRESOS TOTALES					
Ingresos Actividad Comercial		623.937,50	639.972,69	656.419,99	673.289,99
Total de Ingreso Operacionales		623.937,50	639.972,69	656.419,99	673.289,99
Ingreso No Operacional		-	-	-	-
Participación de Ingresos Operacionales/Ingreso Total		100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Elaborado por: Gabriela Segarra

4.7.9 Evaluación

Tabla 38: Evaluación

1	Tasa Interna de Retorno	22,99%	La TIR es mayor a la sumatoria de la tasa de descuento y tasa libre.
2	Valor Actual Neto	46.77	El VAN es superior a 0
3	Coficiente Beneficio Costo	1,179	El coeficiente beneficio costo es superior a uno, se acepta el indicador
4	Apalancamiento(pasivo/activo)	38,79	Nivel de endeudamiento bajo
5	Punto de equilibrio	19,57	Punto de equilibrio bajo, no sería necesario revisar estructura de costos y gastos.
6	ROE	48,63%	ROE promedio es superior a la inflación esperada, se acepta el resultado
7	ROA	36,18%	El ROA promedio es superior a la inflación esperada, se acepta el resultado.
8	Margen	17,21%	El margen promedio es superior es superior a la inflación esperada, se acepta el resultado.
9	Cobertura de Garantías	179,16%	La garantía cubre los niveles mínimos de política institucional.
10	Indicador de capital de trabajo	172.67	El capital de trabajo es positivo, no se observan deficiencias de liquidez
11	Prueba acida	1,60	El índice de prueba acida es mayor a uno , no se observan deficiencias de liquidez

12	Capacidad de Pago No.1	4,63	El proyecto presenta capacidad de pago adecuada, en el periodo analizado.
	Capacidad de Pago No.2	5,55	El proyecto presenta capacidad de pago adecuada, en el periodo analizado.
	Capacidad de Pago No.3	5,93	El proyecto presenta capacidad de pago adecuada, en el periodo analizado.
	Capacidad de Pago No.4	6,22	El proyecto presenta capacidad de pago adecuada, en el periodo analizado.
13	Saldo Final de Caja Periodo No.1	63,92	El proyecto no presenta deficiencias de liquidez adecuada, en el periodo analizado.
	Saldo Final de Caja Periodo No.2	49,39	El proyecto no presenta deficiencias de liquidez adecuada, en el periodo analizado.
	Saldo Final de Caja Periodo No.3	51,21	El proyecto no presenta deficiencias de liquidez adecuada, en el periodo analizado.
	Saldo Final de Caja Periodo No.4	53,20	El proyecto no presenta deficiencias de liquidez adecuada, en el periodo analizado.

Elaborado por: Gabriela Segarra

CONCLUSIONES

- El análisis de su estudio financiero permito elaborar proyecciones necesarias que permitieron determinar la situación económica de la empresa antes del proyecto, gracias a la matriz FODA realizada permitió determinar fortalezas como el posicionamiento en el mercado, la distribución en supermercados y debilidades materia prima depende de proveedores, proceso de producción demoroso.
- Mediante la realización del proceso logístico se minimiza el esfuerzo humano cambiando procesos que hacemos gracias a la maquinaria a importar haciendo que el proceso y la calidad sea bajo los estándares más altos para quienes consumen productos San Salvador.
- Se diseñó un plan de inversiones en cual se detalla el financiamiento y la factibilidad de la puesta en marcha del proyecto con la elaboración de los estudios financieros necesarios ya que mediante sus indicadores financieros muestra que al (Valor Actual Neto) VAN es del 22,99% lo que muestra la viabilidad del proyecto, en cuanto al TIR (Tasa Interna de Retorno) al ser mayor que 0% (46,77%) nos dice que el proyecto es rentable.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la empresa San Salvador poner en marcha el plan de importación que se detalla en este proyecto ya que como se demostró en los análisis financieros la factibilidad de la importación lo que beneficiara a largo plazo a la empresa reduciendo costos en el proceso de importación.
- Al gerente de San Salvador se le recomienda realizar estudios para la exportación de sus productos, debido a que contarán con maquinaria necesaria para el aumento de la producción.
- Al equipo operativo de la empresa como al departamento humano de la empresa se le recomienda poner en practica planes de capacitación al personal sobre el manejo de las nuevas maquinarias para evitar accidentes y deterioro de las mismas.

BIBLIOGRAFÍA

- Aduanas, C. y. (2014). *Proyecto desarrollo por instituto nacional de comercio exterior y Aduanas.* Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/135-que-es-incoterm-cif>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2010). *Codigo organico de la producción,comercio e inversiones* Quito: Obtenido de <http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec050es.pdf>
- Bermúdez. (2016). *Proyecto de importación de repuestos y partes de maquinaria pesada, hacía la empresa Razconsa C.A ubicada en la ciudad de Bordón, provincia de Esmeraldas, desde Delray Beach – Florida-Estados Unidos en el periodo 2015-2016.(Tesis pregrado Escuela Superior Politécnica de Chimborazo)* Obtenido de: <http://dspace.epoch.edu.ec/bitstream/123456789/8027/1/22T0430.pdf>
- Browne, A.(2016). *Cláusulas de compra y forma de pago.* Obtenido de https://www.browne.cl/inf_practica/IMPORTAR/importar2.html
- CAINCO. (2011). *Glosario de terminos aduaneros, comercio exterior y términos marítimos portuarios.* Obtenido de http://www.cainco.org.bo/boletines_electronicos/boletines-informativos/BOLETIN_58/Glosario%20de%20terminos%20Aduaneros.pdf
- Cevallos,L.(2015).*Comercio y aduanas.* Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/116-que-es-comercio-exterior>
- Chaparro, A & Martínez E. (2009). *Asesoría didáctica.* Obtenido de <http://www.seduca2.uaemex.mx/material/LIA/AEPyMES/Cnt21.php>
- Chiliquinga, G & Viscarra, K. (2010). *Optimización de los procesos de producción de la planta industrial de Cedal S.A.(Tesis pregrado Escuela Superior Politécnica de Chimborazo)* Obtenido de: <http://dspace.epoch.edu.ec/bitstream/123456789/977/1/85T00176.pdf>
- Comex.(2012).*¿Qué es el comex.* Obtenido de <http://www.comercioexterior.gob.ec/comex/>

- Comunidad de Comercio Exterior. (2012). *Firma electronica token*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/firma-electronica-token>
- Comunidad de Comercio Exterior. (16 de Noviembre de 2014). *Desaduanizar mercancías*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/desaduanizaci-n>
- Comunidad de Comercio Exterior. (14 de Diciembre de 2014). *Tributos a pagar*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/tributos-por-un-producto-importado>
- Comunidad de comercio Exterior. (22 de Febrero de 2015). *Requisitos para ser importador*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/requisitos-para-ser-importador>.
- Comunidad de Comercio Exterior. (25 de Enero de 2015). *Declaración a duanero de importación*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/declaracion-aduanera-de-importacion-dai>
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Obtenido de http://www.inocar.mil.ec/web/images/lotaip/2015/literal_a/base_legal/A._Consti-tucion_republica_ecuador_2008constitucion.pdf
- El Telégrafo. (18 de Octubre de 2014). *La producción lechera en Ecuador*. Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/la-produccion-lechera-en-ecuador-genera-1-600-millones-en-ventas-anuales-infografia>.
- Entrepreneur. (2016). *Plan de negocios*. Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/269219>
- Arese, H. (2005). *Comercio y marketing*. Grupo Editorial Norma.
- Heredia, I. (2010). *Como hacer importaciones*. Quito: Editorial Mendieta.
- Herrera, A. (2014). *Métodos y pensamiento critico I pienso hago y aprendo*. Mexico: Editorial Esfinge
- Nama, L. (2013). *Aranceles y negociaciones arancelarias*. Obtenido de [https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_419/Module_1448/ModuleDocu-ments/NAMA-M3-R1-S.pdf](https://ecampus.wto.org/admin/files/Course_419/Module_1448/ModuleDocuments/NAMA-M3-R1-S.pdf)

- Ochoa, F. (25 de Abril de 2014). *Comunidad de Comercio Exterior*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/definiciones-generales-m-s-utilizadas-relacionadas-con-ventanilla>
- Potosí, A. (2013). *Proceso de importacion de maquina pasteurizadora uth para la empresa nutrivial S.A desde barcelona-españa hacia Quito.(Tesis pregrado Universidad de las Americas)* Obtenido de : <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/3718/1/UDLA-EC-TTEI-2013-01%28S%29.pdf>
- Pujol, B. (2000). *Diccionario comercio exterior* . Cultural S.A.
- Quezada. (2010). *Metodologia de la investigacion:estadistica aplicada a la investigacion*.Lima: Editorial Macro
- Registro Civil. (2015). *Certificado de firma electrónica*. Obtenido de <https://www.registrocivil.gob.ec/certificado-de-firma-electronica/>
- Revista educativa. (2015). *Tipos de maquinaria*. Obtenido de <http://www.mastiposde.com/maquinas.html>
- Rodriguez, L. (2012). *La oferta, la demanda y el mercado*. Obtenido de <http://assets.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448181042.pdf>
- Sampieri, R. H. (2010). *Metodología de la investigación*. México.
- Secretaria Nacional de Planificación y desarrollo. (s.f.). *Plan Nacional del Buen Vivir 2017-2021*. Quito.Obtenido de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_0K.compressed1.pdf.
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (Octubre de 2012). *Servicio Nacional de Aduana del Ecuador*. Obtenido de <https://portal.aduana.gob.ec/>
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (Enero de 2015). *Manual específico para el regimen de Importacion de depositos Aduaneros*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/manual-especifico-para-el-regimen-de-importacion-en-depositos>.
- Servicio Nacional de Aduanas Ecuador. (Abril de 2012). *Regimenes de importación* Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- Sierra. (1995). *Tecnicas de investigacion teoria y ejercicios* .Obtenido de https://significanteotro.files.wordpress.com/2017/08/docslide-com-br_tecnicas-de-investigacion-social-r-sierra-bravo.pdf.
- Tamayo. (2004). *El procesonde investigación*. 4.ed. .Lima:Limusa.

- Valda, J. (2014). *Grandes Pymes*. Obtenido de <http://www.grandespymes.com.ar/2012/10/11/analisis-f-o-d-a/>
- Varela. (2010). *Factibilidad y viabilidad*. Obtenido de <http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html>
- Vinza, A. (2011). *Estudio de factibilidad para el diseño de una planta procesadora de lácteos en la ciudad de Chambo, provincia de Chimborazo*”.(Tesis pregrado Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Obtenido de : <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/999/1/85T00189.pdf>