



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**CARRERA: FINANZAS**

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA  
INTERNACIONAL DE MESAS DE TECA EN QUITO – ECUADOR.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN:**

**TIPO:** Proyecto de investigación

Presentado para optar al grado académico de:

**INGENIERA EN FINANZAS**

**AUTORA:** MORELIA MARISOL TIPANGUANO CHIMBORAZO

**DIRECTORA:** Ing. MARÍA AUXILIADORA FALCONÍ TELLO

**RIOBAMBA – ECUADOR**

**2019**

**©2019, Morelia Marisol Tipanguano Chimborazo**

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

Yo MORELIA MARISOL TIPANGUANO CHIMBORAZO, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autora asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación. El patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 28 de noviembre del 2019

A handwritten signature in blue ink on a light brown background. The signature is stylized and appears to read 'Morelia Marisol Tipanguano Chimborazo'.

Morelia Marisol Tipanguano Chimborazo

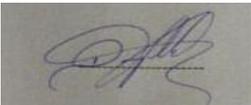
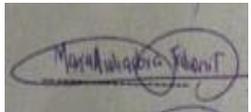
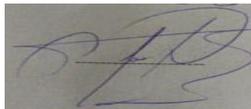
0503905028

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**CARRERA: FINANZAS**

El Tribunal del trabajo de titulación certifica que: El trabajo de titulación: Tipo: Proyecto de investigación, **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL DE MESAS DE TECA EN QUITO – ECUADOR**, realizado por la señorita: **MORELIA MARISOL TIPANGUANO CHIMBORAZO**, ha sido revisado minuciosamente por los Miembros del Tribunal del trabajo de titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

	<b>FIRMA</b>	<b>FECHA</b>
<b>Ing. Diego Patricio Vallejo Sánchez</b> <b>PRESIDENTE DEL TRIBUNAL</b>		28 de noviembre 2019
<b>Ing. María Auxiliadora Falconí Tello</b> <b>DIRECTORA DEL TRABAJO</b> <b>DE TITULACIÓN</b>		28 de noviembre 2019
<b>Ing. José Gabriel Pilaguano Mendoza</b> <b>MIEMBRO DEL TRIBUNAL</b>		28 de noviembre 2019

## **DEDICATORIA**

La presente investigación la dedico a Dios por brindarme fe y esperanza, la dedico a toda mi familia y a mi mamá María Julia que falleció hace 20 años y que siempre sentí su presencia en cada paso que daba mientras vivía en Riobamba, le quiero decir que donde quiera que esté, siempre la voy a tener presente porque nunca me abandonó.

**Morelia Marisol Tipanguano Chimborazo**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco primero a Dios por permitirme seguir de pie haberme dado las fuerzas para culminar esta etapa de la universidad, segundo agradezco a todas las personas que estuvieron conmigo en la buenas y en las malas como son mi papi Miguel y mis hermanos German, Martha, Patricio, Holguer, Blanca, Fernanda y todas mis sobrinas, agradezco al gerente general del grupo Imprexcom, agradezco a mis amigas y amigos que a lo largo de mi vida universitaria me brindaron mucho apoyo, gracias por invitarme a comer y su sincera amistad. Estoy muy agradecida con mis profesores quienes me han motivado y han confiado en mí, finalmente agradezco a todas esas personas y quiero decirles que daré lo mejor de mí para ayudar a otros cuando necesiten mi ayuda, así como ustedes me ayudaron y me aconsejaron.

**Morelia Marisol Tipanguano Chimborazo**

## TABLA DE CONTENIDOS

	Pág.
ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiv
ÍNDICE DE ANEXOS .....	xv
RESUMEN.....	xvi
ABSTRACT.....	xvii
INTRODUCCIÓN .....	19
<b>CAPÍTULO I : EL PROBLEMA</b>	
<b>1.1 Planteamiento del problema.....</b>	<b>20</b>
<i>1.1.1 Formulación del Problema .....</i>	<i>21</i>
<i>1.1.2 Delimitación del Problema.....</i>	<i>21</i>
<b>1.2 Justificación .....</b>	<b>22</b>
<b>1.3 Objetivos .....</b>	<b>23</b>
<i>1.3.1 Objetivo General.....</i>	<i>23</i>
<i>1.3.2 Objetivos Específicos.....</i>	<i>23</i>
<b>CAPÍTULO II : MARCO TEÓRICO</b>	
<b>2.1 Antecedentes investigativos .....</b>	<b>24</b>
<i>2.1.1 Antecedentes Históricos .....</i>	<i>25</i>
<b>2.2 Fundamentación teórica .....</b>	<b>26</b>
<i>2.2.1 Proyecto .....</i>	<i>27</i>
<i>2.2.1.1 Estudio de mercado.....</i>	<i>28</i>
<i>2.2.1.2 Estudio Administrativo – legal.....</i>	<i>36</i>
<i>2.2.1.3 Estudio Técnico.....</i>	<i>41</i>
<i>2.2.1.4 Estudio económico - financiero .....</i>	<i>43</i>
<b>2.2.2 Comercio exterior.....</b>	<b>47</b>
<i>2.2.2.1 Exportación.....</i>	<i>47</i>
<i>2.2.2.2 Términos de exportación.....</i>	<i>48</i>
<i>2.2.2.3 Documentos para exportación .....</i>	<i>55</i>

2.2.2.4	<i>Trámites aduaneros.....</i>	56
2.2.2.5	<i>Formas de pago de las exportaciones.....</i>	56
2.2.2.6	<i>Medios de transporte: .....</i>	57
2.2.2.7	<i>Seguro de transporte internacional: .....</i>	57
2.2.2.8	<i>Ficha general para el acceso:.....</i>	59
2.2.2.9	<i>Cubicaje:.....</i>	59
2.2.2.10	<i>Contenerización:.....</i>	60
2.2.2.11	<i>Transporte hacia el puerto de embarque internacional.....</i>	61
2.2.2.12	<i>Tasa de almacenaje.....</i>	62
2.2.2.13	<i>Fijación de precio de exportación: .....</i>	62
<b>2.2.3</b>	<b><i>Importaciones .....</i></b>	<b>62</b>
<b>2.2.4</b>	<b><i>Silvicultura .....</i></b>	<b>62</b>
2.2.4.1	<i>Origen de la teca.....</i>	63
2.2.4.2	<i>Producción de teca en el Ecuador .....</i>	64
<b>2.3</b>	<b><i>Idea a defender .....</i></b>	<b>66</b>

### **CAPÍTULO III : MARCO METODOLÓGICO**

<b>3.1</b>	<b><i>Modalidad de la investigación.....</i></b>	<b>66</b>
<b>3.2</b>	<b><i>Tipos de investigación .....</i></b>	<b>67</b>
<b>3.4</b>	<b><i>Métodos, técnicas e instrumentos .....</i></b>	<b>68</b>
3.4.1	<i>Métodos.....</i>	68
3.4.2	<i>Técnicas .....</i>	68
3.4.2	<i>Instrumentos.....</i>	69
<b>3.5</b>	<b><i>Resultados.....</i></b>	<b>69</b>
3.5.1	<i>Entrevista realizada a representantes de las principales exportadoras de madera.....</i>	71
<b>3.6</b>	<b><i>Verificación de la idea a defender.....</i></b>	<b>85</b>
<b>3.7</b>	<b><i>Título .....</i></b>	<b>86</b>
<b>3.8</b>	<b><i>Contenido de la propuesta.....</i></b>	<b>86</b>
3.8.1	<i>Estudio de mercado .....</i>	87
3.8.1.1	<i>Oferta .....</i>	87
3.8.1.2	<i>Demanda .....</i>	88
3.8.1.3	<i>Marketing mix .....</i>	93
3.8.2	<i>Estudio administrativo – legal .....</i>	96
3.8.2.1	<i>Organización de la empresa .....</i>	96

3.8.2.2	<i>Aspectos legales</i> .....	96
3.8.2.3	<i>Leyes tributarias</i> .....	102
<b>3.8.3</b>	<b><i>Estudio técnico</i></b> .....	<b>103</b>
3.8.3.1	<i>Análisis del producto</i> .....	103
3.8.3.2	<i>Aspectos físicos del negocio</i> .....	113
3.8.3.3	<i>Ingeniería del proyecto</i> .....	114
<b>3.8.4</b>	<b><i>Estudio económico</i></b> .....	<b>117</b>
3.8.4.1	<i>Inversiones del proyecto</i> .....	117
3.8.4.2	<i>Financiamiento del proyecto</i> .....	117
3.8.4.3	<i>Costos y gastos del proyecto</i> .....	119
3.8.4.4	<i>Ingresos del proyecto</i> .....	120
3.8.4.5	<i>Evaluación del proyecto</i> .....	121
3.8.4.6	<i>Indicadores de rentabilidad</i> .....	123
3.8.4.7	<i>Indicadores Financieros</i> .....	124
<b>3.9</b>	<b><i>Comercio exterior</i></b> .....	<b>127</b>
<b>3.9.1</b>	<b><i>Logística de exportación</i></b> .....	<b>127</b>
3.9.1.1	<i>Proceso de exportación</i> .....	127
3.9.1.2	<i>Documentos de exportación</i> .....	129
3.9.1.3	<i>Trámites aduaneros</i> .....	132
3.9.1.4	<i>Formas de pago de las exportaciones</i> .....	133
3.9.1.5	<i>Condiciones de negociación</i> .....	133
3.9.1.6	<i>Medios de transporte</i> .....	134
3.9.1.7	<i>Seguro de transporte</i> .....	134
3.9.1.8	<i>Ficha general para el acceso</i> .....	135
3.9.1.9	<i>Cubicaje</i> .....	135
3.9.1.10	<i>Contenerización:</i> .....	137
3.9.1.11	<i>Transporte interno</i> .....	138
3.9.1.12	<i>Tasa de almacenaje</i> .....	138
3.9.1.13	<i>Fijación de precio de exportación:</i> .....	138
	<b>CONCLUSIONES</b> .....	<b>140</b>
	<b>RECOMENDACIONES</b> .....	<b>141</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	
	<b>ANEXOS</b>	

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1-2:</b> Participación de exportaciones 2017-2018.....	48
<b>Tabla 2-2:</b> Capacidad de carga del contenedor 20' .....	60
<b>Tabla 3-2:</b> Medidas del contenedor de 20' .....	61
<b>Tabla 4-2:</b> Capacidad del contenedor de 40' .....	61
<b>Tabla 5-2:</b> Medidas del contenedor de 40' .....	61
<b>Tabla 1-3:</b> Datos para el consumo aparente .....	69
<b>Tabla 2-3:</b> Actividad que realiza el exportador.....	71
<b>Tabla 3-3.</b> Origen de la madera teca .....	72
<b>Tabla 4-3:</b> Destino de la madera teca.....	73
<b>Tabla 5-3:</b> Tiempo de exportación de madera teca .....	74
<b>Tabla 6-3:</b> Incentivo para exportar teca .....	75
<b>Tabla 7-3:</b> Forma de pago de los clientes .....	76
<b>Tabla 8-3:</b> Frecuencia de exportación.....	77
<b>Tabla 9-3:</b> Tipo de medida de exportación .....	78
<b>Tabla 10-3:</b> Precio de m3 referido .....	79
<b>Tabla 11-3:</b> Factor que impacta en la comercialización.....	81
<b>Tabla 12-3:</b> Opciones para exportar madera teca.....	82
<b>Tabla 13-3:</b> Razones para exportar nuevos productos de teca .....	83
<b>Tabla 14-3:</b> Razones para no fabricar productos de teca con valor agregado.....	84
<b>Tabla 15-3:</b> Datos del mercado objetivo: .....	88
<b>Tabla 16-3:</b> Precios del producto .....	95
<b>Tabla 17-3:</b> Características de la teca .....	104
<b>Tabla 18-3:</b> Medidas y área.....	105
<b>Tabla 19-3:</b> Medida y área de materia prima .....	106

<b>Tabla 20-3:</b> Medida y área de desperdicio .....	107
<b>Tabla 21-3:</b> Capacidad de horno .....	110
<b>Tabla 22-3:</b> Necesidades de fábrica.....	115
<b>Tabla 23-3:</b> Inversión del proyecto .....	117
<b>Tabla 24-3:</b> Datos de entrada para financiamiento .....	117
<b>Tabla 25-3:</b> Amortización de la deuda.....	118
<b>Tabla 26-3:</b> Costos y gastos .....	119
<b>Tabla 27-3:</b> Balance de pérdida de ganancias .....	120
<b>Tabla 28-3:</b> Balance general .....	121
<b>Tabla 29-3:</b> Flujo de caja .....	122
<b>Tabla 30-3:</b> Rentabilidad del proyecto.....	123
<b>Tabla 31-3:</b> Índices financieros del proyecto .....	124
<b>Tabla 32-3:</b> Resumen final del proyecto .....	126
<b>Tabla 33-3:</b> Tasa mínima aceptable de rendimiento .....	126
<b>Tabla 34-3:</b> Tarifa a cancelar .....	128
<b>Tabla 35-3:</b> Ejemplo de ficha general:.....	135
<b>Tabla 36-3:</b> Cubicaje.....	135
<b>Tabla 37-3:</b> Unitarización de la carga .....	136
<b>Tabla 38-3:</b> Datos de marcado y etiquetado.....	136
<b>Tabla 39-3:</b> Contenedor a exportar .....	137
<b>Tabla 40-3:</b> Capacidad de carga del contenedor 20' .....	137
<b>Tabla 41-3:</b> Medidas del contenedor de 20' .....	137
<b>Tabla 42-3:</b> Tarifas generales de almacenaje 2019 .....	138
<b>Tabla 43-3:</b> Precio costo de fabricación.....	138
<b>Tabla 44-3:</b> Precio de costos y gastos por producto.....	138
<b>Tabla 45-3:</b> Precio de venta final .....	139

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1-2.</b> Hilo conductor de la fundamentación teórica.....	26
<b>Figura 2-2.</b> Estudio técnico .....	41
<b>Figura 1-3.</b> Contenido de la propuesta.....	86
<b>Figura 2-3.</b> Mesa de teca .....	87
<b>Figura 3-3.</b> Bandera de los Estados Unidos .....	88
<b>Figura 4-3.</b> Gran sello de la bandera de EE.UU.....	88
<b>Figura 5-3</b> Mapa de los Estados Unidos .....	89
<b>Figura 6-3.</b> Bandera de Georgia.....	90
<b>Figura 7-3.</b> Escudo de Georgia .....	90
<b>Figura 8-3.</b> Mapa político de Georgia.....	91
<b>Figura 9-3.</b> Logotipo de la la empresa The Home Depot.....	91
<b>Figura 10-3.</b> Tiendas The Home Depot .....	92
<b>Figura 11-3.</b> Logotipo de la empresa LOWE´S .....	92
<b>Figura 12-3.</b> Tiendas de Lowe´s Home Improvement Warehouse .....	93
<b>Figura 13-3.</b> Características del countertop de teca .....	93
<b>Figura 14-3.</b> Presentación del producto para exportar .....	94
<b>Figura 15-3.</b> Organigrama organizacional propuesto de la empresa.....	96
<b>Figura 16-3.</b> Tecnología de la teca.....	104
<b>Figura 17-3.</b> Countertop de teca.....	104
<b>Figura 18-3.</b> Tipos de Countertop.....	105
<b>Figura 19-3.</b> Proceso de producción .....	106
<b>Figura 20-3.</b> Recepción de tablones.....	108
<b>Figura 21-3.</b> Presecado en el patio .....	109
<b>Figura 22-3.</b> Secado en horno .....	109

<b>Figura 23-3.</b> Proceso de canteado .....	110
<b>Figura 24-3.</b> Proceso de cepillado.....	111
<b>Figura 25-3.</b> Piezas de teca .....	111
<b>Figura 26-3.</b> Corte a medida del tablón.....	111
<b>Figura 27-3.</b> Unión de piezas .....	112
<b>Figura 28-3.</b> Proceso de masillado .....	112
<b>Figura 29-3.</b> Lijado de madera.....	113
<b>Figura 30-3.</b> Ubicación geográfica de la fábrica.....	113
<b>Figura 31-3.</b> Parque Industrial de Calacalí.....	114
<b>Figura 32-3.</b> Dimensiones de la fabrica .....	114
<b>Figura 33-3.</b> Orientación de la fabrica .....	115
<b>Figura 34-3.</b> Distribución de la planta .....	116
<b>Figura 35-3.</b> Flujo del proceso de exportación.....	127
<b>Figura 36-3.</b> Ejemplo de factura comercial.....	129
<b>Figura 37-3.</b> Ejemplo de lista de empaque.....	130
<b>Figura 38-3.</b> Ejemplo de certificado de origen.....	131
<b>Figura 39-3.</b> Ejemplo de una declaración juramentada.....	132

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1-2.</b> Principales países exportadores de muebles, 2012-2018 hacia EE. UU.....	29
<b>Gráfico 2-2.</b> Principales países importadores de muebles, 2012-2018 millones de dólares .....	29
<b>Gráfico 3-2.</b> Distribución de la producción de muebles 2015.....	31
<b>Gráfico 4-2.</b> Importaciones de muebles en EE.UU. ....	32
<b>Gráfico 1-3.</b> Actividad que realiza el exportador .....	72
<b>Gráfico 2-3.</b> Origen de la madera teca .....	73
<b>Gráfico 3-3:</b> Destino de la madera teca.....	74
<b>Gráfico 4-3.</b> Tiempo de exportación de madera teca .....	75
<b>Gráfico 5-3.</b> Incentivos para exportar teca .....	76
<b>Gráfico 6-3.</b> Forma de pago de los clientes.....	77
<b>Gráfico 7-3.</b> Frecuencia de exportación .....	78
<b>Gráfico 8-3.</b> Tipo de medida de exportación.....	79
<b>Gráfico 9-3.</b> Precio por m3 referido .....	80
<b>Gráfico 10-3.</b> Factor que impacta en la comercialización.....	81
<b>Gráfico 11-3.</b> Opciones para exportar madera teca.....	82
<b>Gráfico 12-3.</b> Razones para exportar nuevos productos de teca .....	83
<b>Gráfico 13-3.</b> Razones para no fabricar productos de teca.....	84

## **ÍNDICE DE ANEXOS**

**Anexo A:** Plantaciones de madera teca

**Anexo B:** Trozas de madera teca

**Anexo C:** Encimeras de madera teca

**Anexo D:** Mesón de teca para baño

**Anexo E:** Encimera de teca sobre muebles

**Anexo F:** Centros de acopio de madera en Balzar

**Anexo G:** Entrevista realizada a representantes de las principales exportadoras de madera

## **RESUMEN**

La presente investigación tiene como objetivo realizar un proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora internacional de mesas de teca en Quito – Ecuador. Para la investigación se realizó un estudio de mercado mediante una entrevista a los representantes de las 10 principales empresas exportadoras de madera para conocer la demanda y oferta determinando en nuestro país la carencia de artículos fabricados de madera teca que se podrían exportar, también se obtuvo el precio referido de la materia prima para trozas y bloques por metro cúbico de madera teca, a través del consumo aparente se determinó que Estados Unidos es un mercado competitivo para comercializar los muebles a los diferentes estados. Se realizó el estudio administrativo – legal para conocer la organización, los aspectos legales y leyes tributarias; en el estudio técnico se realizó el análisis del producto, ingeniería del proyecto y aspectos físicos; y el estudio económico – financiero para determinar el financiamiento de la inversión, costos, gastos, ingresos del proyecto, el mismo que permitió el cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR) en un 25%, el Tiempo de Recuperación de la Inversión de 2 años y un Valor Actual Neto (VAN) de \$ 816.369,3. Se recomienda aprovechar la presente investigación y poner en ejecución el proyecto, puesto que los resultados de rentabilidad son positivos y al mismo tiempo estarán contribuyendo al desarrollo del país mediante la generación de empleo.

**Palabras claves:** <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS> <PROYECTO DE FACTIBILIDAD> <TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)> <VALOR ACTUAL NETO (VAN)> <TECA (TECTONA GRANDIS) > <EXPORTACIÓN> <QUITO (CANTÓN) >

## **ABSTRACT**

The purpose of this research is to carry out a feasibility project for the creation of an international production and marketing company for teak tables in Quito-Ecuador. For the investigation a market study was carried out through an interview with the representatives of the 10 main timber exporting companies to know the demand and supply determined in our country the lack of articles made of teak wood that could be exported, also obtained the referred price of the raw material for logs and blocks per cubic meter of teak wood, through apparent consumption it was determined that the United States is a competitive market to market the furniture to the different states. The administrative-legal study was carried out to know the organization, the legal aspects and tax laws; in the technical study the product analysis, project engineering and physical aspects were performed; and the economic-financial study to determine the financing of the investment, costs, expenses, income of the project, which allowed the calculation of the Internal Rate of Return (IRR) by 25%, the Recovery Time of the Investment of 2 years and a Net Present Value (NPV) of \$ 816,369.3. It is recommended to take advantage of this research and implement the project, since the profitability results are positive and at the same time will be contributing to the development of the country through generation of employment.

Keywords: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES>, <FEASIBILITY PROJECT>, <INTERNAL RETURN RATE (IRR)>, <NET CURRENT VALUE (VAN)>, <TECA (LARGE TECTONE)>, <EXPORT>, <QUITO (CANTON)>.



## INTRODUCCIÓN

El proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora internacional de mesas de teca en Quito – Ecuador, está compuesta por los siguientes capítulos: el problema, marco teórico, marco metodológico y propuesta, conclusiones y recomendaciones.

En el capítulo del problema se presentará el planteamiento de problema en donde se detallará las principales causas y motivación para realizar esta investigación, así como también la formulación del problema y delimitación, se expondrá la justificación y los respectivos objetivos tanto el objetivo principal y objetivos específicos para desarrollar la presente investigación.

En el marco teórico se analizará los antecedentes investigativos de proyectos similares tomando en cuenta sus resultados y conclusiones, los antecedentes históricos del lugar de la localización del proyecto, se conceptualizará cada concepto que intervendrá en la realización del proyecto llamándole fundamentación teórica y finalmente se determinará la idea a defender.

En el marco metodológico se detallará la modalidad de la investigación, los tipos de investigaciones, los métodos, técnicas e instrumentos mediante el cual se determinan los resultados después de haber ejecutado una entrevista con un cuestionario de preguntas a las principales empresas exportadoras de madera teca y a través del cálculo del consumo aparente debido a que nuestro mercado objetivo es un país que no se puede conocer de manera exacta la demanda existente.

El marco propositivo presentará 4 estudios como: estudio de mercado en donde se conocerá la oferta, demanda y marketing mix; estudio administrativo – legal en el cual se realizará la organización de la empresa, aspectos legales y leyes tributarias; estudio técnico desarrollará el análisis del producto, aspectos físicos del negocio e ingeniería del proyecto; finalmente el estudio económico – financiero realizará cálculos de las inversiones del proyecto, financiamiento, costos y gastos, ingresos, evaluación y aplicación de los indicadores financieros en donde se determinara la rentabilidad y éxito al ejecutarse la presente investigación.

## CAPÍTULO I : EL PROBLEMA

### 1.1 Planteamiento del problema

La Teca es una de las maderas más importantes y valiosas del mundo al tener cualidades físicas y estéticas, aunque está entre las maderas más demandadas para aplicaciones pesadas sólo ocupa un lugar marginal en el volumen de producción. De acuerdo a un estudio realizado por la FAO (Food and Agriculture Organization) sobre la evaluación de los recursos y mercados de teca en 60 países, manifiestan que en el mundo existen sólo cuatro países como: La India, Laos, Myanmar y Tailandia son quienes poseen bosques naturales y el resto de superficie de teca son bosques plantados con el manejo de buenas prácticas de gestión con el objetivo de producir madera de calidad.

En América Latina los países que tienen cultivo de teca son Costa Rica, Colombia, Ecuador, El Salvador, Panamá, Trinidad, Tobago y Venezuela. Ecuador cuenta con las condiciones climáticas favorables para las plantaciones de esta especie y tiene las tasas más altas de crecimiento por ellos es el segundo país exportador de madera de teca después de Brasil, aprovechando todos estos beneficios tanto los productores como los comerciantes que incursionen en el cultivo y exportación de materia prima como trozas y tablones, sin bien es cierto esta actividad ha generado divisas al Ecuador y podría aumentar si este producto lo exportamos con un valor agregados así aprovecharíamos la madera en su totalidad.

La teca es una madera introducida desde la década de 1950 en Ecuador, en los últimos 20 años es la segunda especie más plantada, después de la balsa en la zona del litoral en las provincias de Guayas, Los Ríos, Esmeraldas y la Región Amazónica. En la actualidad los medianos y grandes productores de teca establecen plantaciones comerciales, y sus propietarios encargan en manejo de cultivo a empresas especializadas. El mercado mundial de teca es bastante amplio y los principales importadores vienen desde Europa y Asia, desde el 2007 hasta el 2017 nuestro país ha aumentado las hectáreas de producción de 25.000 a 50.000 y cada año exporta aproximadamente entre 150.000 y 160.000 toneladas de teca al año que representa alrededor de \$30 millones como ingresos de divisas para la economía del país.

Ecuador hasta la actualidad se limita a exportar toneladas de teca en toza y bloques calificados como materia prima únicamente, debido a que este recurso es una madera fuerte y resistente que necesita pasar por un procesamiento fino para obtener producto elaborado y solo se lograría mediante la utilización de maquinaria con tecnología especializada que no encontramos en el Ecuador, entre la tecnología necesaria está un solo horno secador de madera a un costo \$160.000.00 sin incluir

aranceles y costos de importación hasta el lugar de operación, lo cual representa una inversión muy grande para las empresas exportadoras de madera, por otra parte existe carencia sobre el manejo de esta maquinaria y por ende no existe personal capacitado para su correcta operación.

El ministerio de Acuicultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca se encuentra trabajando en un proyecto de Incentivos para la Reforestación con Fines Comerciales con el principal objetivo de generar materia prima para el abastecimiento de la industria de la madera en donde establece porcentajes de beneficio para cada especie, hasta el 2015 ha invertido \$8.6 millones para convertir al país en una potencia forestal, la iniciativa registró 52.300 hectáreas, entre el 100% de las maderas demandadas, el 37,8% correspondió a la teca.

### ***1.1.1 Formulación del Problema***

¿Cómo incide la elaboración de un proyecto de factibilidad en la creación de una empresa productora y comercializadora internacional de mesas de teca ubicada Quito –Ecuador?

### ***1.1.2 Delimitación del Problema***

**País:** Ecuador

**Región:** Sierra

**Provincia:** Pichincha

**Ciudad:** Quito

**Parroquia:** Calacalí

**Barrio:** Caspigasi del Ca

**Área:** Producción y Comercial

## **1.2 Justificación**

La implementación de un proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora internacional de mesas de teca permitirá darle valor agregado a la materia prima exportada obteniendo un mejor precio, mediante la adecuada capacitación para el manejo de la maquinaria importada y aprovechando los usos que tiene la teca con la empresa se beneficiaran los socios y los moradores del sector generando empleo, la finalidad es aumentar los ingresos al comercializar este producto en el extranjero.

Ecuador es un país productor y comercializador de una variedad de especies madereras entre ellas la teca, se enfrenta a un mercado muy competitivo por lo que se busca mejorar en cada ocasión para mantener a los países importadores satisfechos. Sin embargo, lo que únicamente nos compran las empresas extranjeras en teca es la materia prima ya sea en trozas o bloques que serán utilizados como: puertas, sillas, mesas, muebles de exteriores, accesorios y decoración, pisos, cabañas, mobiliario urbano, etc.

Gracias a las relaciones comerciales que Ecuador mantiene con países asiáticos se puede asegurar que la exportación de teca es viable, el país como la India es nuestro principal socio comercial para la compra de materia prima en donde al procesar este recurso lo aprovechan de diferentes maneras fabricando un sin número de artículos que exportan hacia otros países a un precio elevado.

Entonces la finalidad de esta propuesta es estudiar la factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora internacional de mesas de teca con el único objetivo de demostrar que resulta mejor exportar productos elaborados lo cual generará ingresos más altos al Ecuador de los que genera solo comercializando materia prima. De esta manera estaríamos aprovechando eficientemente la naturaleza y que en su mayoría no son productos renovables, y podremos dejar la dependencia absoluta de ser exportadores del sector primario y secundario.

## **1.3 Objetivos**

### ***1.3.1 Objetivo General***

Realizar un proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora internacional de mesas de teca en Quito – Ecuador.

### ***1.3.2 Objetivos Específicos***

- ✓ Considerar la información teórica que sustentará la realización de un proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora internacional de mesas de teca.
  
- ✓ Realizar un diagnóstico situacional sobre la producción de artículos de teca en Ecuador.
  
- ✓ Demostrar a través de un estudio de mercado, técnico, administrativo legal y financiero la factibilidad de creación de una empresa productora y comercializadora internacional de mesas de teca en Quito – Ecuador.

## CAPÍTULO II : MARCO TEÓRICO

### 2.1 Antecedentes investigativos

A través del manejo y búsqueda de fuentes bibliográficas dentro y fuera de los límites de nuestro país, se logró encontrar ciertos artículos, tesis de grado referentes al objetivo de esta investigación que servirá como sustento para el siguiente trabajo sobre proyectos de factibilidad, se citan los siguientes estudios:

Según (Rey, 2009) en su investigación “Estudio para la creación de una empresa comercializadora y distribuidora de teca en el distrito metropolitano de Quito ” como resultado se obtuvo que el proyecto presenta viabilidad y rentabilidad con buenos porcentajes de utilidad, en donde analizaron diversos factores para la puesta en marcha y su consecución también con la evaluación de los indicadores financieros se demuestra que el VAN llega a ser mayor a cero, mediante el TIR se comprobó que al ser mayor que TMAR que propusieron brinda una oportunidad para que el proyecto sea realizable y finalmente con cálculo del beneficio costo existirá un rendimiento favorable por cada dólar y se recuperara la inversión del proyecto durante su vida útil.

Según (Arquello & Zambrano, 2016) en su trabajo titulación “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de fabricación de puertas de madera teca para la exportación” se determinó que en Ecuador existen instituciones gubernamentales que impulsan la comercialización de los productos hacia el exterior, la financiación de la banca pública y privada y el principal recurso para fabricar los artículos que propone en la realización de este proyecto, por otra parte a través de un estudio a fondo y un análisis financiero presenta una recuperación de la inversión en aproximadamente en 4 años, lo que quiere decir que el estudio de factibilidad es realizable.

De acuerdo a (Pozo, 2013) en su trabajo de investigación “Investigaciones de mercado Chino para exportación de Teca en trozas y muebles” se obtiene como resultado que el mercado de la teca está presentando un nivel óptimo de crecimiento y es atractivo porque su precio de venta como materia prima está al alcance de los exportadores y comercializadores y de acuerdo al estudio por diversas fuentes la producción de teca mantiene una cantidad moderada con miras a crecer lo que quiere decir que no existirá escasez y el proyecto se podrá ejecutar sin inconvenientes porque de acuerdo al cálculo de indicadores financieros será viable y rentable.

### ***2.1.1 Antecedentes Históricos***

La parroquia de Calacalí está localizada en la provincia de Pichincha, en el Distrito Metropolitano de Quito. Se ubica aproximadamente a 17 Km. Al norte de Quito, cerca de la Mitad de Mundo, es conocida como la puerta de ingreso al Noroccidente de la provincia de Pichincha. Límites: Norte: Parroquia San José de Minas, Sur: Parroquia Nono, Este: Parroquia San Antonio de Pichincha, Oeste: Parroquia Nanegalito y Nanegal.

La parroquia está conformada por una Zona Industrial y los siguientes barrios: Barrios Urbanos: San José, La Magdalena, Navidad, San Juan, Corpus Cristi, Los Reyes, Año Nuevo y Resurrección. Barrios Ajenos: Pululahua, Yunguilla, Caspigasi, Nieblí, Los Reales, El Golán y Rayocucho. Caseríos: La Loma, Cabuyal, Guasaya, Tolabulo, Tilingón, San Bartolo.

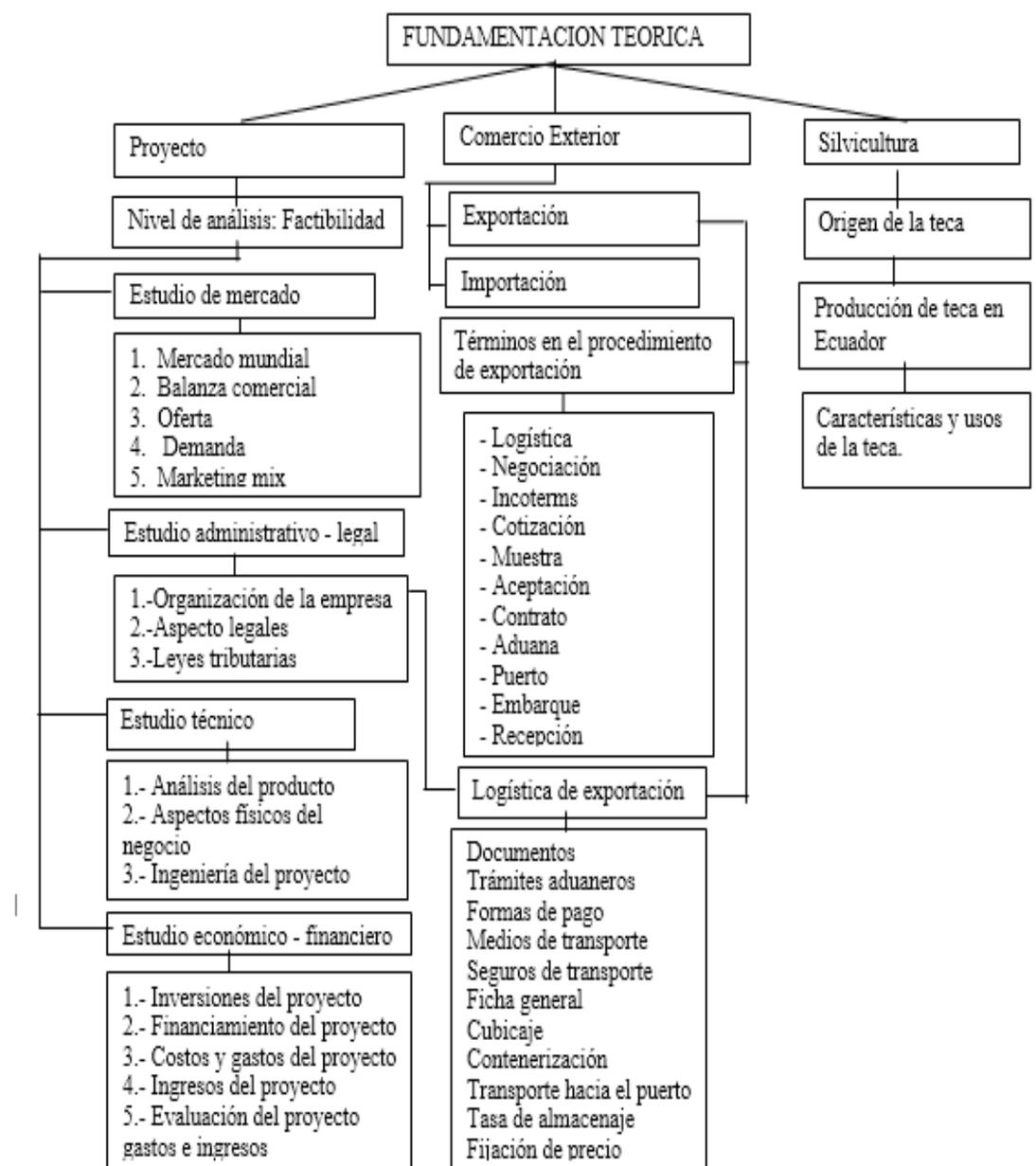
De acuerdo al Censo de Población y Vivienda, 2010-INEC, es de 3895 habitantes, lo cual representa el 0,17% del total del cantón Quito. La Parroquia tiene una extensión de 190.22 km<sup>2</sup>, con una densidad población de 20.48 hab/km<sup>2</sup>, más alto que otras parroquias rurales de DMQ, esto influenciado por los procesos de industrialización.

Como componente económico productivo, la actividad en el sector industrial es la más importante seguido por las actividades agrícolas de sustento familiar, con grandes extensiones de tierra que son subutilizadas, según las cifras del censo 2010. También son actores del aparato productivo las microempresas de comercio y turismo.

Al realizar un estudio por el área y observar que la Parroquia Calacalí es una zona industrial es necesario contar con una empresa productora y comercializadora internacional de mesas de teca, en donde se generará empleo y dinamización al sector (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Parroquia Calacalí, 2015).

## 2.2 Fundamentación teórica

La autora de esta investigación seguirá el siguiente hilo conductor.



**Figura 1-2.** Hilo conductor de la fundamentación teórica

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

### **2.2.1 Proyecto**

Varios autores presentan diversas definiciones para proyecto entre ellos tenemos los siguientes:

“Define como proyecto a un conjunto de procedimientos que con su realización permiten a su ejecutor conocer la posibilidad o no de realizar el mismo” (Chávez, 2018).

“Define proyecto como la unidad mínima operacional que vincula recursos, actividades y componentes durante un período determinado y con una ubicación definida” (Ortega, 2012).

*Un proyecto se refiere a un conjunto articulado y coherente de actividades orientadas a alcanzar uno a varios objetivos siguiendo una metodología definida, para lo cual precisa de un equipo de personas idóneas, así como de otros recursos cuantificados en forma de presupuesto, que prevé el logro de determinados resultados sin contravenir las normas y buenas prácticas establecidas, y cuya programación en el tiempo responde a un cronograma con una duración limitada.* (Montealegre, 2008)

Se dice que proyecto es una agrupación de actividades y procedimientos a realizar con la finalidad de conseguir ciertos objetivos durante un periodo definido en el cual se conoce la posibilidad de ejecutarse o no el mismo.

#### **Estudio de Factibilidad**

*El estudio de factibilidad de un proyecto es una herramienta que se utiliza para guiar la toma de decisiones en la evaluación de un proyecto, esta herramienta se utiliza en la última fase pre-operativa de formulación del proyecto y sirve para identificar las posibilidades de éxito o fracaso de un proyecto de inversión, de esta manera se podrá decidir si se procede o no a la implementación.* (Labor Mexicana, 2015)

“El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso” (Artes Plásticas, 2010).

Se considera que el estudio de factibilidad es un diagnóstico realizado para estimar la viabilidad de un proyecto estudiando los posibles riesgos que podrían ocurrir durante su ejecución y que dificulten obtener rentabilidad y éxito.

### *2.2.1.1 Estudio de mercado*

El estudio de mercado está definido de la siguiente manera, tomando en consideración a varios autores:

“Es el conjunto de acciones a realizar con el objetivo de conocer la respuesta del mercado (clientes o público objetivo, proveedores y competencia) ante un producto o servicio” (Trenza, 2019).

Según (Santos, 2018) el estudio de mercado es más que el análisis de la oferta y demanda o de los precios del proyecto, muchos costos de operación pueden pronosticarse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizaran como estrategia comercial, mediante el conocimiento de los siguientes aspectos:

- El consumidor y las demandas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- Las competencias y las ofertas de mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- Comercialización del producto o servicio del proyecto.
- Los proveedores y la disponibilidad y precios de los insumos, actuales y proyectados.

Entonces podemos decir que el estudio de mercado se lo realiza con el objetivo de analizar a los clientes, proveedores y competencia ya sea de un producto o servicio aplicando una estrategia comercial.

### **Mercado mundial**

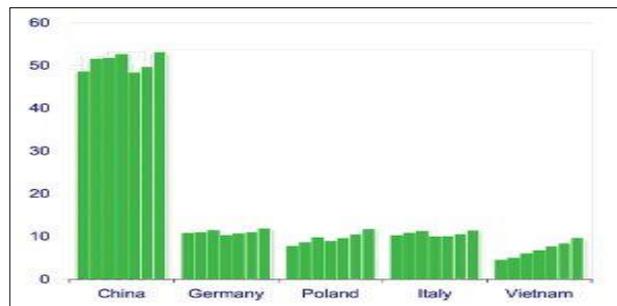
El mercado mundial ha sido por años una práctica común y ha sido interesante revisar las características que presentan, entre las cuales son:

- Se basa en intercambio de bienes o servicios
- Distintas monedas por existir una variedad de países en el mundo
- Productos variados como alimentos, maquinaria, automóviles, entre otros
- Incentivos productivos y beneficios múltiples
- Regulaciones y medidas necesarias
- Intervención de otras entidades para verificar el cumplimiento y asegurar la transacción.
- Comportamientos diferentes por cada país de acuerdo a sus necesidades y gustos

## Mercado mundial de muebles

El Centro de Estudios Industriales en su publicación desde el año 2000, “World Furniture Outlook” en donde expuso las perspectivas y estado del sector del mueble. Entre los temas están las importaciones y las exportaciones, la producción y consumo de muebles en una amplia selección de países. El centro de estudios publica en la edición de julio del 2017 el número de países cubiertos aumentó paulatinamente a 100. En donde los 100 países constituyen aproximadamente el 90% de la población mundial y sobre el PIB mundial representa el 95%.

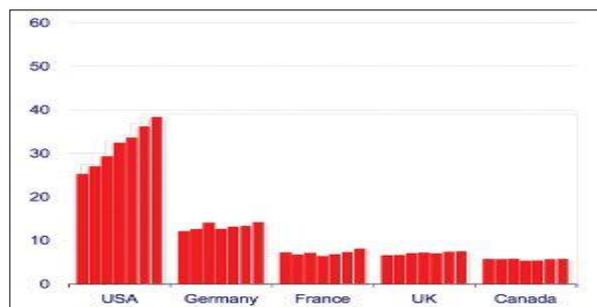
El total de la producción de muebles para los 100 países sin incluir el margen de venta minorista superó \$ 460 mil millones en 2018, dando a entender que es importante incluir a todos los países que aportan a la industria del mueble.



**Gráfico 1-2.** Principales países exportadores de muebles, 2012-2018 hacia EE. UU

**Fuente:** (Revista Porte, 2018)

En el gráfico podemos observar a los principales países exportadores de muebles entre los años 2012 – 2018, entre ellos tenemos a China liderando la lista con una gran diferencia, los países que se encuentra en segundo, tercer lugar y sucesivamente son Alemania, Polonia, Italia, Vietnam.



**Gráfico II-1.** Principales países importadores de muebles, 2012-2018 millones de dólares

**Fuente:** (Revista Porte, 2018)

En el gráfico podemos observar a los principales países importadores de muebles entre los años 2012 – 2018, el primer país que realiza con abundancia las importaciones de muebles es Estados Unidos seguido por Alemania, Francia, Reino Unido y en el último puesto de los 5 países está Canadá.

### **Importancia del mercado externo**

El mercado externo es importante en cualquier país o nación que posea una variedad de recursos porque interviene en la riqueza de un país y su PIB, también porque aporta al crecimiento económico y el comercio libre de un país.

Con las nuevas tecnologías el planeta se ha globalizado, podemos decir que existen dos lados: positivo y negativo para el comercio exterior lo cual se requiere de un manejo adecuado por parte de las empresas en la oferta de un nuevo producto o servicio para comercializarlo en el mercado elegido.

### **Destino de las exportaciones**

Según Aranzadi (2015, pp.62-63) los destinos de exportación deben ser estudiados mediante varios elementos, para ello la empresa deberá analizar ciertos aspectos que representamos a continuación:

- El riesgo que representa a la empresa para realizar la inversión.
- Recursos internos de la empresa, necesarios para poner en marcha la internacionalización.
- La competencia no debe ser fuerte en el mercado que queremos incursionar.
- Los precios deben ser justos y sin reducir los márgenes comerciales.
- Potencialidad del mercado para la penetración de nuevos productos y la evolución del mercado.
- El componente legislativo y regulatorio.
- El elemento cultural que cada país posee como el idioma, las creaciones y valores.

(Aranzadi, 2015)

### **Producción de muebles**

Estados Unidos se encuentra como segundo lugar en la producción de muebles, en primer lugar, está ocupado lidera por China, la fabricación de muebles que tiene este país. Sólo es usado en el mercado interno.

### **Tres categorías de países productores:**

El CSIL clasifica a los principales países productores en tres categorías:

Grandes productores con bajos costes laborales. En este grupo se encuentra México y varios países de Asia y Europa (China, Vietnam, Malasia, Indonesia, Polonia, Rumania, Turquía, Lituania, Hungría)

(Notifix, 2018)

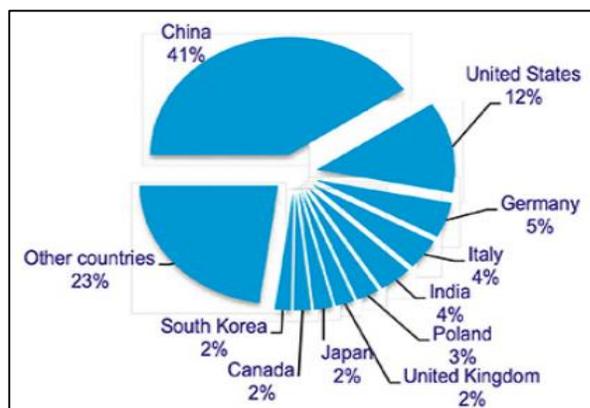
Grandes productores para demanda interna. Aquí tenemos a Estados Unidos, Alemania, Japón, Francia y Reino Unido. Son países productores pero sus altos costes de producción hacen que las exportaciones retrocedan y, a su vez, aumenten las compras en el exterior.

(Notifix, 2018)

Grandes productores para demanda interna y externa. Similar al grupo anterior, tienen altos costes laborales, pero consiguen mantener o incrementar sus exportaciones por sus ventajas competitivas, Canadá y los países escandinavos (Noruega, Suecia y Dinamarca hablan lenguas nórdicas) cuentan con enormes masas forestales, e Italia tiene una mano de obra altamente cualificada.

(Notifix, 2018)

En el sitio web Mas Madera se publicaron datos respaldados como fuente CSIL en donde nuestro país importador tiene un 12% sobre la producción mundial de muebles que hasta el 2017 según la revista Notifix ha sido de 400 mil millones de dólares.

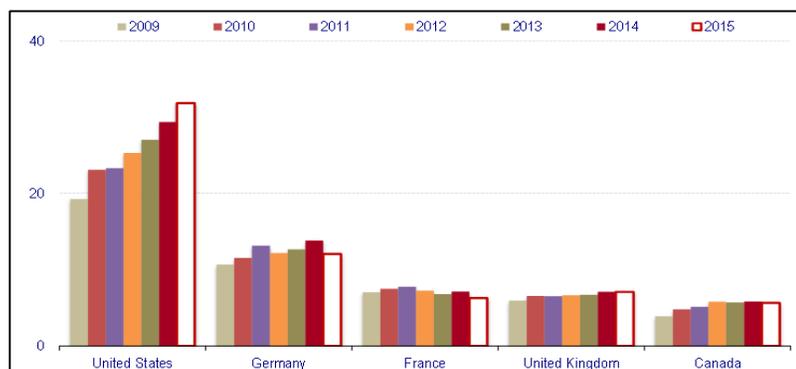


**Gráfico 3-2.** Distribución de la producción de muebles 2015

**Fuente:** (Torre, 2018)

## **Importación de muebles**

Según la revista Porte en su octava edición muestra a los principales importadores de muebles, en que lidera en la lista es Estados Unidos, la publicación viene de la fuente de CSIL (Centro de Estudios de la Industria del Mueble, Milán) siendo procesado de las Naciones Unidas, Eurostat y datos nacionales hasta el 2015, en los últimos cinco años las importaciones de muebles en los EE.UU. pasaron de US \$19 mil millones en 2009 a cerca de US \$ 32 mil millones en 2015, con estas cifras demostró que fue el motor crecimiento de los muebles en el comercio internacional.



**Gráfico 4-2.** Importaciones de muebles en EE.UU.

**Fuente:** (Revista Porte, 2018)

### **Balanza comercial**

“La balanza comercial o balanza de mercancías es el registro económico de un país donde se recogen las importaciones y exportaciones de mercancías, es decir, son los ingresos menos los pagos del comercio de mercancías de un país” (Economipedia, 2016).

“La balanza comercial es un método que nos permite conocer el estado de las cuentas de un negocio en un período determinado, que por lo general es de largo o mediano plazo: semanas, meses, semestres o incluso años” (Retos Directivos, 2017)

Se considera que la balanza comercial es un registro en donde podemos conocer la situación económica que hace referencia las importaciones y exportaciones de los productos de un determinado país.

## **Socios comerciales**

“Un socio comercial es una persona u organización por la que su empresa tiene un interés comercial. Un amplio rango de personas y organizaciones se consideran interlocutores comerciales” (Cruz, 2015).

“Un socio comercial es cualquier entidad de negocio individual que puede enviar mensajes a otros socios y recibir mensajes de ellos” (Microsoft, 2017).

De acuerdo a las siguientes definiciones se considera que los socios comerciales pueden ser una persona natural o jurídica que realicen actividades de compra y venta, o negociaciones en donde las dos partes compartan algún tipo de interés y puedan llegar a un acuerdo.

## **Oferta**

Se dice que oferta es:

*La cantidad de bienes y servicios que diversas organizaciones, instituciones, personas o empresas están dispuestas a poner a la venta, es decir, en el mercado, en un lugar determinado (un pueblo, una región, un continente...) y a un precio dado, bien por el interés del oferente o por la determinación pura de la economía.* (Pedrosa, 2015)

“La oferta es la cantidad de bienes o servicios que pueden venderse a un precio determinado en un momento dado” (Definición ABC, 2015).

Entonces puedo definir como oferta a la cantidad de bienes o servicios que posee una persona ya sea natural o jurídica y que se encuentre en venta a un grupo de individuos que comparten la necesidad de adquirirlo para satisfacer sus necesidades.

## **Identificación de producto**

### **Mueble**

Se define a mueble como:

“Un mueble es cada uno de los enseres movibles que sirven para los usos necesarios o para decorar casas, oficinas y todo género de locales” (Aboutespañol, 2017).

### **Mesa**

Dentro del grupo de los muebles el artefacto mesa en donde se define:

“Mesa puede referirse al mueble que usamos para comer o escribir, a cierta configuración del terreno, al descansillo de una escalera, o a la comida que nos llevamos cada día a la boca, entre otras cosas” (Coelho, 2016).

### **Partida arancelaria**

Se manifiesta que Partida Arancelaria “consiste en la Clasificación numérica del Sistema Armonizado que sirve para identificar los productos importados a efectos de aplicarles el régimen aduanero correspondiente, en especial los aranceles a la importación” (Globalnegotiator, 2018)

“Consiste en asignar un código o conjunto de números a las mercancías para identificarlas, asignarles un valor arancelario y acceder a tratamientos preferenciales si existe algún Tratado de Libre Comercio” (One Core, 2018).

Se considera la definición de One Core, y se entiende que partida arancelaria es la representación de un grupo de números a un producto con el objetivo de reconocerlo cuando exista alguna alianza comercial.

### **Demanda**

A continuación, se dice que la demanda es:

“La suma de las adquisiciones de un bien o servicio por parte de las personas físicas y/o jurídicas, para satisfacer sus necesidades” (Dávila, 2015).

Por otra parte, Peiro (2015) define la demanda de la siguiente manera:

*Comprende una amplia gama de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a precios de mercado, bien sea por un consumidor específico o por el conjunto total de consumidores en un determinado lugar, a fin de satisfacer sus necesidades y deseos.* (Ucha, 2015)

Se define a la demanda como un conjunto de bienes o servicios que son comprados o adquiridos por un grupo de personas naturales o jurídicas para satisfacer las necesidades que presentan.

### **Identificación del mercado:**

#### **Mercado**

“El mercado es un ente que relaciona el individuo que busca con el individuo que ofrece un producto o servicio y se realiza un conjunto de transacciones siendo determinadas por la ley de la oferta y la demanda” (Significados.com, 2017).

“Los mercados son considerados conjuntos de compradores potenciales y se tiene en cuenta el concepto humano” (Peiró, 2017).

Entonces el mercado es un espacio en donde demandantes y ofertantes se relacionan con el fin de realizar transacciones por la venta o compra de bienes y servicios.

## **País**

“El término país se define como un territorio, región o nación que es políticamente independiente y tiene una geografía bien delimitada” (Deborah, 2015).

“País es el territorio físico, el marco geográfico delimitado por las fronteras con otros países” (Becerril, 2015).

Se entiende por país a un lugar en donde están representados por un presidente en donde su economía depende del sistema político que hayan adoptado y están delimitados por otros lugares en donde cada uno tiene su propia legislación.

## **Datos generales**

Los datos generales del país que serán tomados en cuenta para la realización de la presente investigación estarán divididos en: área total, capital, idioma, ciudades importantes, recursos naturales, principales actividades económicas, clima, moneda, población total, población por estado, PIB, tasa de crecimiento real del PIB, PIB per cápita, PIB por sector, tasa de desempleo, inflación (precios al consumidor), deuda pública, agricultura y ganadería, industria, tasa de crecimiento industrial, principales puertos marítimos.

## **Marketing mix**

“El Marketing Mix es un proceso que consiste en lanzar el producto adecuado, en el momento y lugar adecuados y al precio más ajustado” (NeoAttack, 2018).

Según una publicación realizada por Inboundcycle, (2016) el marketing mix tiene 4 variables, que son:

- Producto: el elemento sobre el que gira todo

- Precio: la difícil labor de fijar el más adecuado
- Plaza: ¿cómo vamos a distribuir nuestro producto?
- Publicidad: las múltiples formas de darlo a conocer

(Inboundcycle, 2016)

Entonces se entiende por marketing mix por un conjunto de estrategias que son considerados cuando un producto va a ser ofertado esperando que tenga aceptación en el mercado.

### 2.2.1.2 Estudio Administrativo – legal

“Se refiere a la actividad ejecutiva de su administración: organización, procedimientos administrativos, aspectos legales y reglamentos ambientales” (Docsity, 2016).

De acuerdo a las dos definiciones anteriores se considera que estudio administrativo es un proceso en el que intervienen ciertos factores como la organización, legalidad, reglamentación en un negocio o empresa para mantener en orden sus actividades.

#### **Organización de la empresa**

*La organización de una empresa (organización empresarial) es una función administrativa que comprende la organización, estructuración e integración de las unidades orgánicas y los recursos (materiales, financieros, humanos y tecnológicos) de una empresa, así como el establecimiento de sus atribuciones y las relaciones entre estos.*

(Crecenegocios, 2015)

#### **Aspectos legales**

La creación de una empresa conlleva a tomar decisiones importantes y para ello debe formar una representación para su actuar de acuerdo al orden público ley.

Aquí se tomará en cuenta la siguiente información:

Nombre o razón social. - el nombre de la empresa para realizar cualquier actividad

Titularidad de la empresa. - son los tipos de compañías que divide la ley en Ecuador de acuerdo a su capital e inversionistas entre las cuales son:

- Compañía de Responsabilidad Limitada

- Compañía en Nombre Colectivo
- Compañía en Comandita Simple y Dividida por Acciones
- Compañía de Economía Mixta
- Sociedad anónima S.A.

Tipo de empresa. - se definirá el objeto de la actividad de la empresa.

Tramites de constitución de la empresa. – se mencionará sobre el proceso y tramitación que se debe seguir para la correcta constitución de la empresa.

Requisitos para su funcionamiento. – para que la empresa empiece en funcionamiento existen requisitos que deben ser cumplidos.

### **Leyes tributarias**

“Es la norma básica de nuestro sistema en lo que tributos de todo tipo se refiere. En esta ley encontraremos cosas tan básicas como la definición de impuesto, plazos de prescripción, procedimientos de todo tipo, etc.” (Factura2, 2017).

De acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno existen leyes para normar y promover el comercio en el Ecuador entre los cuales tenemos.

- **Impuesto a la renta**

Art. 1.- Objeto del impuesto. - Establécese el impuesto a la renta global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de la presente Ley.

(La comisión de legislación y codificación, 2018)

Art. 8.- Ingresos de fuente ecuatoriana. - Se considerarán de fuente ecuatoriana los siguientes ingresos:

6.- Los provenientes de las exportaciones realizadas por personas naturales o sociedades, nacionales o extranjeras, con domicilio o establecimiento permanente en el Ecuador, sea que se efectúen

directamente o mediante agentes especiales, comisionistas, sucursales, filiales o representantes de cualquier naturaleza;

(La comisión de legislación y codificación, 2018)

### **Exenciones**

Art. 9.1.- Exoneración de pago del Impuesto a la Renta para el desarrollo de inversiones nuevas y productivas.- Las sociedades que se constituyan a partir de la vigencia del Código de la Producción así como también las sociedades nuevas que se constituyeren por sociedades existentes, con el objeto de realizar inversiones nuevas y productivas, gozarán de una exoneración del pago del impuesto a la renta durante cinco años, contados desde el primer año en el que se generen ingresos atribuibles directa y únicamente a la nueva inversión. Para efectos de la aplicación de lo dispuesto en este artículo, las inversiones nuevas y productivas deberán realizarse fuera de las jurisdicciones urbanas del Cantón Quito o del Cantón Guayaquil, y dentro de los siguientes sectores económicos considerados prioritarios para el Estado:

- a. Sector agrícola; producción de alimentos frescos, congelados e industrializados;
- b. Cadena forestal y agroforestal y sus productos elaborados;
- c. Metalmecánica;
- d. Petroquímica y oleoquímica;
- e. Farmacéutica;
- f. Turismo, cinematografía y audiovisuales; y, eventos internacionales. - Este beneficio se aplicará en los términos y condiciones previstos en el Reglamento;
- g. Energías renovables incluida la bioenergía o energía a partir de biomasa;
- h. Servicios Logísticos de comercio exterior;
- i. Biotecnología y Software aplicados; y,
- j. Exportación de servicios. - Este beneficio se aplicará en los términos y condiciones previstos en el Reglamento;
- k. Desarrollo y servicios de software, producción y desarrollo de hardware tecnológico, infraestructura digital, seguridad informática, productos y contenido digital, y servicios en línea;

- l. Eficiencia energética. - Empresas de servicios de eficiencia energética;
- m. Industrias de materiales y tecnologías de construcción sustentables;
- n. El sector industrial, agroindustrial y agro asociativo. - Este beneficio se aplicará en los términos y condiciones previstos en el Reglamento; y,
- ñ. Los sectores de sustitución estratégica de importaciones y fomento de exportaciones, que mediante Decreto Ejecutivo determine el Presidente de la República, con base en las recomendaciones que para el efecto emita el Consejo Sectorial de la Producción.

(La comisión de legislación y codificación, 2018)

Art. 9.2.- En el caso de inversiones nuevas y productivas en los sectores económicos determinados como industrias básicas de conformidad con la Ley, la exoneración del pago del impuesto a la renta se extenderá a diez (10) años, contados desde el primer año en el que se generen ingresos atribuibles directos y únicamente a la nueva inversión. Este plazo se ampliará por dos (2) años más en el caso de que dichas inversiones se realicen en cantones fronterizos del país.

(La comisión de legislación y codificación, 2018)

Art. 9.6.- Exoneración del pago del impuesto a la renta para nuevas microempresas.- Las nuevas microempresas que inicien su actividad económica a partir de la vigencia de la Ley Orgánica para la Reactivación de la Economía, Fortalecimiento de la Dolarización y Modernización de la Gestión Financiera, gozarán de la exoneración del impuesto a la renta durante tres (3) años contados a partir del primer ejercicio fiscal en el que se generen ingresos operacionales, siempre que generen empleo neto e incorporen valor agregado nacional en sus procesos productivos, de conformidad con los límites y condiciones que para el efecto establezca el reglamento a esta Ley.

(La comisión de legislación y codificación, 2018)

- **Impuesto al valor agregado**

Art. 52.- Objeto del impuesto. - Se establece el Impuesto al Valor Agregado (IVA), que 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, en la forma y en las condiciones que prevé esta Ley.

(La comisión de legislación y codificación, 2018)

Art. 55.- Transferencias e importaciones con tarifa cero. - Tendrán tarifa cero las transferencias e importaciones de los siguientes bienes:

8.- Los que se exporten;

(La comisión de legislación y codificación, 2018)

Art. 56.- Impuesto al valor agregado sobre los servicios. - El impuesto al valor agregado IVA, grava a todos los servicios, entendiéndose como tales a los prestados por el Estado, entes públicos, sociedades, o personas naturales sin relación laboral, a favor de un tercero, sin importar que en la misma predomine el factor material o intelectual, a cambio de una tasa, un precio pagadero en dinero, especie, otros servicios o cualquier otra contraprestación. Se encuentran gravados con tarifa cero los siguientes servicios:

14.- Los que se exporten. Para considerar una operación como exportación de servicios deberán cumplirse las siguientes condiciones:

- a) Que el exportador esté domiciliado o sea residente en el país;
- b) Que el usuario o beneficiario del servicio no esté domiciliado o no sea residente en el país;
- c) Que el uso, aprovechamiento o explotación de los servicios por parte del usuario o beneficiario tenga lugar íntegramente en el extranjero, aunque la prestación del servicio se realice en el país; y,
- d) Que el pago efectuado como contraprestación de tal servicio no sea cargado como costo o gasto por parte de sociedades o personas naturales que desarrollen actividades o negocios en el Ecuador.

(La comisión de legislación y codificación, 2018)

Art. 57.- Las personas naturales y sociedades exportadoras que hayan pagado y retenido el IVA en la adquisición de bienes que exporten tienen derecho a crédito tributario por dichos pagos. Igual derecho tendrán por el impuesto pagado en la adquisición de materias primas, insumos y servicios utilizados en los productos elaborados y exportados por el fabricante. Una vez realizada la exportación, el contribuyente solicitará al Servicio de Rentas Internas la devolución correspondiente acompañando copia de los respectivos documentos de exportación.

Este derecho puede trasladarse únicamente a los proveedores directos de los exportadores.

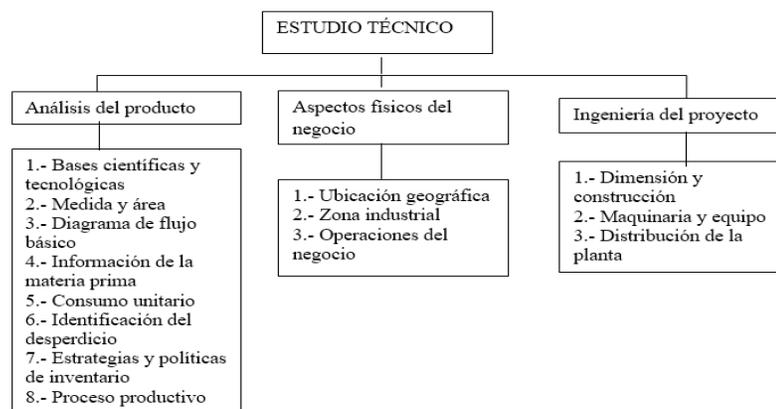
También tienen derecho al crédito tributario los fabricantes, por el IVA pagado en la adquisición local de materias primas, insumos y servicios destinados a la producción de bienes para la exportación, que se agregan a las materias primas internadas en el país bajo regímenes aduaneros especiales, aunque dichos contribuyentes no exporten directamente el producto terminado, siempre que estos bienes sean adquiridos efectivamente por los exportadores y la transferencia al exportador de los bienes producidos por estos contribuyentes que no hayan sido objeto de nacionalización, están gravados con tarifa cero.

(La comisión de legislación y codificación, 2018)

### 2.2.1.3 Estudio Técnico

La definición de estudio técnico es:

Estudio técnico es “Analizar el tamaño óptimo, la localización optima, los equipos e instalaciones y la organización necesaria para realizar la producción o para proveer el servicio” (Chavez, 2016).



**Figura II-1.** Estudio técnico

Fuente: Tipanguano, M. 2019

### Análisis del producto

En el análisis del producto se tomará en cuenta:

- Las bases científicas y tecnológicas del producto en donde es necesario realizar un estudio a fondo para reconocer la importancia de la madera, sus propiedades y tratamiento para fabricar el producto.

- Las especificaciones del producto como son las medidas y el área.
- Un diagrama básico de flujo será importante para conocer el proceso producción.
- La información detallada de la materia prima a utilizar para la fabricación de mesas de teca.
- Las funciones de la maquinaria y equipos para cumplir con el proceso de producción
- Se determinará el consumo unitario de materia prima en la fabricación de las mesas.
- Identificación del destare desde el inicio del proceso de la materia prima
- Plantear políticas de inventario que será registrado en un sistema justo a tiempo, en donde se abarca a factores como planificación, control de producción, diseño y calidad.
- Descripción del proceso de producción de mesas de teca que será la ejecución en diagrama básico de flujo.

### **Aspectos físicos del negocio**

- **Ubicación geográfica**

*Una ubicación o localización geográfica es cualquier forma de localizar al ser humano, por ejemplo, mediante las coordenadas geográficas (latitud y longitud), una brújula, un mapa, un reloj, un sextante (mide ángulos entre el Sol y el horizonte, utilizado sobretodo en la navegación marítima y aérea hasta el siglo XX), un telescopio, y actualmente, mediante GPS (marca la posición mediante los satélites). (Significados.com, 2016)*

La ubicación de la fábrica será determinada de acuerdo al espacio físico para el desarrollo de las actividades y operaciones del negocio.

- **Zona industrial**

“La zona industrial es donde tienen lugar una cantidad de empresas y fábricas con el fin de transformar y/o manufacturar productos, estas zonas en su mayoría quedan apartadas de las poblaciones por el gran ruido y contaminación que producen” (Concepto, 2016).

Con la presente definición se considera que la zona industrial son espacios para industrias en donde procesan y elaboran productos para su posterior comercialización.

- **Operaciones del negocio**

“Las operaciones de negocio incluyen una sección dedicada a presentar a los fundadores de la compañía entiendan el sistema, los equipos, el personal y los procesos necesarios para que funcione la organización” (Shopify, 2016).

Con la finalidad de distinguir las operaciones se mantiene una sección para que los inversionistas no se alejen sobre la actividad a la que se dedica la compañía.

### **Ingeniería del proyecto**

“La ingeniería del proyecto hace referencia a algunos aspectos particulares del proyecto; la infraestructura y planta física, la tecnología, las obras físicas (adecuaciones), la mano de obra de algunos otros costos inherentes al proyecto” (Weebly, 2016).

De acuerdo con el concepto anterior y haciendo un análisis propio por parte de la autora, en la ingeniería del proyecto tomaremos en cuenta la distribución de la planta.

En la ingeniería de proyecto intervienen 3 factores:

- **Dimensión y construcción**

Hace referencia a las medidas y los espacios a utilizar para construir la fábrica.

- **Maquinaria y equipo**

Se refiere a todas las maquinas que se utilizaran para la puesta en marcha de la empresa productora y comercializadora de mesas de teca.

- **Distribución de la planta.**

Es el ordenamiento y asignación de los espacios para cada uno de los departamentos que trabajaran en la fábrica con el objetivo que cumplan sus funciones.

#### *2.2.1.4 Estudio económico - financiero*

De acuerdo a una publicación de una revista de negocios en línea se define lo siguiente:

“El análisis económico es la base del estudio teórico y académico de las ciencias económicas. Estudia el comportamiento racional de los individuos y organizaciones a la hora de tomar decisiones económicas y su interacción con el resto de agentes” (Economipedia, 2018).

Para entender de mejor manera el estudio financiero la Zona Económica presenta el siguiente concepto:

*El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción. (Zona Económica, 2019)*

Se define el estudio económico - financiero cómo una evaluación, rentabilidad y estabilidad realizada por profesionales aplicando los índices Recuperados de los estados financieros dentro de un negocio.

## **Inversiones del proyecto**

- **Inversión**

“Consiste en crear un plan que permita obtener una rentabilidad económica a partir de la inversión de un capital” (Ortega, 2012).

En las inversiones del proyecto se tratará sobre: activos fijos tangibles, activos intangibles / diferidos, capital de trabajo.

- **Financiamiento del proyecto**

“El financiamiento es una forma de cancelación de una deuda contraída como contraprestación de un monto de dinero recibido por adelantado” (Significados, 2018).

- **Costos y gastos del proyecto**

Costo

“El costo hace referencia al conjunto de erogaciones en que se incurre para producir un bien o servicio, como es la materia prima, insumos, mano de obra energía para mover máquinas, etc.” (Gerencie.com, 2018).

Entre los costos que incurrirán en el proyecto están:

Costos operacionales, que a su se divide en materia prima, mano de obra directa, costos indirectos de fabricación.

Gasto

“El conjunto de erogaciones destinadas a la distribución o venta del producto, y a la administración e incluso al mantenimiento de la planta física de la empresa” (Gerencie.com, 2018).

Los gastos de proyecto pueden ser de 4 tipos: gastos administrativos, gastos generales, gastos de ventas, gastos financieros

### **Ingresos del proyecto**

“Un ingreso es una partida que aumenta el patrimonio de la empresa o, en su defecto, disminuye la deuda o pérdida” (Reviso, 2016).

Los ingresos serán las ventas por el artículo que la empresa comercialice.

### **Evaluación del proyecto**

Para realizar la evaluación del proyecto se tomará en cuenta los siguientes elementos:

- **Estado de situación financiera / Balance general**

“Es un estado que muestra la situación financiera de una entidad a una fecha determinada con el propósito de poder indicar el grado de liquidez, solvencia y rentabilidad de la organización” (Contabilidadaducat, 2017).

- **Estado de resultados**

Se entiende por estado de resultados como:

*Un reporte financiero que muestra de manera detallada los ingresos Recuperados, los gastos en el momento en que se producen y el beneficio o pérdida que ha generado la empresa en un período de tiempo, con el objeto analizar dicha información y tomar decisiones en base a ella. (Jauregui, 2017 )*

- **Flujo de caja**

“El flujo de caja es un informe financiero para ordenar los ingresos y egresos de efectivo que tiene la empresa durante un tiempo definido, es decir, ayuda a conocer la liquidez de tu negocio” (Jiménez, 2017).

### **Indicadores financieros**

“Los indicadores financieros son una serie de herramientas que usan los administradores para poder hacer un mejor manejo de las finanzas con las que cuenta una empresa y poder hacer un diagnóstico de la capacidad financiera del negocio” (Euston , 2018).

- Rentabilidad sobre la inversión
- Rentabilidad sobre los recursos propios
- Rentabilidad sobre las ventas

### **Indicadores de rentabilidad**

Los indicadores de rentabilidad permiten medir la rentabilidad de un proyecto en estudio partiendo del análisis de un flujo de caja proyectado.

**VAN.** - por sus siglas de valor actual neto, es un valor que presentan los beneficios netos generados por un proyecto durante la vida útil del mismo, en el cual se descuenta la tasa de interés que arroja el costo de oportunidad.

**TIR.** - por sus siglas de tasa interna de retorno, mide la rentabilidad en promedio anual que el capital genera para permanecer invirtiendo en él, es la tasa de interés que convierte en cero al VAN del proyecto.

**B/C.** – es el beneficio/costo, que relaciona los costos del proyecto sobre el valor actual d los beneficios Recuperados, sumando la inversión inicial.

**PR.** – periodo de recuperación de la inversión, este indicador enseña el número de años requeridos para recuperar la inversión inicial.

**Punto de equilibrio.** – mide el nivel de producción del proyecto en donde la empresa logra tener un equilibrio, es decir ni pierde ni gana, pero determina la existencia utilidades o pérdidas que pueda generar el proyecto.

### **2.2.2 Comercio exterior**

“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” (Comercio y Aduanas, 2019).

“El comercio exterior es el que se dedica a exportar los productos que se fabrican en el país a otros países y a importar los productos que se fabrican en otros países para venderlos en el propio país” (Club Ensayos, 2019).

Se define como comercio exterior a una actividad de compra y venta de productos o servicios entre países con el único objetivo de cubrir las necesidades internas y externas de una población.

#### **2.2.2.1 Exportación**

De acuerdo a lo investigado en la página oficial SENAE se plantea el concepto de exportación:

“Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente” (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2017).

“Es el envío de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales. Estos envíos se encuentran regulados por una serie de disposiciones legales y controles impositivos que actúan como marco contextual de las relaciones comerciales entre países” (Navarro, 2013).

De acuerdo a las siguientes definiciones se considera que exportación es un conjunto de mercancías que son producidas en un país y comercializadas en otro generando divisas para el país productor del bien.

Las exportaciones en nuestro país representan un porcentaje muy importante en el Producto Interno Bruto (PIB), las relaciones comerciales firmadas con ciertos países como Europa y Asia han logrado resultados favorables, lo que impulsa a los ecuatorianos a integrarse al comercio internacional.

El Código Orgánico de la Producción de Comercio e Inversión respalda el régimen aduanero para la exportación definitiva de mercancías en libre circulación, en una zona especial de desarrollo económico que se ubique en el territorio ecuatoriano o fuera del territorio aduanero comunitario, siempre y cuando cumplan con las condiciones establecidas como son:

- Declaración Aduanera de Exportación debidamente transmitida o presentada.
- Cumplir con los procedimientos dictados por la Dirección General del SENA E

### Exportación de madera tecla

En lo referente a la industria maderera, Ecuador en la actualidad es un país exportador de materia prima como madera pura, madera terciada y prensada.

**Tabla 1-2:** Participación de exportaciones 2017-2018

Participación porcentual de los principales productos de exportación FOB (1)												
Producto	Ene - dic. 2017				Ene - dic. 2018				Tasa de variación, porcentaje 2018 - 2017			
	A	B	B/a	%	A	B	B/a	%	Miles de tm	Miles de usd	Valor unitario usd	
Madera	548	238.622	435,5	2,0%	587	240.141	408,9	1,9%	7,2%	0,6%	-6,1%	
Terciadas/prensadas	67	68.912	1.034,3	0,6%	73	76.929	1.058,2	0,6%	9,1%	11,6%	2,3%	

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2018)

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

#### 2.2.2.2 Términos de exportación

##### Logística

“La logística es la planificación y la gestión del flujo de materiales de la manera más eficaz entre nuestros proveedores y nuestros clientes finales, incluyendo la creación e implementación de sistemas de control y mejora” (Iglesias, 2018).

## **Negociación**

*La negociación es un proceso a través del cual se toman acuerdos entre dos o más personas o empresas. La negociación es algo frecuente en el día a día de los empresarios, ya sea para realizar convenios con los trabajadores, conseguir buenos precios y condiciones con los proveedores o llegar a pactos con tus socios.* (Destino Negocio, 2015)

## **Incoterms**

Sus siglas en inglés (International Commercial Terms) “son parte fundamental de cualquier operación de importación o exportación y definen los estándares más utilizados en los contratos de ventas internacionales” (Comercio y Aduanas , 2015).

*Los Incoterms (o International Commercial Terms – Términos de Comercio Internacional) son siglas compuestas por tres letras y que describen las condiciones de entrega de las mercancías y productos, tradicionalmente en los tránsitos internacionales (aunque también se hayan comenzado a usar domésticamente). No son de uso obligado y los particulares y las empresas tienen libertad para pactar sus propias condiciones, pero su uso está muy extendido ya que facilitan mucho el acordar las condiciones bajo un marco común.* (Transgesa, 2018)

### Qué regulan los Incoterms

Según (Transgesa, 2018) los Incoterms regula varios procesos, entre ellos tenemos:

- La entrega del producto

Dependiendo de si la entrega se realiza directamente al comprador o si se deja en mano de un intermediario (operador logístico, transitorio, etc.) existen 2 grupos de Incoterms. Los que empiezan por las letras “E” y “D” corresponden a las entregas directas al comprador, mientras que los que comienzan por “F” y “C” incluyen las entregas indirectas.

(Transgesa, 2018)

- La responsabilidad de los riesgos

Los siniestros, los seguros y la responsabilidad de los mismos es un tema tradicionalmente difícil en el mundo de la logística y la cadena de suministro. Y es una dificultad que se multiplica cuando intervienen más mano en los envíos y hay muchos kilómetros entre comprador y vendedor. Los

Incoterms detallan con precisión a quien le corresponde asumir los riesgos y/o la contratación del seguro y sus gastos. De nuevo, esto simplifica y elimina muchas disputas.

(Transgesa, 2018)

- Quién se ocupa de los gastos

El hecho de que la responsabilidad sobre la mercancía pase de una parte a otra no siempre significa que también lo hagan, en ese preciso momento, los diversos gastos que puedan producirse. Es el caso, por ejemplo, de los cuatro Incoterms que comienzan con “C”. En estos casos, existen tramos en los que no coinciden quien paga el transporte y quien asume el riesgo.

(Transgesa, 2018)

- Tramitación aduanera

Los Incoterms también especifican quien es responsable de gestionar con las aduanas el papeleo, coste y tránsito de la mercancía. En la gran mayoría de casos es el vendedor el que debe de gestionar estos trámites en el país origen. Sin embargo, existe un Incoterm (EXW, Ex Works) en los que el comprador el que se ocupa de la gestión aduanera en el país de origen de la mercancía. También estipula la responsabilidad a la hora de la llegada al país de destino.

(Transgesa, 2018)

¿Cuáles son los Incoterms?

Según (Transgesa, 2018) los Incoterms se encuentran dividido por grupos y subgrupos, para reconocer y armonizar las condiciones de los envíos y de sus gastos que sería de gran utilidad para los cargadores, importadores y quienes se encargan de la operación logística, como todos forman parte de una cadena es importante conocer las obligaciones que le corresponden al utilizar un Incoterm.

(Transgesa, 2018)

- **Grupo E; entrega directa a la salida**
  - EXW (Ex Works – En Fábrica)

El único componente del grupo es, una vez más, el Incoterm Ex Works. La mercancía se pone a disposición del comprador en la propia fábrica o almacén y es el propio comprador el que asume

todos los gastos y riesgos desde ese momento. El vendedor tampoco necesita cargar la mercancía en el vehículo de recogida.

(Transgesa, 2018)

- **Grupo F; entrega indirecta sin pago del transporte principal**

- FAS (Free Alongside Ship – Libre al costado del buque)

El vendedor entrega la mercancía en el puerto convenido, además de ocuparse de las gestiones y los costes de aduana (esto último constituye un cambio respecto a versiones anteriores de este Incoterm). Desde ese punto, los gastos corresponden al comprador.

(Transgesa, 2018)

- FOB (Free On Board – Libre a Bordo)

Si en el caso anterior se dejaba la mercancía en el puerto, en este caso el vendedor está obligado a dejarla cargada sobre el barco designado por el comprador, asumiendo de nuevo la gestión aduanera. El comprador paga el resto de costes desde este punto en adelante.

(Transgesa, 2018)

- FCA (Free Carrier – Transportista libre)

El vendedor está obligado a entregar la mercancía en el lugar designado por el comprador en el país de origen, además de gestionar las aduanas en origen. Este sitio puede ser un almacén, un puerto, una estación de tren, las instalaciones de un transitorio o de un operador logístico, etc. A partir de ahí, los gastos y trámites corresponden al vendedor. La contratación de seguro no es obligatoria en todos los casos.

(Transgesa, 2018)

- **Grupo C; con pago del transporte principal**

- CFR (Cost and Freight – Coste y Flete)

Este Incoterm trata sobre cómo el vendedor asume todos los costes de transporte hasta que la mercancía llegue al destino acordado. La particularidad está en que el riesgo sobre lo transportado

pasa al comprador una vez que la mercancía se encuentra cargada en el buque, pese a que sea el vendedor el que pague el transporte en barco.

(Transgesa, 2018)

- Cost, Insurance and Freight (CIF – Coste, Seguro y Flete)

Se diferencia del Incoterm anterior está en que el vendedor es el que debe gestionar la contratación del seguro de la mercancía hasta que llegue al puerto de destino.

(Transgesa, 2018)

- Carriage Paid To (CPT Transporte pagado hasta

El vendedor asume más obligaciones que en los anteriores Incoterm. En este caso debe pagar todos los costes de transporte que se originen hasta un punto acordado con el comprador en el país de destino de la mercancía. Cuando la misma llegue al primer transportista del país de destino el riesgo se transmite al comprador.

(Transgesa, 2018)

- Carriage and Insurance Paid (CIP – Transporte y seguro pagados hasta)

Respecto al CPT, aquí se añade a las obligaciones del vendedor para la contratación del seguro mientras la mercancía este en tránsito hasta el lugar del destino. Pese a que el seguro sea contrato por la empresa cargadora, la parte compradora será quien obtenga el beneficio del seguro.

(Transgesa, 2018)

- **Grupo D; entrega directa en la llegada**

- Delivered at Terminal (DAT – entrega en la terminal)

El vendedor se ocupa de los costes y tramites hasta que la mercancía es descargada en la terminal o puerto acordado con el comprador, y asumirá a su vez todos los riesgos hasta ese momento. Tras la descarga, todos los gastos serán asumidos a cargo del comprador.

(Transgesa, 2018)

- Delivered at Place (DAP – Entregado en un punto)

Este es uno de los nuevos Incoterms llegando en el año 2010, aquí menciona que el riesgo pasa del vendedor al comprador en un lugar específico en el acuerdo de entrega (que no tiene por qué ser una terminal). El vendedor cumple su parte cuando pone la mercancía a disposición del comprador para su descarga.

(Transgesa, 2018)

- Delivery Duty Paid (DDP - entregado con derechos pagados)

Este Incoterm es el que requiere de mayor responsabilidad del vendedor y menos del comprador. Aquí es la parte que vende la que debe ocuparse de todos los gastos y trámites hasta que la mercancía es entregada en el punto de destino acordado, incluyendo transporte, seguro, aduanas, importación, etc. a lo único a lo que no queda obligado es a la descarga en el punto final.

Aunque el Incoterm señale quien debe asumir el riesgo de los posibles daños en la mercancía, no quiere decir que en todos los casos se deberá contratar un seguro, en los únicos Incoterms que bajo acuerdo deben contratar un seguro de manera obligatoria son: CIF, CIP, DDP.

Los Incoterms que deberán usarse para cualquier medio de transporte son: EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP y aquellos pensados para el transporte marítimo son: FAS, FOB, CFR, CIF.

## **Cotización**

*Una Cotización es el precio de un instrumento en un momento determinado. Es una indicación del precio al que el vendedor está dispuesto a separarse de su activo. En la bolsa de valores, los precios cambian rápidamente. Las cotizaciones se forman sobre la base de varios factores, como tasas de interés, inflación, eventos políticos, entre otras cosas. Una cotización de divisas es la expresión del costo de una divisa contra la de otra.* (Alpari, 2017)

Se considera estar de acuerdo con la definición de cotización por Alpari y se entiende como un valor estimado sobre un bien o servicio.

## **Muestra**

“Muestra es una porción de la totalidad de un fenómeno, producto o actividad que se considera representativa del total también llamada una muestra representativa” (Significados, 2018).

Entonces se considera como muestra a una parte del total de cierto producto.

### **Aceptación**

“La aceptación es la facultad por la cual una persona admite a otra persona, animal, objeto o pensamiento o la acción por la cual las recibe de manera voluntaria” (Definición ABC, 2015).

Se entiende por aceptación a la actividad de recibir de buena manera algún acuerdo o cierto bien.

### **Contrato**

“Un contrato es la representación jurídica de una disposición natural del hombre a consensuar con su igual distintos pactos que representen beneficios mutuo” (Economipedia, 2016).

Entonces podemos decir que contrato es un acuerdo entre dos partes en la cual existe intereses comunes.

### **Aduana**

*El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es una empresa estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio. Somos parte activa del quehacer nacional e internacional, facilitadores del Comercio Exterior, con un alto nivel profesional, técnico y tecnológico.* (Senae, 2019)

De acuerdo a la definición de la Senae, se manifiesta que la aduana en Ecuador está a cargo de una administración del estado con el objetivo de regular y ser partícipe del comercio internacional.

### **Acuerdos Comerciales**

Se define un acuerdo comercial de la siguiente manera:

“Un acuerdo comercial es un convenio entre dos o más partes de cara al desarrollo de una actividad de comercio común entre ellas” (Sanchez, 2018).

Se puede entender que los acuerdos comerciales son estrategias emprendidas entre partes como empresas, países, etc. buscando un beneficio común

### **Puerto**

“Los puertos son un punto clave que permite la conexión del medio marítimo con el terrestre” (Prosertek, 2016).

Entonces se puede entender que puerto es un espacio entre el área marítima y terrestre en donde realizan cierta actividad como embarcación.

### **Embarque**

“Operación de embarcar mercancías en un barco, un tren o en otro vehículo” (The Free Dictionary, 2016).

Se entiende por embarque a la acción de subir o ingresar cierto producto en un cualquier medio de transporte.

### **Recepción**

*Se llama Recepción al recibimiento de encargos es uno de los procesos de un almacén de logística. Corresponde al punto de transferencia de propiedad entre un proveedor y un cliente. Es una importante etapa de control para garantizar la conformidad de la mercancía antes de su integración en las acciones de la compañía.* (Concepto, 2016)

Se entiende por recepción a la actividad de recibir cierto encargo en donde el mismo será transferido entre un comprador y un vendedor.

#### *2.2.2.3 Documentos para exportación*

Entre los documentos de exportación tenemos:

### **Factura comercial**

“La factura comercial es probablemente el documento de mayor importancia en operaciones de exportación e importación de productos, exigiéndose tanto en el país de origen como en el de destino” (Factura2, 2016).

### **Lista de empaque**

“La lista de empaque o packinglist es un documento que toda empresa debe presentar si desea exportar mercancías” (Logycom, 2018).

### **Certificado de origen**

“El certificado de origen (o prueba de origen) es el documento que permite a un importador o exportador acreditar el país o región de donde se considera originaria una mercancía y sirve para recibir preferencias arancelarias” (Grupo El Comercio Exterior, 2018).

#### 2.2.2.4 Trámites aduaneros

Los trámites aduaneros requieren de rubros que deben ser cubiertos por la empresa que desea exportar, y comprenden de 2 pasos:

##### **Declaración aduanera**

*La Declaración Aduanera de Exportación es un formulario en el que se registraran las exportaciones que cualquier persona desee realizar, la Exportación se debe presentar en el distrito aduanero donde se formaliza la exportación junto con los documentos de acompañamiento y soporte que sean necesarios para dicha exportación* (Guacollante, 2015).

*La Declaración Juramentada de Origen (DJO), es un mecanismo por el cual se certifica que la mercancía que los productores, comercializadores u operadores de comercio exterior van a exportar, es hecha en el Ecuador y con materiales del país; un requisito exigible previo a la certificación de origen para todas las exportaciones.* (Peñaherrera, 2015)

##### **Inspección de mercancías**

La inspección de mercancías también llamada inspección de carga “es una de las fases que comprende el transporte de mercancías, y que, además de ser inherente a la importación y exportación, forma parte del proceso de transporte con independencia de que éste sea terrestre, aéreo y marítimo” (Melcón, 2015).

##### **Conocimiento de embarque**

“El conocimiento de embarque es un documento multifuncional en el comercio internacional y se refiere específicamente a la carga marítima” (Transporteca, 2018).

#### 2.2.2.5 Formas de pago de las exportaciones

Las formas de pago de las exportaciones se pueden realizar tomando en cuenta factores importantes como la forma de negociación, las costumbres, confianza, riesgos entre otros, de las cuales tenemos 3 diferentes maneras:

## **Giro a la vista**

“Un giro a la vista es un instrumento financiero creado por un comerciante que lleva el número de cuenta de un comprador, pero no lleva la firma original del comprador” (Prucommercialre, 2016).

## **Carta de crédito**

*La carta de crédito o crédito documentario es un instrumento de pago emitido por una entidad solvente, generalmente un banco (emisor), obrando por solicitud y conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante), el cual debe hacer un pago a un tercero (beneficiario), mayormente se emplea en la compra y venta de mercancía o bienes, sin embargo, este instrumento de pago puede utilizarse en otros contratos. (Varela, 2017)*

## **Cobranzas enviadas al exterior**

Cuando la empresa exportadora envía la mercancía tiene como obligación entregar los documentos de embarque, una vez que el importador recibe esos documentos desde ese momento empieza el proceso para cumplir con el pago de la carta de crédito.

### *2.2.2.6 Medios de transporte:*

Los medios de transporte cumplen con la función de trasladar la mercancía de un lugar a otro, en donde se debe tomar en cuenta las características y el flete del medio de transporte elegido, de acuerdo al producto a comercializar en el exterior existen 3 posibilidades:

- Transporte marítimo con capacidad ideal para cargas pesadas.
- Transporte terrestre existe facilidad y flexibilidad para un cambio de ruta.
- Transporte aéreo el tiempo de traslado es muy reducido.

### *2.2.2.7 Seguro de transporte internacional:*

En el seguro de transporte internacional intervienen 3 factores fundamentales que deben ser analizados:

## **Póliza de transporte**

“La póliza de transporte cubre los riesgos a los cuales la mercadería está expuesta en el curso del viaje asegurado mientras los mismos no estén expresamente excluidos” (Seguros La Unión, 2015).

### **Cobertura del seguro de transporte**

#### **Libre de Avería Particular**

Es responsable por pérdidas o daños que sufra la mercadería asegurada únicamente cuando son consecuencia directa de uno de los siguientes eventos, llamados accidentes específicos: terremotos, erupción volcánica, marejada inundación avalancha, deslizamientos de tierra, alud, huracán, rayo, naufragio, encalladura, buque haciendo agua, y en necesidad de buscar un puerto de refugio. Colisión del medio de transporte con una sustancia sólida, volcadura, descarrilamiento, caída puentes, de aeronaves o partes de ellas, explosión, incendio, así como también la pérdida total de bultos completos (mercaderías y empaque) que ocurra durante la carga, descarga o transbordo, entendiéndose como “pérdida total” la desaparición física de un bulto por caída al agua del mismo.

(Seguros La Unión, 2015)

#### **Con Avería Particular**

Es responsable por pérdida o daños que sufra la mercadería asegurada con exclusión de los riesgos especiales que constan a continuación a menos que se cubran expresamente mediante condiciones particulares como: mojadura por agua dulce o exudación del buque, herrumbre y otras formas de oxidación, rotura, derrame, pérdidas o daños causados por ratas, pérdidas o daños causados por bichos provenientes de una fuente externa, contaminación por olores extraños, robo, ratería y falta de entrega.

(Seguros La Unión, 2015)

#### **Contra todo riesgo**

El asegurador es responsable por pérdida o daños que sufra la mercadería asegurada.

#### **Inclusiones comunes a toda forma de cobertura**

Contribuciones de avería gruesa imputables a la mercadería asegurada de acuerdo con la ley o con las de York Amberes (son un conjunto de normas que no constituyen un convenio internacional, sino que vienen impuestas simplemente por su adopción libre generalizada por las partes en los contratos de transporte) si así lo establece el contrato de fletamento y el costo de la intervención del agente liquidador, así como los gastos incurridos con el objetivo de impedir o disminuir la pérdida o daño.

(Seguros La Unión, 2015)

#### 2.2.2.8 *Ficha general para el acceso:*

##### **Ficha Técnica**

“La ficha técnica, es un documento en forma de sumario que contiene la descripción de las características técnicas de un objeto, material, producto o bien de manera detallada” (Icontec, 2016).

La ficha general para el acceso al mercado estadounidense es un documento en la cual muestra todos los detalles del producto exportado a continuación, se detalla:

- Nombre del producto
- Numero de subpartida arancelaria
- Nombre del país exportador
- Nombre de la empresa exportadora
- Cantidad que transporta en el contenedor
- Precio de venta
- Vía de transporte
- Nombre del puerto de embarque
- Nombre del puerto de desembarque

#### 2.2.2.9 *Cubicaje:*

“El cubicaje consiste en llevar la mayor cantidad de carga para aprovechar al máximo la capacidad del transporte respetando la normatividad y capacidad de vehículos” (Jimenez, 2015).

- Distribución de la mercadería
- Unitarización de la carga,
- Marcado y etiquetado.

### 2.2.2.10 Contenerización:

*La contenerización es un método de transporte de mercancías que utiliza contenedores. El uso de contenedores ha facilitado en gran medida esta función de la cadena de suministro consiguiendo que los exportadores ya no tengan necesidad de desplazar sus bienes hasta el puerto, al poder enviar las mercancías en contenedores que viajan a través de diferentes medios intermodales. (Eae Business School, 2018)*

#### **Contenedor**

De acuerdo al sitio web Educalingo, presentamos la siguiente definición:

“Un contenedor es un recipiente de carga para el transporte marítimo o fluvial, transporte terrestre y transporte multimodal” (Educalingo, 2018).

La capacidad representativa de los Dry containers son de 20 y 40, están fabricados de aluminio o acero adecuados para cualquier tipo de mercancía.

#### **Característica de los contenedores:**

Los contenedores de aluminio permiten mayor capacidad de pesa de mercancía.

Los contenedores de acero disponen de una capacidad de cúbico ligeramente superior.

**Tabla II-1:** Capacidad de carga del contenedor 20'

<b>Tara</b>	<b>Capacidad Carga</b>	<b>Capacidad Cúbica</b>	<b>Longitud Interna</b>
<b>2,300 kg</b>	25,000 kg	33,2 m <sup>3</sup>	5,9 m
<b>5,071,5 lbs.</b>	55,126,9 lbs.	1,172 cu. ft	19,4 ft

Fuente: (Dsv Global Transport and Logistics, 2016)

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

**Tabla 3-2:** Medidas del contenedor de 20'

Ancho Interno	Altura Interna	Ancho Puertas	Apertura Puertas	Altura Puertas	Apertura de Puertas
2,35 m	2,39 m	2,34		2,28 m	
7,7 ft	7,9 ft	7,7ft		7,5 f	

Fuente: (Dsv Global Transport and Logistics, 2016)

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

**Tabla 4-2:** Capacidad del contenedor de 40'

Tara	Capacidad Carga	Capacidad Cúbica	Longitud Interna
3,750 kg	27,600 kg	67,7 m3	12,03 m
8,368,8 lbs.	61,200 lbs.	2,389 cu ft	39,5 ft

Fuente: (Dsv Global Transport and Logistics, 2016)

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

**Tabla 5-2:** Medidas del contenedor de 40'

Ancho Interno	Altura Interna	Ancho Apertura Puertas	Altura Apertura de Puertas
2,35 m	2,39 m	2,34	2,28 m
7,7 ft	7,9 ft	7,7ft	7,5 f

Fuente: (Dsv Global Transport and Logistics, 2016)

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

#### 2.2.2.11 Transporte hacia el puerto de embarque internacional

- **Transporte interno**

“El transporte interno es el transporte dentro de las instalaciones de la empresa; el desplazamiento de materiales a granel o mercancías en un sistema” (Schrage, 2016).

Después de haber analizado los medios de transporte y elegido el adecuado tomando en cuenta las ventajas y desventajas de su contratación, se trasladará el producto hacia el puerto seleccionado para su salida hacia el país importador.

#### *2.2.2.12 Tasa de almacenaje*

Es un valor que paga la empresa exportadora a la aduana por el concepto de almacenar la mercadería hasta que el buque llegue al puerto. El tiempo aproximado de las bodegas para almacenamiento es de 2 días, adicional el distrito aduanero procede a la revisión de la documentación y realizará servicios de sello, cuadrilla, pesaje y aforo.

La tasa de almacenaje será aplicada a las unidades y mercancías siempre y cuando se encuentren en almacenes temporales que sean autorizados, en bodegas o patios de la aduana para remates, cumpliendo con los procedimientos administrativos y judiciales, una vez que realice los trámites para aduaneros la mercancía podrá ser exportada.

#### *2.2.2.13 Fijación de precio de exportación:*

Para la fijación de precio de exportación tomamos en cuenta el análisis de costo, análisis de mercado, determinación de límites del precio, determinación de objetivos y estrategias de fijación de precios, estructura de precios, cotización de precios y condiciones de venta.

Para determinar el precio de exportación tomará como referencia en términos CIF también incluye todos los gastos que conlleva el proceso.

### **2.2.3 Importaciones**

“La importación es la acción de comprar o adquirir bienes, productos o servicios provenientes de otro país u otro mercado distinto del propio” (Significados.com, 2017).

“Una importación es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que un país (llamado importador) compra a otro país (exportador) para su utilización” (Kiziryan, 2015).

### **2.2.4 Silvicultura**

“Es una rama de las Ciencias Forestales, que se encarga de estudiar las técnicas para cultivar y manipular masas forestales aplicando principios biológicos y ecológicos, para la producción continua de bienes y servicios para la sociedad” (Hawley y Smith, 1982; citado en Aguirre, 2013).

Otra definición realizada por Educalingo es:

*La silvicultura es el cuidado de los bosques, cerros o montes y también, por extensión, la ciencia que trata de este cultivo; es decir, de las técnicas que se aplican a las masas forestales para obtener de*

*ellas una producción continua y sostenible de bienes y servicios demandados por la sociedad.*  
(Educalingo, 2019)

### **Aplicación de la silvicultura**

Según (Aguirre, 2013) explica qué es la aplicación de la silvicultura en la naturaleza:

*Implica la manipulación de masas forestales, con el propósito de obtener productos forestales deseados (p.ej., madera, leña, frutos, cortezas, etc.) y beneficios indirectos (p.ej., corregir la erosión del suelo, regular el caudal de los manantiales, formación de aludes, fijar las arenas en movimiento, atenuar el efecto de los vientos, regular el microclima, acondicionar lugares de esparcimiento y mejorar la calidad de los suelos), y al mismo tiempo, lograr su permanencia y renovabilidad, considerando obviamente criterios biológicos, ecológicos, económicos y sociales.* (Aguirre, 2013)

### **Objetivos de la silvicultura**

Según (Aguirre, 2013) las prácticas silvícolas que se aplican a las masas forestales tienen los siguientes objetivos:

- Controlar la regeneración o restablecimiento de la masa forestal.
- Control de la composición de las especies.
- Control de la densidad de las masas forestales.
- Control de la duración del turno.
- Control de la redistribución del incremento de las masas forestales en los mejores árboles.
- Control de agentes destructivos.
- Incorporación de áreas improproductivas.

(Aguirre, 2013)

#### *2.2.4.1 Origen de la teca*

La teca (*Tectona grandis*Linn F.) es originaria de la India y Birmania, Tailandia e Indochina, en el continente asiático. Sin embargo, también ha sido plantada fuera de su distribución natural en otros países de Asia, África y América Latina. En la región de América Latina y el Caribe se encuentran plantaciones en algunos países de América tropical, como las islas del Caribe, Centroamérica, México y en varios países suramericanos. (Keogh, 1980; citado en Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza, 2013)

#### 2.2.4.2 Producción de teca en el Ecuador

*La teca (Tectonagrandis) fue introducida en la década de 1950 en el litoral ecuatoriano por inversionistas privados y por la Estación Experimental Pichilingue del INIAP (Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias), en la provincia de Los Ríos. Esta institución se convirtió en el principal proveedor de semillas que ha tenido el país. A lo largo del tiempo, se observó que la especie se adaptó muy bien a los suelos y al clima ecuatoriano, con resultados de crecimiento prometedores. (Corpei, 2005; citado en Salazar, 2013)*

“En Ecuador existen aproximadamente 164.000 hectáreas de plantaciones forestales (Añazco et ál. 2010), de las cuales más de 30.000 hectáreas están sembradas de teca (Asoteca 2010) en las provincias de Guayas, Los Ríos, Manabí, Esmeraldas y la región Amazónica” (Salazar, 2013).

#### Ubicación de las plantaciones de teca en Ecuador

El lugar adecuado para el cultivo de teca está establecido en la zona costera entre las principales provincias están: Esmeraldas, Los Ríos, Manabí, El Oro y Guayas, el crecimiento de la especie se da debido a que su temperatura, suelos y precipitaciones son beneficiosos para la producción de esta especie. Por otra parte, en estos últimos años ciertos inversionistas privados han visto la posibilidad de plantar árboles de teca en la región de la amazonia, de acuerdo a estudios existen datos de alrededor de 5000 hectáreas. Pero cabe mencionar que al pronunciar la provincia no quiere decir que se produce en toda la zona sino en lugares específicos, por ejemplo, en Manabí existen sectores como El Carmen y Flavio Alfaro en donde su condición para cultivo de teca es más favorable que en el resto de la provincia, en Esmeraldas los sectores más favorables son Quinindé, en Los Ríos están Baba y Quevedo, y en la provincia de Guayas la zona más adecuada es Balzar.

#### **Características de la madera de teca**

- La albura es de color amarillo claro y el duramen presenta tonos marrones y dorados. Es una madera de envejecer realmente bien, ya que su coloreada mejora.
- Fibra recta. En algunas ocasiones ondulada.
- Grano grueso.
- Al tacto la madera de teca es aceitosa. Se debe a su aceite natural, el cual posee interesantes características.
- Tras ser cortada o cepillada tiene a olor a cuero.

- Tiene una densidad aproximada de 690 Kg/m<sup>3</sup>. Siendo por tanto una madera pesada.
- Durabilidad alta. Muy buena resistencia a la humedad y al ataque de hongos e insectos. Es posible incluso dejarla a la intemperie sin tratamiento gracias a su aceite. Es difícil encontrar maderas que ofrezcan una durabilidad similar siendo tan livianas, lo habitual es que sean mucho más densas.
- Es una madera estable dimensionalmente.

#### Trabajabilidad:

- Aserrado: Sin problemas. Puede acelerar el desgaste de herramientas debido a su alto contenido en sílice.
- Secado: Lento, con pequeños riesgos de deformación o fendas.
- Cepillado: Sin problemas.
- Encolado: Se pueden encontrar algunos problemas debido a sus resinas o aceites naturales. En estos casos será necesario limpiar la superficie.
- Clavado y atornillado: Realizando pretaladros no debería haber problemas.
- Acabado: Ninguno más allá de la presencia de resinas o aceites propios de la madera.

#### Principales Usos

- Fabricación de mobiliario de alta calidad o ebanistería.
- Embarcaciones. Es en este uso donde la teca destaca frente a cualquier otra madera. Increíble resistencia a humedad e insectos, y bastante ligera.
- Chapas de madera.
- Carpintería de exterior e interior: suelos, frisos, revestimientos, ventanas...
- Mobiliario de exterior. Su resistencia natural hace de la madera de teca la mejor opción para la fabricación de mobiliario de exterior.
- Infraestructuras portuarias y puentes. Incluso con elementos en contacto directo con el agua.
- Torneados.
- El Aceite de Teca para Madera

El aceite de teca es el aceite natural extraído del árbol, y es el responsable de la gran durabilidad natural de esta madera. La gran ventaja de este producto es su alta capacidad nutritiva.

Este se comercializa y puede encontrarse en centros especializados. Su precio puede ser elevado en comparación con otras alternativas.

Por otro lado, es mucho más frecuente encontrar “aceite para teca”. Este es un producto industrial, en el que se pueden utilizar materias primas naturales para su fabricación, entre las que se encuentra el aceite de teca. Se usa para proteger maderas en el exterior, no exclusivamente la madera de teca. Este aceite añade características adicionales como resistencia a la luz solar, colorantes, acabado más sedoso, etc.

En ambos casos la aplicación es periódica, entre una o dos veces al año según el nivel de exposición de la madera. Si bien este mantenimiento es más exigente que otros respecto a la periodicidad, su aplicación es más sencilla y el acabo mucho más natural.

(Maderame, 2017)

### **2.3 Idea a defender**

La realización del estudio de factibilidad determinará la viabilidad de la creación de la empresa productora y comercializadora internacional de mesas de teca en Quito Ecuador.

## **CAPÍTULO III : MARCO METODOLÓGICO**

### **3.1 Modalidad de la investigación**

En la presente investigación sobre el proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora internacional de mesas de teca se utilizará las siguientes modalidades de investigación:

#### **Investigación Cuantitativa**

*Es un modelo de investigación basado en el paradigma positivista, cuyo propósito es hallar leyes generales que expliquen la naturaleza de su objeto de estudio a partir de la observación, la comprobación y la experiencia. Esto es, a partir del análisis de resultados experimentales que arrojan representaciones numéricas o estadísticas verificables.* (Significados, 2018)

Esta investigación se centra en la medición de todos los datos cuantificables, permite recabar y hacer un análisis a los datos numéricos relacionando a ciertas variables que fueron determinadas y establecidas previamente como los indicadores financieros.

## Investigación Cualitativa

“Es un método de estudio que se propone evaluar, ponderar e interpretar información obtenida a través de recursos como entrevistas, conversaciones, registros, memorias, entre otros, con el propósito de indagar en su significado profundo” (Significados, 2018).

Este tipo de investigación es interpretativa al utilizar diversos lenguajes, en la investigación se analizará el lenguaje escrito y visual con más prioridad debido a la existencia de artículos e investigaciones realizado sobre la teca, se tomará en cuenta el lugar de estudio, no existirá hipótesis porque se constrúan conclusiones a partir de las encuestas realizadas.

### 3.2 Tipos de investigación

#### **Bibliográfica - documental**

*La investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los Recuperados y registrados por otros investigadores en fuentes documentos: impresas, audiovisuales o electrónicas, como en toda investigación, el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos.* (Arias, 2012; citado en Paguay, 2019)

La investigación será bibliográfica – documental para sustentar la propuesta mediante una indagación en textos, publicaciones, revistas y páginas web que refieran al cultivo, producción y comercialización de teca.

#### **Explicativa**

“Busca una explicación del porqué ocurren los fenómenos y cómo se manifiestan” (Torres, 2019).

Se aplicará esta investigación para observar, constatar y definir las razones del porqué los productores de teca no producen ni comercializan productos elaborados por este tipo de madera.

#### **Consumo aparente**

“El consumo aparente permite estimar lo consumido por una población en un tiempo determinado, utilizando para esto los valores de producción y de comercio internacional (importaciones y exportaciones)” (Bustamante, 2015).

### **3.4 Métodos, técnicas e instrumentos**

Para alcanzar los objetivos planteados en la investigación y analizar la información recolectada se utilizó los siguientes métodos y técnicas que permitieron su completo desarrollo:

#### **3.4.1 Métodos**

##### **Método inductivo**

“Proceso de conocimiento que se inicia por la observación de fenómenos particulares con el propósito de llegar a conclusión y premisas generales que pueden ser aplicadas a situaciones similares a la observación” (Hidalgo, 2018).

El método inductivo se basa en un análisis sobre las actividades que realizan los productores y las exportadoras de teca con el único objetivo de referir desde situaciones específicas en las zonas madereras hacia conclusiones generales para la exportación.

##### **Método deductivo**

“Proceso de conocimiento que se inicia con la observación de fenómenos generales con el propósito de señalar las verdades particulares contenidas explícitamente en la situación general” (Hidalgo, 2018).

Mediante la aplicación del método deductivo se realizará una lógica reflexión en donde expondremos la razón que orienta a crear una empresa productora y comercializadora internacional de mesas de teca que mejorará el nivel de vida de los productores y contribuirá a la economía del país.

#### **3.4.2 Técnicas**

##### **Observación**

“Es una técnica de investigación que consiste en observar personas, fenómenos, hechos, casos, objetos, acciones, situaciones, etc., con el fin de obtener determinada información necesaria para una investigación” (Castellanos, 2017).

##### **Entrevistas**

Acción en la cual se expone diversos temas para la recolección de información.

### 3.4.2 Instrumentos

El instrumento a utilizar será el cuestionario de preguntas hacia los 10 principales exportadores de madera teca en el Ecuador.

#### **Exportadores de madera:**

- ACADIA OUTDOORS ECUADOR C.A.
- AGUIRRE GANGOTENA DIEGO MARCELO
- AH DISEÑO CIA. LTDA.
- AKTUELL MOBEL S.A.
- ARRAYAN CAJAS MARIA CLOTILDE
- ARTEPISO CIA LTDA
- ASERRADERO SAN ANTONIO ASERRADO S.A
- ASICOREM ASISTENCIA Y COORDINACIÓN EMPRESARIAL CIA
- BONILLA ASISTENCIA Y COORDINACIÓN EMPRESARIAL CIA
- BONILLA VASCONEZ NOEL EDUARDO
- BURGUES CIA. LTDA.

(Banco Central del Ecuador, 2018)

### 3.5 Resultados

El presente estudio de mercado de sustenta en el método bibliográfico, porque sigue un procedimiento analítico y de síntesis tomando en cuenta varias fuentes como: tesis, publicaciones, libros, artículos realizados por instituciones y centro de investigación.

#### **Demanda - Consumo aparente**

Existen proyectos, especialmente de producción de bienes, de los cuales no es posible determinar de forma directa la demanda por lo que se recurre al consumo aparente.

**Tabla 1-3:** Datos para el consumo aparente

Producción total	<b>\$48,000,000,000</b>
Importaciones	\$32,000,000,000
Exportaciones	\$0

---

Precio promedio por unidad últimos años \$200

---

Fuente: (Revista Porte, 2018)

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

**Formula:**

Demanda = Consumo aparente = Producción total + Importaciones – Exportaciones

- = 400 mil millones (12%) +32 mil millones – 0
- = (400,000,000,000x12% + 32,000,000,000 - 0
- = 48,000,000,000/200+ 32,000,000,000/200– 0
- = 240,000,000 + 160,000,000 – 0
- = 400,000,000 Unidades

Estados Unidos cuenta con un consumo aparentes de muebles de 400,000,000 unidades, lo que quiere decir que el proyecto de factibilidad tiene aceptación.

Se justifica también la creación de la empresa productora y comercializadora internacional de mesas de teca, debido a que los inversionistas del proyecto mantienen una relación de negocios con 2 empresas Home Depot y Lowe’s en los Estados Unidos que están dispuestos a comercializar los muebles en los diferentes estados en donde se encuentran localizadas sus tiendas.

### 3.5.1 *Entrevista realizada a representantes de las principales exportadoras de madera*

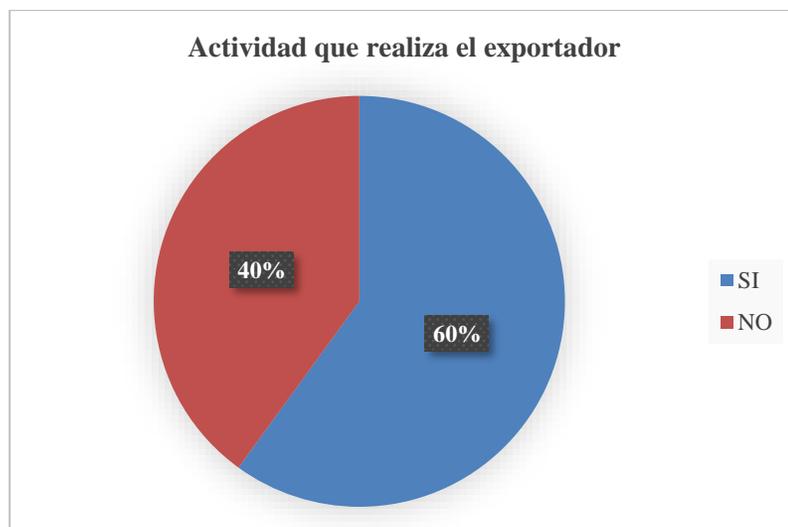
Pregunta 1: ¿La empresa que usted representa se dedica a la exportación de madera teca?

**Tabla 2-3:** Actividad que realiza el exportador

ACTIVIDAD	EMPRESA
Si exporta madera teca	6
No exporta madera teca	4
Total	10

**Fuente:** Entrevistas realizadas

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019



**Gráfico 1-3.** Actividad que realiza el exportador

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

**Interpretación:** De las 10 encuestas realizadas 4 personas respondieron que, no se dedican a la exportación de madera teca, y 6 personas quienes representan el 60% si exportan madera teca.

**Análisis:** se ha encuestado a las 10 primeras empresas exportadoras de madera obtenidas mediante datos oficiales del Banco Central del Ecuador, de las cuáles 6 afirman que exportan madera teca, aunque este no es el principal producto suma en materia prima que exporta.

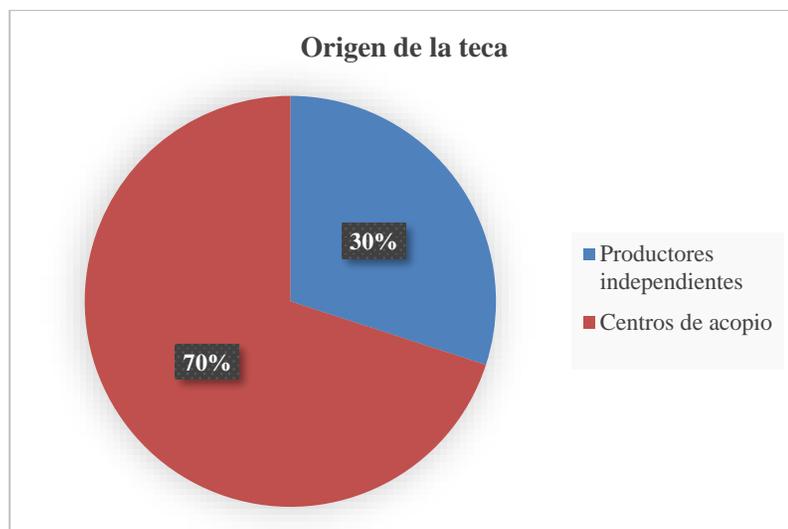
Pregunta 2: ¿Comúnmente de donde proviene la madera de teca que usted exporta?

**Tabla III-1.** Origen de la madera teca

ORIGEN	EMPRESA
Productores independientes	3
Centros de acopio	7
Total	10

**Fuente:** Entrevistas realizadas

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019



**Gráfico 2-3.** Origen de la madera teca

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

**Interpretación:** De las 10 encuestas realizadas, 3 personas manifestaron que reciben la madera de productores independientes y 7 compran la madera en centros de acopio ubicados en diversas zonas de Balzar.

**Análisis:** existen diversas fuentes para que las empresas exportadoras se abastezcan de materia prima para exportar, el 70% mencionaron que lo obtienen de centro de acopio que por lo general son de asociaciones de productores o empresas, el 30% opta por buscar a productores directos y hasta sembrar el mismos.

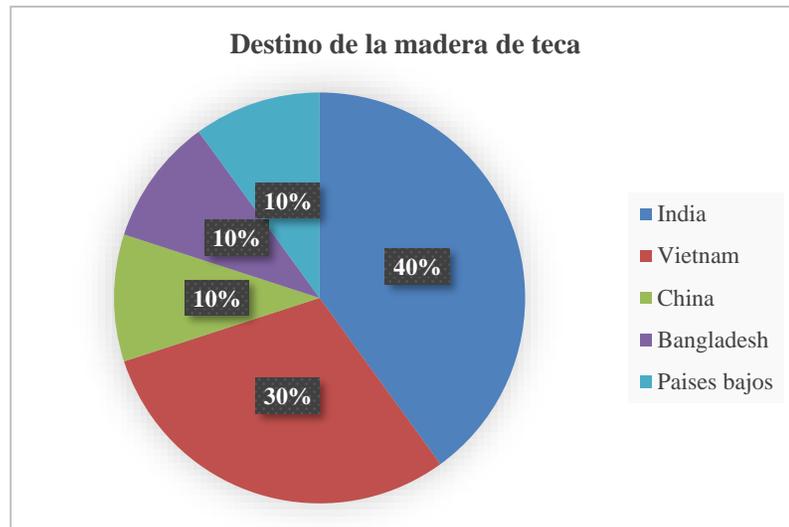
Pregunta 3: ¿Cuál es el principal país de destino para exporta madera teca?

**Tabla 4-3:** Destino de la madera teca

PAÍS	EMPRESAS
India	4
Vietnam	3
China	1
Bangladesh	1
Países bajos	1
Total	10

**Fuente:** Entrevistas realizadas

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019



**Gráfico III-1:** Destino de la madera teca

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

**Interpretación:** De las 10 encuestas realizadas, el 40% responde que la exportación de madera teca realiza a la India, el 30% a Vietnam, y un 10% hacia China, Bangladesh y países bajos.

**Análisis:** los acuerdos comerciales que ha tenido el Ecuador en los últimos años buscan impulsar la exportación a nuevos mercados, en la entrevista realizada el 40% de las empresas responde que su producto se exporta hacia India y un 30% a Vietnam, entonces el lógico comprender porque esos 2 países son quienes proveen de muebles a Estados Unidos, y también porque en esos países está prohibida la reforestación.

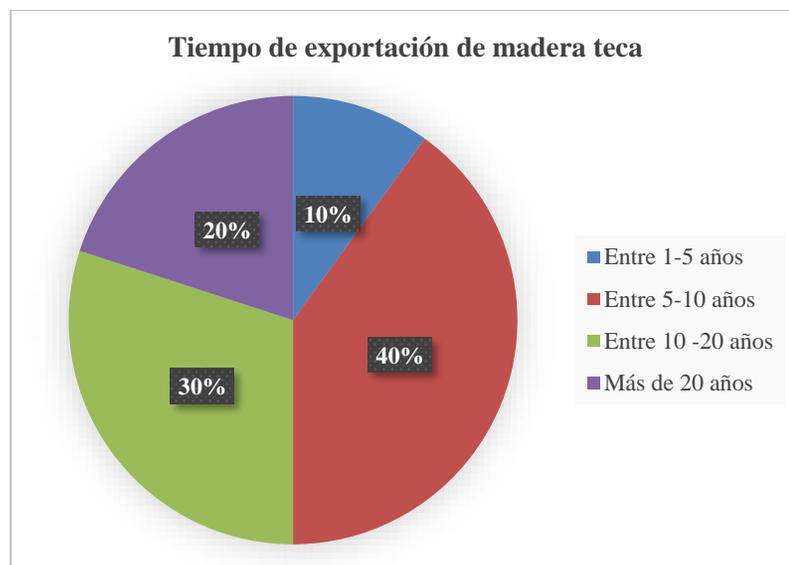
Pregunta 4: ¿Cuántos años lleva realizando esta actividad?

**Tabla 5-3:** Tiempo de exportación de madera teca

AÑOS	EMPRESA
Entre 1-5 años	1
Entre 5-10 años	4
Entre 10 -20 años	3
Más de 20 años	2
Total	10

**Fuente:** Entrevistas realizadas

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019



**Gráfico 4-3.** Tiempo de exportación de madera teca

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

**Interpretación:** de las 10 encuestas realizadas, el 10% responde que se encuentra exportando madera teca entre 1 a 5 años, el 40% responde que se encuentra exportando madera teca entre 5 a 10 años y un 20% son exportadoras con más de 20 años de experiencia.

**Análisis:** las primeras exportaciones de teca se realizaron entre el año 1980 – 1990 desde entonces el empresario ha buscado formas de abastecerse de su materia prima y buscar nuevos compradores, el 40% de las empresas encuestadas afirman que llevan en esta actividad entre 10- 20 años y van mejorando mediante estrategias de comercialización, mientras que un 10% menciona que ha decidido exportar esta madera porque su precio es muy competitivo en el mercado.

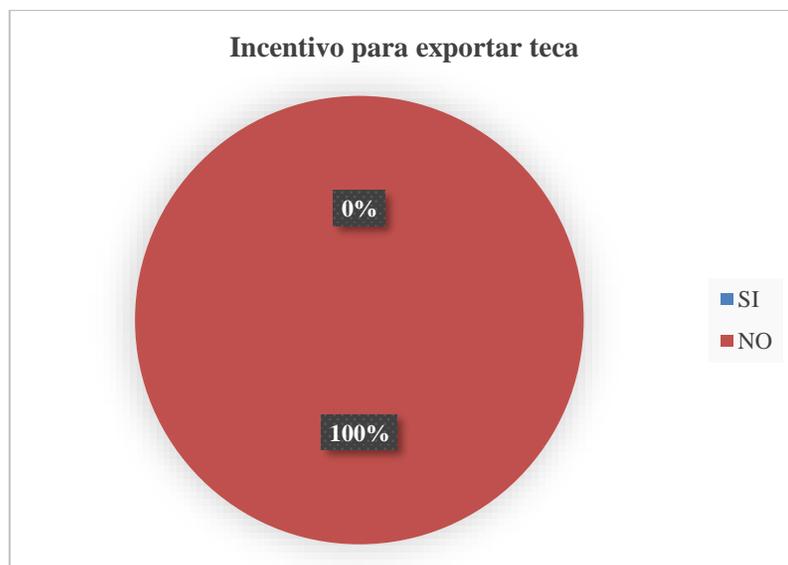
Pregunta 5: ¿Reciben algún incentivo del estado para exportar productos elaborados de madera teca?

**Tabla 6-3:** Incentivo para exportar teca

INCENTIVO	EMPRESA
Si existe incentivo	0
No existe incentivo	10
Si existe pero no es suficiente apoyo	0
Total	10

Fuente: Entrevistas realizadas

Realizado por: Tipanguano, M. 2019



**Gráfico 5-3.** Incentivos para exportar teca

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

**Interpretación:** de los 10 representantes de las empresas exportadoras de madera el 100% respondieron que existe ningún incentivo por realizar la exportación de madera teca más bien el incentivo viene cuando generan nuevos empleos en la empresa.

**Análisis:** de los exportadores coincidieron con la misma respuesta manifestando que el incentivo lo reciben quienes se dedican al cultivo de teca y para quienes creen nuevas empresas y generen trabajo también tienen una exoneración de impuestos por 10 años de acuerdo al nuevo plan toda una vida, y que la mayoría de los exportadores son únicamente intermediarios o brokers para mejorar la negociación con empresas extranjeras.

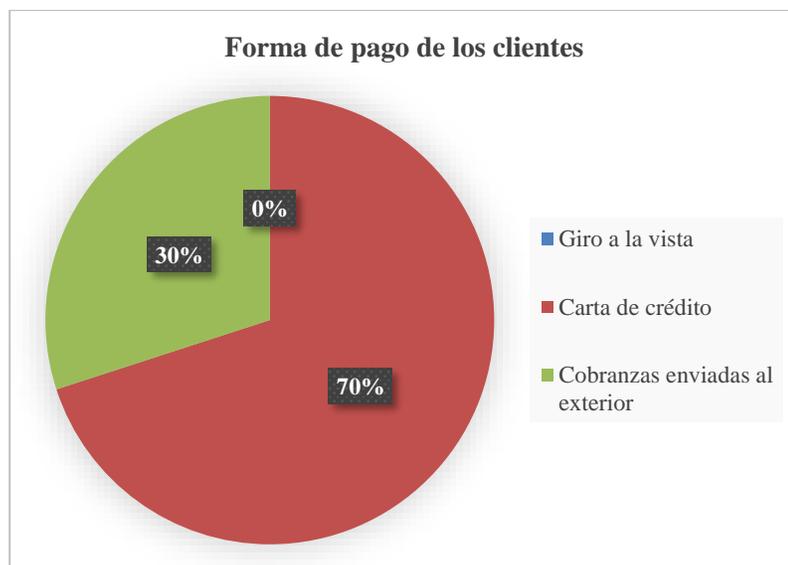
Pregunta 6: ¿Cómo es la forma de pago que maneja con sus clientes extranjeros?

**Tabla 7-3:** Forma de pago de los clientes

FORMA	EMPRESA
Giro a la vista	0
Carta de crédito	7
Cobranzas enviadas al exterior	3
Total	10

Fuente: Entrevistas realizadas

Realizado por: Tipanguano, M. 2019



**Gráfico 6-3.** Forma de pago de los clientes

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

**Interpretación:** en la encuesta a los 10 principales exportadores de madera teca en Ecuador, sobre la forma de pago que manejan con clientes extranjeros, 7 de ellos utilizan como forma de pago una carta de crédito y 3 de ellos realizan mediante cobranzas enviadas al exterior con la finalidad de reunirse para conocer la satisfacción del cliente.

**Análisis:** las empresas cuando realizan una actividad de exportación pueden optar por métodos de cobro a sus clientes entre las 3 formas de pago consultadas hacia ellos, el 70% responden que utilizan la carta de crédito como compromiso de pago entre entidades bancarias y el 30% utiliza una cobranza enviada al exterior en donde delegan a un tercer banco su pago.

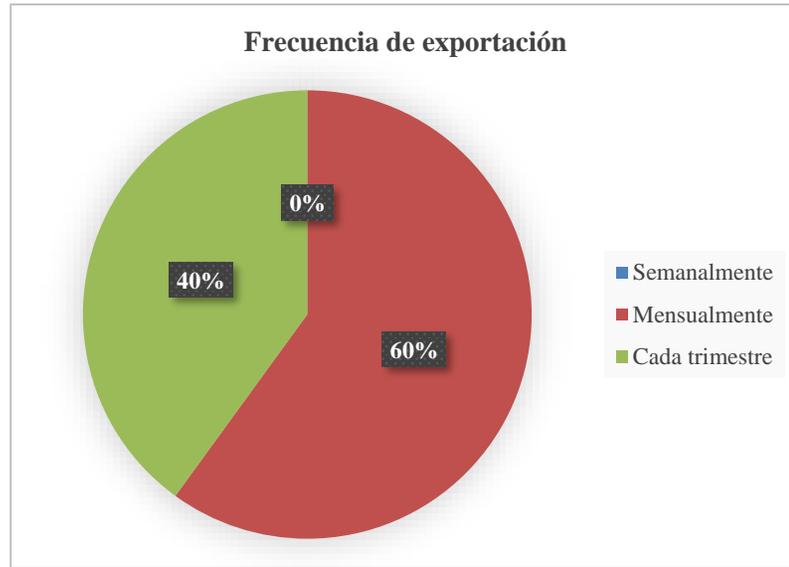
Pregunta 7: ¿Con qué frecuencia exportan madera teca?

**Tabla 8-3:** Frecuencia de exportación

FRECUENCIA	EMPRESA
Semanalmente	0
Mensualmente	6
Cada trimestre	4
Total	10

Fuente: Entrevistas realizadas

Realizado por: Tipanguano, M. 2019



**Gráfico 7-3.** Frecuencia de exportación

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

**Interpretación:** de las encuestas realizadas 6 empresas exportan mensualmente madera de teca, 4 cada trimestre, y ninguna semanalmente.

**Análisis:** las empresas exportan mayor cantidad de teca mensualmente, así lo mencionan el 60% de los encuestados en donde dividido en contenedores le acompañan otras maderas finas muy cotizadas en el mercado mundial, mientras que un 40% responde que exporta trimestralmente debido que se abastecen de centros de acopio y vienen empresas extranjeras a pagar un valor más y queda escasa la materia prima lo cual en ocasiones han perdido mercado.

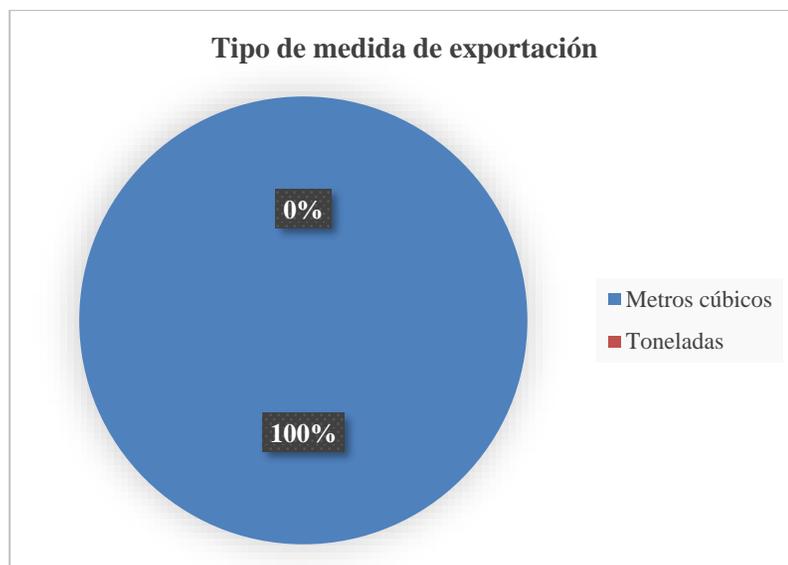
Pregunta 8: ¿Cuál es la medida de exportación de la madera teca?

**Tabla 9-3:** Tipo de medida de exportación

MEDIDA	EMPRESA
Metros cúbicos	10
Toneladas	0
Total	10

**Fuente:** Entrevistas realizadas

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019



**Gráfico 8-3.** Tipo de medida de exportación

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

**Interpretación:** de las empresas encuestadas el 100% responden que la madera teca es medida en metros cúbicos y no solo para exportación sino también desde obtener la materia prima en los centros de acopio.

**Análisis:** según estudios publicado por un reconocido diario en Ecuador, una hectárea de teca puede tener un rendimiento de 320m<sup>3</sup> aproximadamente y cada metro cubico se comercializa de acuerdo al precio del momento, y esa es la medida que manejan a nivel internacional para su comercialización.

Pregunta 9: ¿El precio por metro cubico de madera teca está referido a qué valor?

**Tabla 10-3:** Precio de m<sup>3</sup> referido

VALOR	EMPRESA
Valores nacionales	0
Valores Internacionales	10
Total	10

**Fuente:** Entrevistas realizadas

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019



**Gráfico 9-3.** Precio por m3 referido

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

**Interpretación:** todos los exportadores encuestados manifiestan que el precio de metro cubico de madera teca están referidos a valores internacionales.

**Análisis:** a pesar de que el precio de teca está referido a valores internacionales, en Ecuador existe una diferencia entre precio, es decir en la tala de la madera pagan únicamente \$100 por el metro cúbico pero el mismo en el mercado internacional está en \$700, dándonos cuenta que existe una injusticia y debería existir más control sobre el precio.

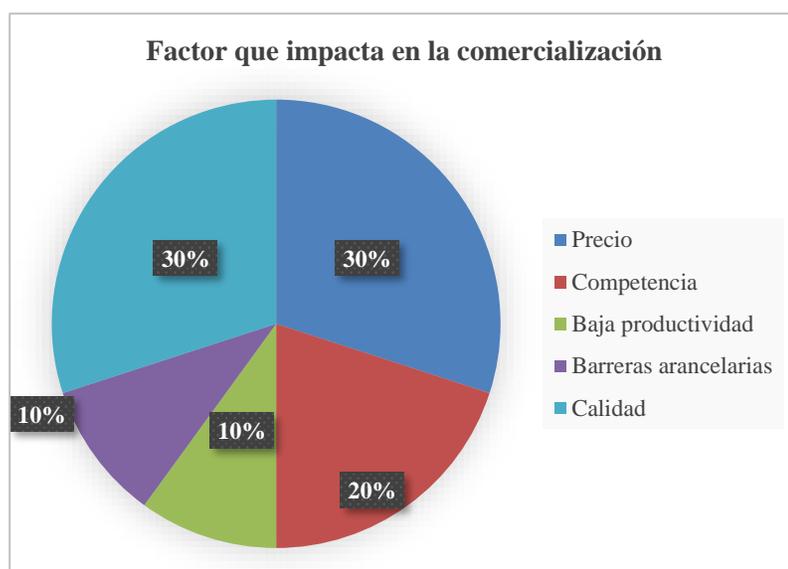
Pregunta 10: ¿Qué factor impacta mayormente en la comercialización de teca?

**Tabla 11-3:** Factor que impacta en la comercialización

FACTOR	EMPRESA
Precio	3
Competencia	2
Baja productividad	1
Barreras arancelarias	1
Calidad	3
Total	10

**Fuente:** Entrevistas realizadas

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019



**Gráfico 10-3.** Factor que impacta en la comercialización

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

**Interpretación:** Todos los exportadores encuestados manifiestan que los acuerdos comerciales son los que afectan a la comercialización de teca, seguido por el precio y la competencia.

**Análisis:** entre los factores que inciden para la comercialización de la teca están con un 30% de los encuestados en precio y calidad, lo que quiere decir que debido a que el precio referido en términos internacionales y en calidad porque existen varios países de Latinoamérica que también tienen extensas hectáreas de cultivo de teca y suelen ser de mejor calidad.

Pregunta 11: ¿Usted ha buscado opciones para exportar madera teca?

**Tabla 12-3:** Opciones para exportar madera teca

OPCIONES	EMPRESA
Seguir exportando materia prima como trozas, tablas, etc.	6
Exportar productos de teca con valor agregado como: muebles entre otros	4
Total	10

**Fuente:** Entrevistas realizadas

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019



**Gráfico 11-3.** Opciones para exportar madera teca

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

**Interpretación:** de todos los representantes de las exportadoras 6 respondieron que aun seguirán exportando madera y no piensan en elaborar un producto con un valor agregado y 4 están estudiando la posibilidad.

**Análisis:** con el objetivo de reactivar la economía el estado trabaja en incentivos para exportar productos con valor agregado, en base a esa política se ha propuesto esta pregunta, en donde el 60% de los encuestados responden en seguir exportando materia prima y un 40% menciona que están estudiando posibilidades de agregar valor al producto que exportan, pero el mismo requiere de una responsable decisión para emprender un nuevo tipo de actividad en la empresa.

Pregunta 12: ¿Considera usted estas razones para exportar nuevos productos de madera teca?

**Tabla 13-3:** Razones para exportar nuevos productos de teca

RAZONES	EMPRESA
Elevar ingresos	0
Generar trabajo	0
Las 2 opciones se complementan	4
Total	4

**Fuente:** Entrevistas realizadas

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019



**Gráfico 12-3.** Razones para exportar nuevos productos de teca

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

**Interpretación:** de los 4 encuestados dando al 100%, responden que unas de las razones para crear nuevos productos de la teca son: elevar ingresos y generar empleo.

**Análisis:** las nuevas reformas económicas del Ecuador en la actualidad impulsan en crear nuevas empresas para que las plazas de trabajo aumenten, los empresarios están buscando nuevas formas de diversificar sus ingresos e incursionar en nuevos mercados, de las encuestas realizadas el 100% toma en cuenta ambos factores que llegan a ser de gran beneficio al gremio empresarial y laboral.

Pregunta 13: ¿Por qué razones no fabricaría productos de teca con valor agregado?

**Tabla 14-3:** Razones para no fabricar productos de teca con valor agregado

RAZONES	EMPRESA
Por un alto costo de fabricación	3
Problemas para su comercialización	3
Total	6

Fuente: Entrevistas realizadas

Realizado por: Tipanguano, M. 2019



**Gráfico 13-3.** Razones para no fabricar productos de teca

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

**Interpretación:** 6 representantes de las empresas exportadoras dicen que no están dispuestos a fabricar productos de teca debido a su alto costo de fabricación y porque prevén dificultades para su comercialización.

**Análisis:** 6 de los 10 encuestados que respondieron que no fabricarían muebles, el 50% por su alto costo de fabricación lo que llevaría a la compra de maquinaria y realizar fuertes inversiones y el otro 50% no fabricaría porque ven difícil la comercialización de muebles en un mercado dominado por las grandes potencias, a esto también le suma los trámites burocráticos que existen para la creación de productos o servicios o simplemente una nueva empresa.

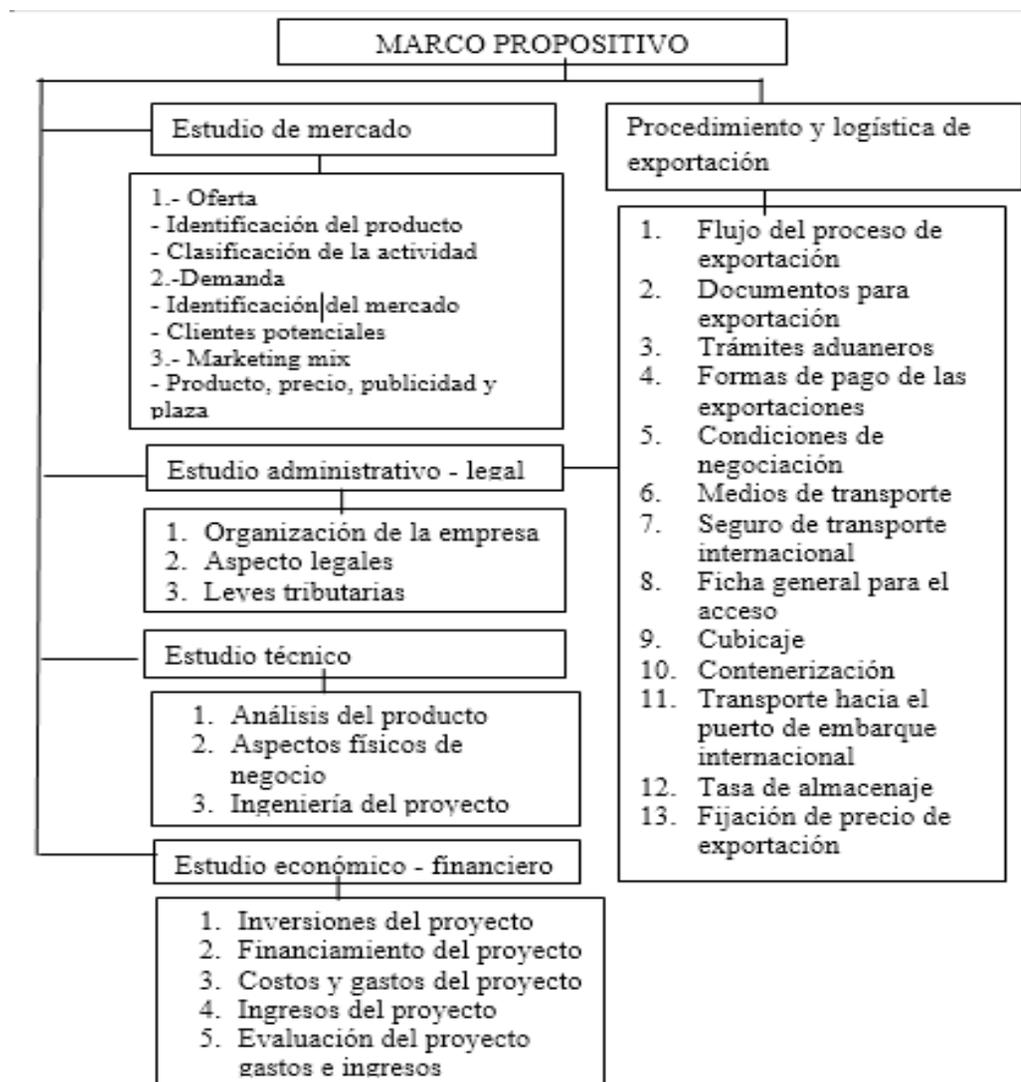
### **3.6 Verificación de la idea a defender**

A través de la encuesta realizada a los exportadores de madera teca y del consumo aparente como metodología que constituye de una forma rápida la determinación de consumo y la técnica de la observación se puede verificar la idea a defender “La realización del estudio de factibilidad determinará la viabilidad de la creación de la empresa productora y comercializadora internacional de mesas de teca en Quito – Ecuador.

### 3.7 Título

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL DE MESAS DE TECA EN QUITO – ECUADOR.

### 3.8 Contenido de la propuesta



**Figura 1-3.** Contenido de la propuesta

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

### 3.8.1 *Estudio de mercado*

El estudio de mercado se realizó mediante la entrevista a 10 representantes de empresas exportadoras de madera y trabajando con la metodología del consumo aparente que constituye una forma rápida de obtener información para conocer el consumo de muebles en los Estados Unidos, con el cual se pretende determinar la factibilidad del proyecto analizando la oferta y demanda del producto.

#### 3.8.1.1 *Oferta*

##### **Identificación del producto**

La mesa de teca es un mueble con una superficie plana sostenida por patas, por las propiedades resistentes contra los insectos y a las condiciones climáticas es un producto muy aceptado para oficina y ambientes exteriores en donde pasa por proceso para el cuidado de la madera, pueden existir de diferentes modelos como: fijos o pegables.



**Figura 2-3.** Mesa de teca

**Fuente:** (Maderame, 2017)

##### **Clasificación de la actividad**

Código CIUU: C Industrias Manufacturas. (La clasificación Internacional Industrial Uniforme, o en inglés, International Standard Industrial Classification of All Economic Activities).

C310001: Fabricación de muebles de madera y sus partes: para el hogar, oficinas, talleres, hoteles, restaurantes, iglesias, escuelas, muebles especiales para locales comerciales, muebles para máquinas de coser, televisiones, etcétera.

Código Arancelario Nandina:

94: Muebles; mobiliario médico quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos y artículos similares; construcciones prefabricadas.

940360: Muebles de madera (exc. De los tipos utilizados en oficinas, cocinas o dormitorios, así como asientos)

### 3.8.1.2 Demanda

#### Identificación de mercado

País: Estados Unidos



**Figura III-1.** Bandera de los Estados Unidos

**Fuente:** (123RF, 2019)



**Figura 4-3.** Gran sello de la bandera de EE.UU.

**Fuente:** (Elpais, 2019)

Estados Unidos es un país compuesto por cincuenta estados y un distrito federal, se ubica en el norte del continente americano, está delimitado:

Norte: Canadá

Sur: México

Este: Océano Atlántico

Oeste: Océano Pacífico



**Figura 5-3.** Mapa de los Estados Unidos

**Fuente:** (Freeworldsmap.net, 2019)

Datos Generales:

**Tabla 15-3:** Datos del mercado objetivo:

Área total	9,83 millones de km <sup>2</sup>
Capital	Washington D. C. 38°53' 42"N 77°02' 12"O
Idioma	Ninguno a nivel federal/Idioma nacional de facto Inglés
Ciudades importantes	Nueva York, Washington D.C., Los Ángeles, Chicago, Las Vegas, San Francisco, Houston y Miami.
Recursos Naturales	Agua, gas natural, petróleo, extensión de tierras cultivables y materiales como el cobre, plomo, oro, hierro o carbón.
Principales actividades económicas	Mixta capitalista
Clima	Varios climas: continental húmedo, húmedo subtropical, tropical, semiáridas y alpino.
Moneda	Dólar estadounidense
Población	Más de 325 millones de habitantes
PIB	PPA: 20, 413 billones Nominal: 20,413 billones
Inflación – IPC	1,9% (2018)
Tasa de desempleo	3,9% (2018)
Deuda pública	22 billones de dólares (2018)
Agricultura y ganadería	Agricultura: Algodón, Soja, Cereales, Frutales Ganadería: bovina, ovina, porcina, avícola. Pesca, Silvicultura
Industria	Industria siderúrgica, petroquímica, automotriz
Tasa de crecimiento	2,9% PIB

**Fuente:** (Elpais, 2019)

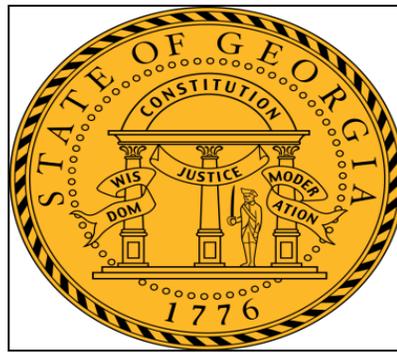
**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

**Estado:** Georgia



**Figura 6-3.** Bandera de Georgia

**Fuente:** (Deborah, 2015)



**Figura 7-3.** Escudo de Georgia

**Fuente:** (Deborah, 2015)

El estado de California se ubica en la región oeste del país está delimitada de la siguiente manera:

Norte: Tennessee y Carolina del Norte

Sur: Florida

Este: Carolina del Sur

Oeste: Alabama



**Figura 2-3.** Mapa político de Georgia

**Fuente:** (GoogleMaps, 2019)

### Clientes potenciales

Empresa: The Home Depot

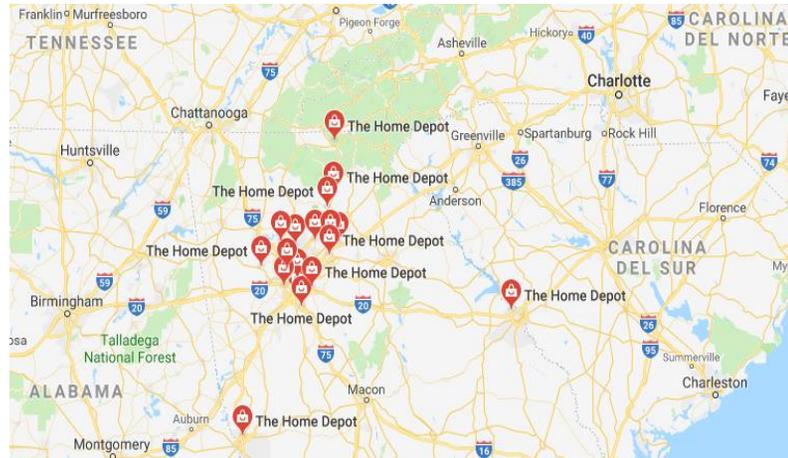


**Figura 9-3.** Logotipo de la la empresa The Home Depot

**Fuente:** (Deborah, 2015)

The Home Depot Inc. es una marca trabajada por varias compañías de suministros de mejoras para el hogar, herramientas de construcción, productos y servicios.

La actividad que realiza es tipo industria de venta al por menos, fue fundada en 1978, en Georgia - Estados Unidos, entre sus fundadores está Bernanrd Marcus y Arthur Blank, como sede es la tienda de soporte de Atlanta en el Condado de Cobb, hasta octubre del 2018 tiene 2,286 de localizaciones y 70 centros de distribución en Estados Unidos, entre otras áreas atendidas están Canadá, México y Puerto Rico.



**Figura 10-3.** Tiendas The Home Depot

**Fuente:** (GoogleMaps, 2019)

Empresa: Lowe´s Home Improvement Warehouse



**Figura 11-3.** Logotipo de la empresa LOWE'S

**Fuente:** (Deborah, 2015)

Lowe´s Home Improvement Warehousees una distribuidora minorista de productos de mejoramiento para el hogar, bricolaje y materiales de construcción, fue fundada en Estados Unidos en el estado de Carolina del Norte, hasta el 2014 ha trabajado con 1,424 tiendas en 50 Estados, también tiene presencia en Canadá y otros países.



**Figura 12-3.** Tiendas de Lowe´s Home Improvement Warehouse

Fuente: (GoogleMaps, 2019)

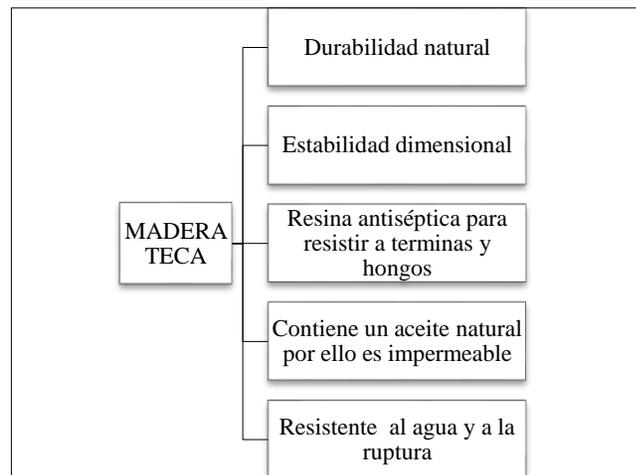
### 3.8.1.3 Marketing mix

#### Producto

La empresa KIOBA S.A, ofrecerá 3 tipos de productos:

- Countertop A
- Countertop B
- Countertop C

El material para su elaboración es la madera teca por poseer las siguientes características:



**Figura 13-3.** Características del countertop de teca

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

Nuestros clientes tendrán una garantía de 3 años, indistintamente de la medida del producto que compren.

Como mecanismo para brindar atención a nuestros clientes será mediante correo electrónico, redes sociales y vía telefónica de acuerdo a la negociación pactada.

### **Presentación:**



**Figura 14-3.** Presentación del producto para exportar

**Fuente:** (Maderame, 2017)

Las piezas son empacadas con material de cartón y embaladas con plástico, para identificar el producto se agregará etiquetas y leyendas.

**Características del empaque y embalaje:** es cartón de pared sencillo y plástico al exterior para proteger el cartón, tendrá el logotipo y eslogan de la empresa, las estrategias de manejo y licencia de la marca.

### **Precio**

A continuación, se presenta el precio referencial acordado con las empresas clientes ante una negociación informal, tomando en cuenta los costos de producción mencionado en los estados financieros y el mercado.

**Tabla 16-3:** Precios del producto

Countertop A	\$ 78,00
Countertop B	\$ 124,42
Countertop C	\$ 141,77

**Fuente:** Estados de Financieros del proyecto

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

### **Publicidad**

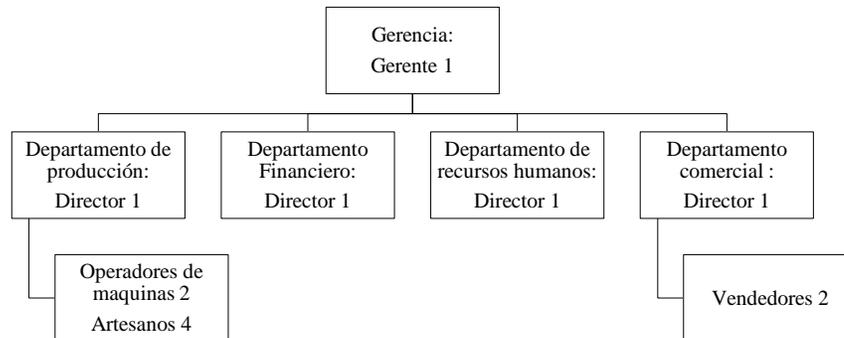
La publicidad que manejará la empresa será a través de entrevistas con representantes de empresas, la página web y redes sociales dirigidas a otros países importadores de muebles para adquirir posibles clientes y para incentivar a los clientes nacionales a adquirir el producto se buscará exponer en ferias.

### **Plaza**

La comercialización en el mercado internacional de Estado Unidos será mediante la empresa Home Depot y Lowe´s quienes comprarán el producto y distribuirán a tiendas, supermercados y venta al público.

### 3.8.2 Estudio administrativo – legal

#### 3.8.2.1 Organización de la empresa



**Figura 15-3.** Organigrama organizacional propuesto de la empresa

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

Total, número de empleados: 13

#### 3.8.2.2 Aspectos legales

##### **Nombre o razón social**

La empresa llevará el nombre de KIOBA S.A, siempre y cuando se hayan aprobados los estatutos posteriores a eso deberá ser inscrita en el registro mercantil.

##### **Titularidad de la propiedad de la empresa**

- La empresa será de tipo Sociedad Anónima S. A.

La denominación de la compañía debe indicar como compañía anónima o sociedad anónima, también se lo puede distinguir por las siglas correspondiente. El Art. 143 de la Ley de Compañías es quien regula la sociedad anónima, cuyo capital está dividido en acciones negociables y formado por los aportes de los accionistas que tienen participación en las decisiones hasta el monto de sus acciones.

- Naturaleza

Es una sociedad de capital para efectos tributarios y fiscales.

- Capacidad

Si en calidad de promotor o fundador desea intervenir en la formación de la compañía es necesario que tenga capacidad civil para contratar, pero entre hijos no emancipados, cónyuges, ni padres no podrán hacerlo.

- Socios

De acuerdo a la ley para formar la compañía se requiere de al menos 2 socios al instante de su constitución, sólo si participan instituciones de derecho privado o derecho público social si podrán constituirse con un accionista.

- Responsabilidad

El monto de las acciones medirá la responsabilidad y respuesta de los accionistas.

- Constitución

Se constituirá la compañía a través de una escritura pública, sin antes con Resolución aprobatoria emitida por la Superintendencia de Compañías, estará inscrita en el Registro Mercantil, desde su inscripción ya se encontrará existente y con personería jurídica.

- Capital

Los aportes de los accionistas integraran el capital, con la celebración del contrato ante Notario Público debe ser suscrito y pagado por lo menos el veinte y cinco de cada acción y el saldo pagado con un plazo de 2 años.

- Capital autorizado

El capital autorizado es determinado por la escritura de constitución, no puede excederse del capital suscrito y se podrá aceptar suscripciones y emitir acciones únicamente hasta el monto de sus acciones.

- Capital mínimo

El capital mínimo es determinado por la Superintendencia de Compañías en la actualidad es \$ 800, la moneda se debe expresar en dólares de los Estados Unidos de América.

### **Trámites para la constitución de la empresa**

- Guardar un nombre

El nombre elegido para la empresa será KIOBA S.A, posterior a eso se acudiré a la Superintendencia para confirmar que no exista otra empresa con mismo nombre.

El nombre KIOBA S.A será registrado en el Servicio Nacional de Derechos Intelectuales (Senadi) sustituyendo al Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (Iepi) mediante decreto Ejecutivo 356, quien es un ente estatal que regula y controla la aplicación de las leyes de la propiedad intelectual.

- Elaboración de los estatutos

Los estatutos serán elaborados por los socios con asesoría de un abogado servirá como contrato social que regirá a la sociedad y se validará mediante la firma de un abogado.

- Apertura de una cuenta corriente de integración de capital

La cuenta de integración será en una entidad financiera nacional o local de preferencia de los socios:

Entre los requisitos básicos tenemos:

Poseer un capital de \$800 para la compañía Sociedad Anónima.

Una carta de los socios detallando la participación por cada socio.

2 Copias de la cédula y papeleta de votación de todos los socios.

Finalmente se debe solicitar el certificado de integración de capital.

### **Elevar a una escritura Pública**

Con la reserva de nombre KIOBA S.A, el certificado de cuenta de integración y la minuta con los estatutos se visitará un Notario Público.

- Aprobación del estatuto

Con la escritura pública nos dirigiremos a la Superintendencia de Compañías en donde será revisada y aprobada mediante una resolución.

- Publicación en un Diario

La Superintendencia de Compañías entregará 4 copias de la resolución más un extracto con el fin de publicar en cualquier diario con circulación a nivel nacional.

- Obtención de permisos municipales

Dirigirse al Municipio del Distrito Metropolitano de Quito y en ventanilla se deberá pagar la patente municipal y pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones

- Inscripción de la compañía

Al obtener toda la documentación anterior, se debe ir al Registro Mercantil del Distrito Metropolitano de Quito para inscribir a la sociedad.

- Junta General de Accionistas

Se debe realizar la Junta General con los socios para elegir un representante de la empresa como presidente, gerente, etc. de acuerdo a lo definido en los estatutos.

- Obtención de documentos habilitantes

La inscripción en el Registro Mercantil y en la Superintendencia de Compañías otorgarán ciertos documentos que servirán para abrir el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la compañía.

- Inscripción del nombramiento del representante

Una vez más en el Registro Mercantil se debe inscribir el nombramiento del administrador de la empresa denominado en la Junta General de Accionistas con su aceptación, este trámite se lo debe realizar dentro de 30 días después de su designación.

- Obtención del Registro Único de Contribuyentes

En el Servicio de Rentas Internas se debe completar un formulario, adjuntar la original y copia de la escritura de constitución, copia de cedula y papeleta de votación de los socios, datos de un Contador Público Autorizado (CPA) encargado de llevar la contabilidad de la empresa, una carta del representante legal en favor de una persona encargada de realizar el trámite.

- Obtén la carta para el banco

Presentando el RUC ante la Superintendencia de Compañía, la nombrada institución entregará una carta dirigida a la entidad financiera nacional o local en donde se realizó la apertura de cuenta para que podamos disponer del valor depositado.

### **Permisos de construcción de la fábrica**

Requisitos para la obtención del permiso de bomberos para la construir establecimientos comerciales.

- Solicitud de inspección
- Copia de cedula y papeleta de votación a color del representante legal de la empresa
- Copia del pago de impuesto de los predios urbanos y/o rústicos vigentes
- Planos de la construcción

Requisitos para la construcción menor de la fábrica – Permiso del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito

- Solicitud técnica administrativa
- Certificado de avalúos y catastro
- Certificado de no adeudar al municipio del representante legal de la empresa
- Copia de recibo de pago de impuesto del año correspondiente
- Copia de escritura de la compañía
- Pago de tasa de cuerpos de bomberos
- Copia de cédula y papeleta de votación del representante legal de la empresa
- Planos arquitectónicos en formato A1 en una carpeta membretada

### **Permisos de funcionamiento**

Requisitos para la obtención del permiso de bomberos para el funcionamiento de establecimientos comerciales

- Solicitud de la inspección
- Copia a color de cedula y papeleta de votación del representante legal de la empresa

- Copia del RUC
- Copia del pago del impuesto de los predios urbanos y/o rústicos vigentes
- Copia del uso de suelo
- Copia del último pago predial
- Copia de la factura de compra del extintor a nombre del propietario para un año
- Obtener la tasa de servicios contra incendios
- Nombramiento del representante legal

Requisitos para la obtención del permiso de funcionamiento municipal

- Uso de suelo
- Llenar el formulario en la página: <https://pam.quito.gob.ec/PAM/Servicios.aspx#info>
- Tasa de habilitación
- Certificado municipal del medio ambiente
- Pago y obtención de la tasa de habilitación, de acuerdo a la medida de la fabrica
- Tasa de servicio contra incendios

#### **Requisitos para el permiso Ambiental (MAE) Ministerio del Ambiente**

Cuando ya se encuentra constituida la edificación de la fábrica y tener los permisos para su funcionamiento es necesario obtener el Registro Forestal que permitirá comercializar los productos de madera sin ningún inconveniente, el certificado se lo puede obtener descargando de la página web del MAE.

La empresa deberá afiliarse a la Cámara de Comercio de Quito.

#### **Registro de exportador**

Con el objetivo de cumplir con los requisitos de exportador una vez que la compañía se encuentre registrada en el Servicio de Rentas Internas la empresa deberá adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes entidades:

Registro Civil del Ecuador para obtener la firma electrónica:

<https://www.registrocivil.gob.ec/crtificado-de-firma-electronica/>

Aduana del Ecuador (SENAE) -Ecuapass:

<https://ecuapass.aduana.gob.ec/>

Este trámite permitirá:

- Actualizar la base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica.

### 3.8.2.3 *Leyes tributarias*

Sujetos del impuesto: Activo y Pasivo

Sujeto Activo: es el Estado como receptor del impuesto, que administra y cobra o medio del Servicio de Rentas Internas SRI.

Sujeto Pasivo: es KIOSA S.A. como contribuyente, que obtenga ingresos gravados, realice una actividad generadora de renta y efectúa transacciones de bienes

### **Impuesto a la Renta**

La empresa KIOBA S.A. realizará sus declaraciones del Impuesto a la Renta con tarifa 12%, 0% o no gravadas, basándose en el art. 9.1 literal ñ;9.2;9.6; de la Ley de Régimen Tributario Interno acogiéndose a las exenciones.

### **Periodo Tributario**

El impuesto a la Renta tiene un periodo impositivo anual comprendido entre el 1 de enero al 31 de diciembre.

KIOBA S.A tiene previsto iniciar sus actividades generadoras de renta el 1 de enero del 2020 y presentará sus balances de acuerdo a las leyes comunes, reglamentos, resoluciones y circulares de la Ley de Régimen Tributario Interno.

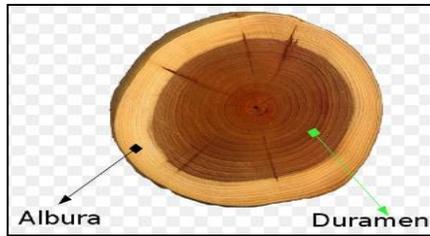
### **Impuesto al Valor Agregado**

KIOBA S.A tendrá la obligación de emitir de entregar a sus clientes, facturas de venta justificando las operaciones y se registrará aun cuando la venta de los productos no grave o tengan 0% como tarifa basándose en el art. 55 literal 8; art. 14 literal 14 número 9; art. 57 de la Ley de Régimen Tributario Interno.

### **3.8.3 Estudio técnico**

#### **3.8.3.1 Análisis del producto**

##### **Bases científicas y tecnológicas**



**Figura 16-3.** Tecnología de la teca

**Realizado por:** (Maderame, 2017)



**Figura 17-3.** Countertop de teca

**Realizado por:** (Maderame, 2017)

La madera de teca es de un duramen amarillento o bronceado y una albura blanquecina, posee una fibra recta y en muy raras ocasiones presenta una fibra ondulada.

**Tabla 17-3:** Características de la teca

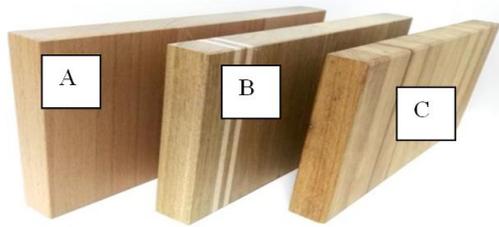
Densidad	650 y 750 kg/m <sup>3</sup>
Densidad promedio	690 kg/m <sup>3</sup>
Humedad	12%
Resistente	A hongos, xilófagos y algunos ácidos
Resistencia media	A la flexión
Resistencia alta	A la compresión
Grado de vapor	Moderado
Velocidad de secado	Lenta y varía en función de la densidad
Medio para trabajar	A mano y a máquina

**Fuente:** (Maderame, 2017)

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

## Medida y Área

Se fabricarán 3 tipos de productos a los cuales se los llamara Countertop A, B Y C.



**Figura 18-3.** Tipos de Countertop

**Realizado por:** (Maderame, 2017)

**Tabla 18-3:** Medidas y área

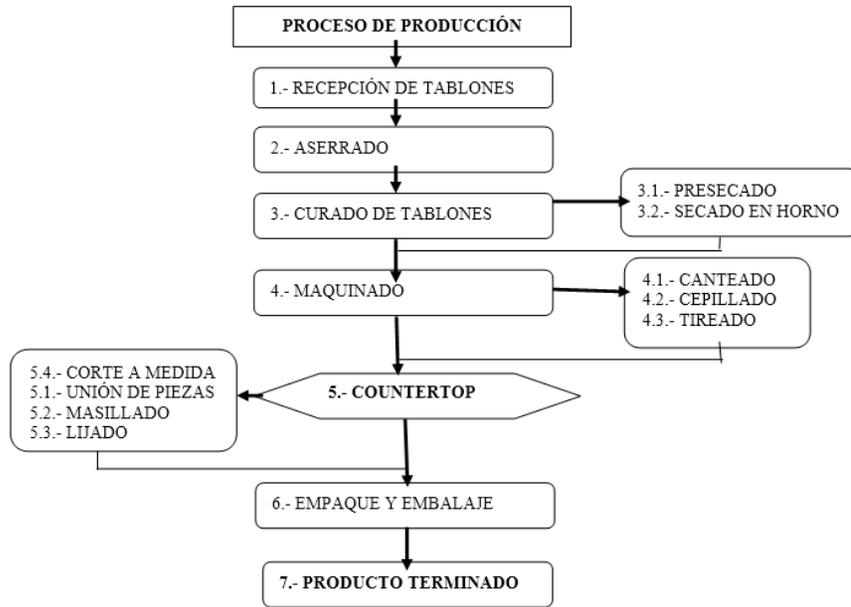
PRODUCTO	MEDIDAS			
	Largo cm	Ancho cm	Espesor mm	Volumen m3
<b>A</b>	1,27	0,11	0,038	0,0051
<b>B</b>	1,93	0,11	0,038	0,0084
<b>C</b>	2,43	0,11	0,038	0,0098

**Fuente:** Estados Financieros del proyecto

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

### Diagrama de flujo básico

La fábrica de KIOBA S.A para la fabricación del producto seguirá el siguiente proceso.



**Figura 19-3.** Proceso de producción

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

### Información de la materia prima

La materia prima para fabricar el producto será tablón fresco de madera teca.

### Consumo unitario de materia prima

Desde el ingreso del 100% de la materia prima se utiliza el 70% para la fabricación del producto.

**Tabla 19-3:** Medida y área de materia prima

PRODUCTO	MEDIDAS			
COUNTERTOP	LARGO	ANCHO	ESPESOR	VOLUMEN
A	1,45	0,125	0,045	0,0082
B	2,00	0,125	0,045	0,0113
C	2,50	0,125	0,045	0,0141

Fuente: Estados Financieros del proyecto

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

### Identificación del desperdicio

Para la fabricación del producto terminado se utiliza el 70% de la materia prima (tablones) lo que quiere decir que existe un 30% como desperdicio.

**Tabla 20-3:** Medida y área de desperdicio

PRODUCTO	MEDIDAS			
	COUNTERTOP	LARGO	ANCHO	ESPEJOR
A	0,1800	0,0192	0,0070	0,0030
B	0,0700	0,0108	0,0070	0,0029
C	0,0700	0,0192	0,0070	0,0043

Fuente: Estados Financieros del proyecto

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

### **Estrategias y políticas de inventario**

El inventario se registrará de acuerdo al tiempo y fechas de los pedidos del producto por parte de nuestros clientes que fueron negociados con anticipación

Justo a tiempo será la filosofía industrial que utilizará la empresa para reducción de desperdicio en las actividades en compras, fabricación y distribución del producto.

Se adoptará por los recursos mínimos absolutos, entre ellos están:

- Tener un solo proveedor de tablonos si cuenta con la capacidad suficiente, se estudiará los centros de acopio del Cantón Balzar.
- Ningún operador debe enfocarse en rehacer las piezas defectuosas o realizar tareas que no agreguen valor.

En conclusión, el inventario será en tránsito dejando a un lado el almacenaje estático y proponiendo un almacenaje dinámico.

### **Proceso productivo**



**Figura 20-3.** Recepción de tablones

**Realizado por:** (Arquello & Zambrano, 2016)

Para la recepción de los tablones de madera teca a la entrada de la planta se tomará en cuenta con siguientes aspectos:

- Fecha del ingreso
- Pesaje
- Datos del proveedor

### **Aserrado**

Tomando en cuenta que los tablones llegar desde diferentes centros de acopio se tiene la posibilidad de encontrar algunas malformaciones y sea necesario pasar por el aserradero una vez más.

### **Curado de tablones**

Curar los tablones de teca quiere decir que la madera pasará por un proceso de limpieza para prevenir el apego de insectos y hongos que beneficiará aumentando su vida útil.

### **Presecado**



**Figura 21-3.** Presecado en el patio

**Realizado por:** (Arquello & Zambrano, 2016)

Una vez que los tablones ya se encuentran en la fábrica se forman bultos de madera con una medida estándar 1,20mt de profundidad, 1,20mt de altura y 2,40mt de largo ubicados en el patio por un tiempo de 15 a 60 días hasta que se pierda un porcentaje de humedad de la madera.

### **Secado en horno**



**Figura 22-3.** Secado en horno

**Realizado por:** (Arquello & Zambrano, 2016)

Los tablones pasarán mediante un proceso de secado por unos hornos importados que formarán parte de los activos de la empresa, el total de 7 hornos.

De acuerdo a la cantidad de productos que tendrán como primer pedido, la empresa utilizará de acuerdo a la tabla.

**Tabla 21-3.** Capacidad de horno

Capacidad hornos m3	14
Factor de carga	0,8
Madera	\$/m3
Carga m3	48
Días proceso	6
Cargas por mes	3,8
Carga mes m3	180

**Fuente:** (Melcón, 2015)

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

El secado dependerá del grosor de los tablones a secar, se manejará con una temperatura promedio de 90°C, con el cual se logrará obtener una humedad inferior a 12% ideal para elaborar el producto terminado.

### **Maquinado**

El proceso de maquinado consiste en realizar 3 tipos de tareas como canteado, cepillado y tireado mediante maquinas sucesivas siguiendo un orden.

Canteado. - permite retirar las imperfecciones, curvas y obtener una cara recta del tablón.



**Figura 23-3.** Proceso de canteado

**Realizado por:** (Arquello & Zambrano, 2016)

Cepillado. - la operación es utilizada para la elaboración de superficies planas que llega a ser de gran beneficio para fabricar los Countertop.



**Figura 24-3.** Proceso de cepillado

Realizado por: (Melcón, 2015)

Tirado. - se puede obtener varios elementos de la misma pieza y la lineadura se dimensiona en el ancho de las piezas.



**Figura 25-3.** Piezas de teca

Realizado por: (Melcón, 2015)

Corte a medida. - debido a que los tablones tuvieron que pasar por varios procesos, es necesario verificar las medidas largo ancho y espesor para formar el producto terminado.



**Figura 26-3.** Corte a medida del tablón

Realizado por: (Melcón, 2015)

Unión de piezas. - de acuerdo a las medidas de cada Countertop A, B y C, se procederá a juntar las piezas que pasará al siguiente proceso.



**Figura 27-3.** Unión de piezas

**Realizado por:** (Melcón, 2015)

### **Masillado**

El proceso para tapar los huecos e imperfecciones en mesa, se lo aplica con masilla apropiada para madera mediante una pistola selladora, una rasqueta de corte, para la reparación y la limpieza alcohol isopropilico, cinta adhesiva de papel de bajo contacto y trozos de lienzos por preferencia de algodón sin pintura ni estampados.



**Figura 28-3.** Proceso de masillado

**Realizado por:** (Melcón, 2015)

Lijado. - después del proceso del masillado, es necesario realizar un lijado para obtener una buena pintura o barniz siendo el resultado final del producto.



**Figura 29-3.** Lijado de madera

**Realizado por:** (Melcón, 2015)

### 3.8.3.2 Aspectos físicos del negocio

#### **Ubicación geográfica**



**Figura 30-3.** Ubicación geográfica de la fábrica

**Realizado por:** (GoogleMaps, 2019)

Las actividades que esta industria realizará le dan más realce y dinamismo al sector y mejoraría la calidad de vida de los habitantes en la zona brindándoles bienestar.

El sitio elegido para la instalación de la fábrica será en la Provincia de Pichincha, Cantón Quito, Parroquia Calacalí, Barrio Caspicasi del Ca, Administración zonal La Delicia. El dueño actual de la propiedad es el Señor Marco González, la dimensión de terreno 4386 m<sup>2</sup> quedando un área para construcción del galpón de 1040,80m<sup>2</sup>.

#### **Zona industrial**



**Figura 31-3.** Parque Industrial de Calacalí

**Realizado por:** (GoogleMaps, 2019)

En Calacalí se encuentran uno de los parques industriales pertenecientes al Distrito Metropolitano de Quito existen compañías dedicadas a actividades productivas que se relacionan con productos estructurales, el sector agrícola, los textiles, maquinaria pesada para el sector eléctrico, la construcción, etc. La zona cuenta con: vías de acceso, electrificación, agua potable. Son requisitos indispensables para empezar la construcción de la fábrica.

### **Operaciones del negocio**

Las operaciones que realizará la empresa KIOSA S.A será la fabricación de mesas de teca a partir de tablones como materia prima para su elaboración, en donde al obtener el producto elaborado será empacado y transportado hacia el puerto de Guayaquil para su envío hacia el estado de Georgia en Estados Unidos, para su elaboración se usará maquinaria y talento humano capacitado.

#### *3.8.3.3 Ingeniería del proyecto*

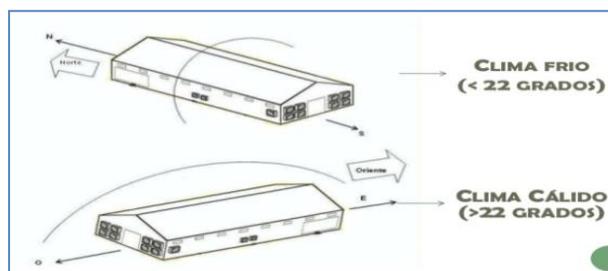
### **Dimensiones de la fábrica**



**Figura 32-3.** Dimensiones de la fabrica

**Realizado por:** (Revista Porte, 2018)

El área de construcción del galpón de 25 x 45 m2 y la oficina tendrá un espacio físico de 40 m2.



**Figura 33-3.** Orientación de la fabrica

Realizado por: (Jauregui, 2017 )

Materiales de construcción:

- Piso.- Hormigón
- Paredes. - muro tendinoso
- Cobertizo. - eternit

Dotaciones de la fábrica:

- Instalación eléctrica. - 220 voltios
- Tuberías de agua potable. - según el consumo calculado

### Maquinaria y equipos

Serán los bienes con tecnología adecuada que se utilizarán para elaborar y ensamblar otros bienes de carácter productivo sin consumir un ciclo de producción y presentar el producto terminado.

**Tabla 22-3:** Necesidades de fábrica

Maquinaria	Unidad	Precio
Cepilladora 4 lados	1	100.000,00
Lijadora calibradora	1	60.000,00
Montacargas	1	40.000,00
Máquina de prensado	1	100.000,00
Aserradero	1	60.000,00
P.V.P. hornos	6	676.368,00
Camión	1	22.000,00
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>1.108.368,00</b>

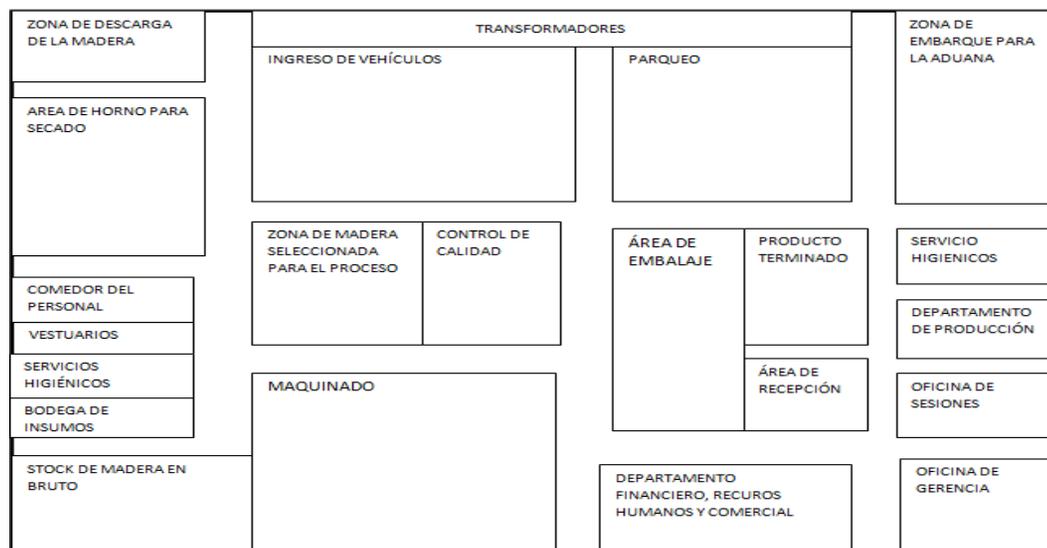
Fuente: Estados Financieros

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

## Distribución de la planta – Lay out

Para determinar la distribución de la planta se tomará en cuenta los siguientes detalles:

- Eficiente en costos
- Disminuyendo retrasos
- Movimientos de materiales
- Vigilancia y accidentes



**Figura 34-3.** Distribución de la planta

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

### 3.8.4 Estudio económico

#### 3.8.4.1 Inversiones del proyecto

**Tabla 23-3:** Inversión del proyecto

<b>Inversiones</b>	<b>Total</b>	<b>Vpn</b>	<b>Año 0</b>
Pre inversión	0	0	0
Horno	676.368	593.357	676.368
Camión	22.000	19.300	22.000
Maquinaria	360.000	315.817	360.000
Galpón	50.000	43.863	50.000
<b>Inversión total, mus\$</b>	<b>1.108.368</b>	<b>972.338</b>	<b>1.108.368</b>
Capital propio	332.510		30%
Financiamiento	775.858		70%
<b>Total</b>	<b>1.108.368</b>		<b>100%</b>

**Fuente:** Estados Financieros

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

La inversión total del proyecto es \$1.108.368 dividido entre la compra de 6 hornos para el secado de la madera, un camión para el transporte del producto hacia el puerto, maquinaria entre (cepilladora de 4 lados, lijadora calibradora, montacargas, máquina de prensado y la construcción y máquinas para un aserradero) y la construcción de un galpón/fabrica.

#### 3.8.4.2 Financiamiento del proyecto

La entidad calificada para solicitar un crédito para capital de trabajo es la Corporación Financiera Nacional.

**Tabla 24-3:** Datos de entrada para financiamiento

<b>Datos</b>	
Préstamo	775.857,60
Pago inicial	-
Saldo	775.857,60
Interés	9,0%
Tiempo meses	60

**Fuente:** Estados Financieros

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

**Tabla 25-3: Amortización de la deuda**

	CAPITAL	PAGO	INTERESES	SALDO	MES	CAPITAL	PAGO	INTERESES	SALDO
				775.857,60					
<b>1</b>	10.286,60	16.105,53	\$ 5.818,93	765.571,00	<b>31</b>	12.871,33	16.105,53	\$ 3.234,20	418.355,47
<b>2</b>	10.363,75	16.105,53	\$ 5.741,78	755.207,26	<b>32</b>	12.967,86	16.105,53	\$ 3.137,67	405.387,61
<b>3</b>	10.441,47	16.105,53	\$ 5.664,05	744.765,79	<b>33</b>	13.065,12	16.105,53	\$ 3.040,41	392.322,49
<b>4</b>	10.519,78	16.105,53	\$ 5.585,74	734.246,00	<b>34</b>	13.163,11	16.105,53	\$ 2.942,42	379.159,38
<b>5</b>	10.598,68	16.105,53	\$ 5.506,85	723.647,32	<b>35</b>	13.261,83	16.105,53	\$ 2.843,70	365.897,54
<b>6</b>	10.678,17	16.105,53	\$ 5.427,35	712.969,15	<b>36</b>	13.361,30	16.105,53	\$ 2.744,23	352.536,25
<b>7</b>	10.758,26	16.105,53	\$ 5.347,27	702.210,89	<b>37</b>	13.461,51	16.105,53	\$ 2.644,02	339.074,74
<b>8</b>	10.838,95	16.105,53	\$ 5.266,58	691.371,94	<b>38</b>	13.562,47	16.105,53	\$ 2.543,06	325.512,28
<b>9</b>	10.920,24	16.105,53	\$ 5.185,29	680.451,70	<b>39</b>	13.664,19	16.105,53	\$ 2.441,34	311.848,09
<b>10</b>	11.002,14	16.105,53	\$ 5.103,39	669.449,56	<b>40</b>	13.766,67	16.105,53	\$ 2.338,86	298.081,42
<b>11</b>	11.084,66	16.105,53	\$ 5.020,87	658.364,91	<b>41</b>	13.869,92	16.105,53	\$ 2.235,61	284.211,51
<b>12</b>	11.167,79	16.105,53	\$ 4.937,74	647.197,12	<b>42</b>	13.973,94	16.105,53	\$ 2.131,59	270.237,56
<b>13</b>	11.251,55	16.105,53	\$ 4.853,98	635.945,57	<b>43</b>	14.078,75	16.105,53	\$ 2.026,78	256.158,82
<b>14</b>	11.335,94	16.105,53	\$ 4.769,59	624.609,63	<b>44</b>	14.184,34	16.105,53	\$ 1.921,19	241.974,48
<b>15</b>	11.420,96	16.105,53	\$ 4.684,57	613.188,68	<b>45</b>	14.290,72	16.105,53	\$ 1.814,81	227.683,76
<b>16</b>	11.506,61	16.105,53	\$ 4.598,92	601.682,06	<b>46</b>	14.397,90	16.105,53	\$ 1.707,63	213.285,86
<b>17</b>	11.592,91	16.105,53	\$ 4.512,62	590.089,15	<b>47</b>	14.505,88	16.105,53	\$ 1.599,64	198.779,98
<b>18</b>	11.679,86	16.105,53	\$ 4.425,67	578.409,29	<b>48</b>	14.614,68	16.105,53	\$ 1.490,85	184.165,30
<b>19</b>	11.767,46	16.105,53	\$ 4.338,07	566.641,83	<b>49</b>	14.724,29	16.105,53	\$ 1.381,24	169.441,01
<b>20</b>	11.855,71	16.105,53	\$ 4.249,81	554.786,12	<b>50</b>	14.834,72	16.105,53	\$ 1.270,81	154.606,29
<b>21</b>	11.944,63	16.105,53	\$ 4.160,90	542.841,49	<b>51</b>	14.945,98	16.105,53	\$ 1.159,55	139.660,31
<b>22</b>	12.034,22	16.105,53	\$ 4.071,31	530.807,27	<b>52</b>	15.058,08	16.105,53	\$ 1.047,45	124.602,24
<b>23</b>	12.124,47	16.105,53	\$ 3.981,05	518.682,80	<b>53</b>	15.171,01	16.105,53	\$ 934,52	109.431,23
<b>24</b>	12.215,41	16.105,53	\$ 3.890,12	506.467,39	<b>54</b>	15.284,79	16.105,53	\$ 820,73	94.146,43
<b>25</b>	12.307,02	16.105,53	\$ 3.798,51	494.160,37	<b>55</b>	15.399,43	16.105,53	\$ 706,10	78.747,00
<b>26</b>	12.399,32	16.105,53	\$ 3.706,20	481.761,04	<b>56</b>	15.514,93	16.105,53	\$ 590,60	63.232,08
<b>27</b>	12.492,32	16.105,53	\$ 3.613,21	469.268,73	<b>57</b>	15.631,29	16.105,53	\$ 474,24	47.600,79
<b>28</b>	12.586,01	16.105,53	\$ 3.519,52	456.682,71	<b>58</b>	15.748,52	16.105,53	\$ 357,01	31.852,27
<b>29</b>	12.680,41	16.105,53	\$ 3.425,12	444.002,31	<b>59</b>	15.866,64	16.105,53	\$ 238,89	15.985,64
<b>30</b>	12.775,51	16.105,53	\$ 3.330,02	431.226,80	<b>60</b>	15.985,64	16.105,53	\$ 119,89	- 0,00
					<b>TOTAL</b>	775.857,60	966.331,66	190.474,06	-

Fuente: Estados Financieros

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

Análisis: en la siguiente tabla se presenta la amortización de la deuda que adquiere la empresa al solicitar hasta 70% del crédito tipo capital de trabajo, de acuerdo a políticas que mantiene la entidad (CFN) para créditos en el segmento prioritario PYMES tiene un tiempo máximo de 60 meses con una tasa de interés efectiva que varía entre el 8.85% - 9.33%, aplicando el sistema de amortización francesa, el crédito por \$775.857,60 que corresponde al 70% de los estados financieros del proyecto a una tasa del 9% aproximadamente, tenemos la suma del pago durante 60 meses por \$966.331.66 de los cuáles \$190.474,06 corresponden únicamente a los intereses o carga financiera.

### 3.8.4.3 Costos y gastos del proyecto

**Tabla 26-3:** Costos y gastos

	69,9%	30%	Total	Vpn	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
M3 procesados/año			5.184	2.927	216	1.080	1.296	1.296	1.296
Precio compra/m3			202,39	201,27	188	194	200	206	212
<b>Costo de la madera, us\$</b>	1.049.167	589.149		40.626	209.226	258.603	266.361	274.352	
Costo secado. Us\$/m3	1.062	635		200	206	212	219	225	
<b>Costo secado. Us\$</b>				43.200	222.480	274.985	283.235	291.732	
Costo procesam. Us\$/m3				405	417	430	442	456	
<b>Costo procesm. Us\$</b>				87.465	450.447	556.752	573.455	590.659	
Kwh/m3				250	250	250	250	250	
Costo del kwh, us\$/kwh				0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	
<b>Costo electric, us\$</b>	142.560	205.558		5.940	29.700	35.640	35.640	35.640	
Emb, trans, adm, us\$/m3	1.323	939		329	339	212	219	225	
<b>Emb,trans,adm, us\$</b>				71.034	365.824	274.985	283.235	291.732	
<b>Subtotal materia prima</b>	1.049.167	589.149		40.626	209.226	258.603	266.361	274.352	
<b>Costos operativos</b>	4.803.780	2.720.032		207.639	1.068.451	1.142.363	1.175.565	1.209.762	
<b>Total costos operativos</b>	<b>5.852.947</b>	<b>3.309.181</b>		<b>248.266</b>	<b>1.277.677</b>	<b>1.400.966</b>	<b>1.441.925</b>	<b>1.484.114</b>	

Fuente: Estados Financieros

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

### Análisis

En la siguiente tabla podemos observar el costo total de la materia prima, secado de la madera, procesamiento, energía eléctrica, embalaje, transporte y administración del producto terminado para cada año.

La cantidad de madera procesada en el primer año serán de 216m3 con un factor de carga en el horno de 80% y con un factor de planta de 10%, se determinó en \$188/m3 en materia prima por 216m3 da \$40626 y \$200/m3 para el secado en los horno multiplicamos 216m3 tenemos así \$43200 en el primer año; el costo de fabricación o procesamiento por m3 es de \$405 multiplicado por 216m3 tenemos \$87465; la energía eléctrica en \$5.940 está calculado de acuerdo a los kw/m3; el embalaje, transporte y administración por m3 en \$329 multiplicado por 216m3 obtenemos \$71.034, todos estos valores dan una suma de \$248.266 de costos y gastos en el año 1 y sucesivamente en los demás años subiendo el factor de planta al año 2 en 50% y 60% en los siguientes años.

### 3.8.4.4 Ingresos del proyecto

**Tabla 27-3:** Balance de pérdida de ganancias

	Total	Vpn	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	9.317.485	5.964.112	360.796	1.858.099	2.296.610	2.365.508	2.436.473
Total ingresos	9.317.485	5.964.112	360.796	1.858.099	2.296.610	2.365.508	2.436.473
Costos operativos	4.803.780	3.100.565	207.639	1.068.451	1.142.363	1.175.565	1.209.762
Costo materia prima	1.049.167	671.571	40.626	209.226	258.603	266.361	274.352
Costo de los productos	5.852.947	3.772.136	248.266	1.277.677	1.400.966	1.441.925	1.484.114
Inventario inicial	32.284	19.337	-	1.693	8.718	10.775	11.098
Inventario final	43.715	27.982	1.693	8.718	10.775	11.098	11.431
Costo de productos vendidos	5.841.516	3.763.491	246.573	1.270.652	1.398.908	1.441.602	1.483.781
Neto después de costos	3.475.970	2.200.621	114.223	587.447	897.702	923.906	952.692
Depreciaciones	554.184	380.603	110.837	110.837	110.837	110.837	110.837
Neto después de amortización	2.921.786	1.820.018	3.386	476.610	786.865	813.069	841.856
Intereses	291.458	210.379	69.827	86.449	58.160	45.442	31.580
% participación de trabajadores			15%	15%	15%	15%	15%
Ganancias antes de impuestos	2.630.327	1.609.639	(66.441)	390.160	728.705	767.627	810.276
Participación de trabajadores	404.515	250.189	-	58.524	109.306	115.144	121.541
Impuesto a la renta, %			25,0%	25,0%	25,0%	25,0%	25,0%
Impuesto a la renta	573.063	354.434	-	82.909	154.850	163.121	172.184
Ingreso neto	1.652.749	1.005.016	(66.441)	248.727	464.549	489.362	516.551
Ganancias retenidas	1.652.749	1.005.016	(66.441)	248.727	464.549	489.362	516.551
Dividendos	0	0	-	-	-	-	-

Fuente: Estados Financieros

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

### Análisis

En la siguiente tabla se presenta el estado de resultados de manera detallada que muestra la pérdida o ganancia obtenida en un periodo determinado.

Se puede observar los ingresos que son provenientes de las ventas los artículos generando en el año 1 un valor de \$360.796, como costo total de los productos tenemos \$248.266, por inventario final \$1.693 dando así el costo de los countertops vendidos por \$246.573, la ganancia antes de impuestos para el año 1 es de \$(66.441) lo cual es una pérdida, pero para los próximos años ya tenemos un margen positivo, a este valor le restamos la participación de trabajadores, impuesto a la renta que suma \$248,727 el mismo valor que pasará a ser ganancias retenidas.

### 3.8.4.5 Evaluación del proyecto

#### Balance general

**Tabla 28-3:** Balance general

	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Caja antes de dividendos	-	(11.922)	466.154	1.171.961	1.910.423	2.671.321
Caja	-	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Cuentas por cobrar	-	14.827	137.448	141.572	145.819	150.194
Inventarios	-	1.693	15.692	16.163	16.648	17.147
total activos corrientes	-	66.520	203.140	207.735	212.467	217.341
Activos fijos						
Inversiones	1.108.368	1.108.368	1.108.368	1.108.368	1.108.368	1.108.368
Depreciación acumulada	-	110.837	221.674	332.510	443.347	554.184
Inversión menos depreciación	1.108.368	997.531	886.694	775.858	665.021	554.184
Activos sin caja	1.108.368	1.064.051	1.089.835	983.592	877.487	771.525
<b>Total activo</b>	<b>1.108.368</b>	<b>1.052.130</b>	<b>1.555.988</b>	<b>2.155.553</b>	<b>2.787.910</b>	<b>3.442.845</b>
Cuentas por pagar	-	10.203	94.513	86.361	88.886	91.486
Total pasivos corrientes	-	10.203	94.513	86.361	88.886	91.486
Deuda a largo plazo	775.858	775.858	775.858	775.858	775.858	775.858
Pago de principal	-	-	(129.640)	(270.948)	(424.973)	(592.860)
Saldo deuda largo plazo	775.858	775.858	646.218	504.910	350.885	182.997
<b>Total pasivo</b>	<b>775.858</b>	<b>786.060</b>	<b>740.731</b>	<b>591.271</b>	<b>439.771</b>	<b>274.484</b>
Capital	332.510	332.510	332.510	332.510	332.510	332.510
Utilidades	-	(66.441)	482.747	1.231.772	2.015.629	2.835.851
<b>Patrimonio</b>	<b>332.510</b>	<b>266.069</b>	<b>815.258</b>	<b>1.564.282</b>	<b>2.348.140</b>	<b>3.168.361</b>
<b>Total pasivo + patrimonio</b>	<b>1.108.368</b>	<b>1.052.130</b>	<b>1.555.988</b>	<b>2.155.553</b>	<b>2.787.910</b>	<b>3.442.845</b>

Fuente: Estados Financieros

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

#### Análisis

En la siguiente tabla se presenta el balance general de la empresa en donde muestra contablemente el activo, pasivo y patrimonio en un periodo determinado. Se puede observar como activo corriente \$66.520 siendo el resultado de camina que manejará, cuentas por cobrar siendo el resultado de 360.796 por la rotación de cuentas por cobrar en 15 días dividido para 365 días del año; como activo fijo \$1.108.368 a estos valores restando la depreciación por \$110.837 por 10 años y \$11922 de caja antes de dividendos siendo la resta del activo sin caja menos la suma del pasivo y patrimonio, tenemos el total de activo por \$1052.130. En el pasivo tenemos las cuentas por cobrar por pagar siendo el resultado de \$248.266 multiplicado por la rotación de cuentas por pagar en 15 días dividido para 365 días del año; como deuda a largo plazo tenemos \$775.858 que suma un total en pasivos de \$786.060.

## Flujo de caja

**Tabla 29-3: Flujo de caja**

	Total	Vpn	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Flujo de actividades por actividades de operación</b>							
Ventas	9.317.485	5.964.112	360.796	1.858.099	2.296.610	2.365.508	2.436.473
Cuentas por C clientes	-161.560	-128.231	(66.520)	(68.558)	(20.078)	(3.155)	(3.249)
<b>Neto recibido de clientes</b>	<b>9.155.925</b>	<b>5.835.881</b>	<b>294.276</b>	<b>1.789.541</b>	<b>2.276.531</b>	<b>2.362.353</b>	<b>2.433.224</b>
<b>Efectivo pagado a proveedores</b>							
Costos MP	-1.049.167	-671.571	(40.626)	(209.226)	(258.603)	(266.361)	(274.352)
Costos operativos	-4.792.349	-3.091.920	(205.947)	(1.061.426)	(1.140.305)	(1.175.241)	(1.209.429)
Cuentas por pagar compras	60.991	46.827	10.203	42.305	5.067	1.683	1.734
<b>Neto pagado a proveedores</b>	<b>-5.780.525</b>	<b>-3.716.664</b>	<b>(236.370)</b>	<b>(1.228.347)</b>	<b>(1.393.842)</b>	<b>(1.439.919)</b>	<b>(1.482.047)</b>
Efectivo pagado por gastos admin.			(246.573)				
Costos administrat.							
Depreciaciones	-554.184	-380.603	(110.837)	(110.837)	(110.837)	(110.837)	(110.837)
Intereses	-291.458	-210.379	(69.827)	(86.449)	(58.160)	(45.442)	(31.580)
Impuestos a trabajadores	-404.515	-250.189	-	(58.524)	(109.306)	(115.144)	(121.541)
Impuesto a la renta	-573.063	-354.434	-	(82.909)	(154.850)	(163.121)	(172.184)
Gastos que no requirieren efectivo							
Depreciaciones	554.184	380.603	110.837	110.837	110.837	110.837	110.837
Neto pagado por administrativos	-1.269.036	-815.002	<b>(69.827)</b>	(227.883)	(322.315)	(323.707)	(325.305)
<b>Flujo neto por operación</b>	<b>2.106.364</b>	<b>1.304.215</b>	<b>(11.921)</b>	<b>333.311</b>	<b>560.375</b>	<b>598.728</b>	<b>625.872</b>
<b>Flujo por actividad de financiamiento /Pagos principales</b>	<b>515.508</b>	<b>644.558</b>	<b>-</b>	<b>(129.640)</b>	<b>(141.308)</b>	<b>(154.025)</b>	<b>(167.887)</b>
<b>Flujo neto total</b>	<b>1.513.504</b>	<b>816.369</b>	<b>(11.921)</b>	<b>203.671</b>	<b>419.067</b>	<b>444.703</b>	<b>457.985</b>
Acumulado			(11.921)	191.749	610.816	1.055.519	1.513.504
Comprobación			0	0	0	0	0

Fuente: Estados Financieros

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

## Análisis

En la presente tabla se puede observar el flujo de caja por actividad de operación y por actividad de financiamiento en donde se reconoce el ingreso y egreso real de la empresa, el aumento o disminución de su deuda. De ingresos en el primer año tenemos \$294.276 que resulta de \$360.796 por ventas menos las cuentas por cobrar de \$66.520; en egresos tenemos de costos \$236.370 y gastos \$69.827 mediante la resta de ingresos y gastos generando así un total de flujo por operación de \$-11921; en el segundo año teniendo el mismo calculo por las cuentas del año correspondiente tenemos de flujo neto por operación \$333.311 el cual es un valor positivo menos \$129640 como pago del financiamiento que en el primer año no se pagó, se obtiene así un flujo neto total por \$203.671 y sucesivamente en los siguientes años. En el flujo también le presentamos el acumulado hasta los cinco años y la comprobación del mismo.

### 3.8.4.6 Indicadores de rentabilidad

**Tabla 30-3: Rentabilidad del proyecto**

		0	1	2	3	4	
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
<b>Rentabilidad del proyecto</b>							
Fuentes externas	(1.108.368)	(1.108.368)	-	-	-	-	-
Neto de fuentes y usos	1.513.504	-	(11.921)	203.671	419.067	444.703	457.985
Interés y principal	884.318	-	69.827	216.089	199.467	199.467	199.467
Flujo de caja del proyecto	1.289.454	(1.108.368)	57.906	419.760	618.534	644.170	657.452
<b>Tasa interna de retorno del proyecto</b>	<b>25,1%</b>						
<b>Tiempo recuperación inversión, años</b>	<b>2,02</b>	<b>-1.108.368</b>	<b>-1.050.462</b>	<b>-630.702</b>	<b>-12.168</b>	<b>632.002</b>	<b>1.289.454</b>
			-	-	2,02	-	-
<b>Rentabilidad del capital propio</b>							
Capital propio	(332.510)	(332.510)	-	-	-	-	-
Neto de fuentes y usos	1.513.504	-	(11.921)	203.671	419.067	444.703	457.985
Flujo de caja del inversionista	1.180.993	(332.510)	(11.921)	203.671	419.067	444.703	457.985
<b>Tasa interna de retorno del inversionista</b>	<b>52,9%</b>						
<b>Tiempo recuperación inversión, años</b>	<b>2,3</b>	<b>-332.510</b>	<b>-344.432</b>	<b>-140.761</b>	<b>278.306</b>	<b>723.009</b>	<b>1.180.993</b>
			-	2,3	-	-	-

Fuente: Estados Financieros

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

Los indicadores de rentabilidad indican la viabilidad del proyecto, el porcentaje de beneficio o pérdida que se obtiene del mismo.

Para calcular rentabilidad del proyecto se analiza \$57906 siendo provenientes de las fuentes externas que en el primer año no tenemos, menos el valor neto de fuentes y usos \$11921, más interés y principal \$69827 que pertenece a la inversión, con esos datos se realiza el cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR) en 25.1% y el tiempo de recuperación de la inversión total es 2 años 0 meses y 6 días, al tener en el año cero \$1.108.368 como inversión total restamos los valores positivos del flujo de caja del proyecto.

Por otro lado, el cálculo de la rentabilidad del capital propio tenemos para dar inicio al proyecto un aporte de \$332.510 en el año cero, en el año 1 como neto de fuentes y usos un valor de \$11291 siendo un valor negativo, pero en los siguientes años ya se obtienen valores positivos, de la misma manera se realiza el cálculo de la Tasa Interna de Retorno del inversionista en 52,9% y el tiempo de recuperación es 2 años 4 meses.

### 3.8.4.7 Indicadores Financieros

Los índices financieros se han calculado de acuerdo a los parámetros solicitados por la Corporación Financiera Nacional quien será la entidad elegida para solicitar el financiamiento para el crédito tipo capital de trabajo en un 70%.

**Tabla 31-3: Índices financieros del proyecto**

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Caja	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Cuentas por cobrar	14.827	76.360	94.381	97.213	100.129
Inventarios	1.693	8.718	10.775	11.098	11.431
Total activos corrientes	66.520	135.078	155.156	158.311	161.560
Total activos	1.052.130	1.213.521	1.541.830	1.878.850	2.229.248
Total pasivos corrientes	10.203	52.507	57.574	59.257	60.991
Saldo deuda a largo plazo	775.858	646.218	504.910	350.885	182.997
Total pasivos	786.060	698.725	562.484	410.142	243.988
Patrimonio	266.069	514.796	979.346	1.468.708	1.985.259
Total pasivo y patrimonio	1.052.130	1.213.521	1.541.830	1.878.850	2.229.248
<b>INDICE DE LIQUIDEZ</b>					
Activos corrientes/Pasivos corrientes	6,5	2,6	2,7	2,7	2,6
<b>INDICE DE LIQUIDEZ AJUSTADA</b>					
((Activos corr. - inventarios)/Pasivos corr.)	6,4	2,4	2,5	2,5	2,5
<b>INDICE DE SOLVENCIA</b>					
Activo total / Total pasivos)	1,3	1,7	2,7	4,6	9,1
<b>PATRIMONIO / ACTIVO TOTAL, %</b>					
	25,3%	42,4%	63,5%	78,2%	89,1%
<b>INDICE DE ENDEUDAMIENTO</b>					
Deuda largo plazo / (Deuda largo plazo + Patrimonio)	74%	56%	34%	19%	8%
<b>% DEUDA CON RELACION A ACTIVOS</b>					
TOTALES Deuda largo plazo / Total activos	74%	53%	33%	19%	8%

**Fuente:** Estados Financieros del proyecto

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

### **Índice de liquidez**

Índice de Liquidez = Activo corriente / Pasivo corriente

Si el resultado es mayor que 1,00, hay más activo corriente que pasivo corriente, y en principio se podrá hacer frente a corto plazo a las obligaciones de pago. Si el resultado es menor que uno, el activo corriente es menor que el pasivo corriente, por lo tanto, puede haber problemas para hacer frente a los pagos a corto plazo.

En el primer año de operación la empresa KIOBA S.A presenta 6.5 debido a que existe el desembolso del crédito otorgado de la Corporación Financiera Nacional, lo que quiere decir que cuenta con la liquidez suficiente para cubrir las obligaciones y en los siguientes 4 años presenta una liquidez entre 2.6 y 2.7 dando a entender que mantiene una estabilidad.

### **Índice de solvencia**

Índice de Solvencia = Activo Total / Exigible Total

Capacidad financiera de una empresa para hacer frente a sus obligaciones de pago. No solo se habla de efectivo, sino también de todos los bienes y recursos disponibles. La ratio de solvencia es importante ya que las entidades financieras lo tienen en cuenta a la hora de analizar las operaciones de financiación que solicitan sus clientes. Lo mejor es que el resultado sea mayor que 1,5.

En el año 1 de operación la empresa KIOBA S.A presenta 1.3 debido a que el endeudamiento por \$775857.60 más los intereses generados en la Corporación Financiera Nacional lo cual no es adecuado para la actividad económica que realiza, pero en los siguientes 4 años presenta una solvencia de 1.7 - 2.7 - 4.6 y 9,1 respectivamente dando a entender que mantiene un índice de solvencia muy bueno.

### **Índice de endeudamiento**

Índice de endeudamiento = Deuda / (Deuda + Patrimonio Neto)

Se trata de medir el porcentaje de la deuda con relación al total de la deuda y el patrimonio neto.

En el año 1 de operación la empresa KIOBA S.A presenta un 70% debido al endeudamiento por \$775857.60 más los intereses lo cual no pagamos ninguna cuota, pero en los siguientes años este porcentaje va disminuyendo por que empezamos ya a pagar.

## Resumen financiero del proyecto

**Tabla 32-3:** Resumen final del proyecto

Capacidad horno		<b>4,6</b>
Inversión	<b>1.108.368</b>	<b>Us\$</b>
Rentabilidad proyecto		<b>25,1%</b>
Rentabilidad inversor		<b>52,9%</b>
Ingreso corriente, millones us\$		<b>1.513.503,7</b>
Van (13,99 %), millones us\$		<b>816.369,3</b>
Payback, años		<b>2,0</b>
Capital propio, us\$		<b>332.510</b>
Deuda, us\$		<b>775.858</b>
Margen, us\$/m3		<b>404,3</b>

Fuente: Estados Financieros del proyecto

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

Análisis: como resumen final del estudio económico financiero del proyecto podemos decir observar que le proyecto de fabricación de countertops de madera teca para exportar hacia los Estados Unidos si es viable, 4,6 de capacidad de los hornos para trabajar, inversión de \$1.108.368 que representa el 100% siendo el 70% un monto de \$775.858 por financiamiento y 30% un monto de \$332.510 como aporte propio de los inversionistas, se obtiene el 25% de rentabilidad del proyecto, el 52,9% como rentabilidad del inversor con un periodo de recuperación en 2 años, un ingreso corriente de 1.5 millones en los primeros 5 años, y como margen de \$404 por metro cúbico vendido.

**Tabla 33-3:** Tasa mínima aceptable de rendimiento

<b>Inflación %</b>	<b>.27</b>
<b>Pasiva riesgo %</b>	<b>5,0%</b>
<b>Tasa créditos CFN %</b>	<b>9,0%</b>
<b>TMAR</b>	<b>14,0%</b>

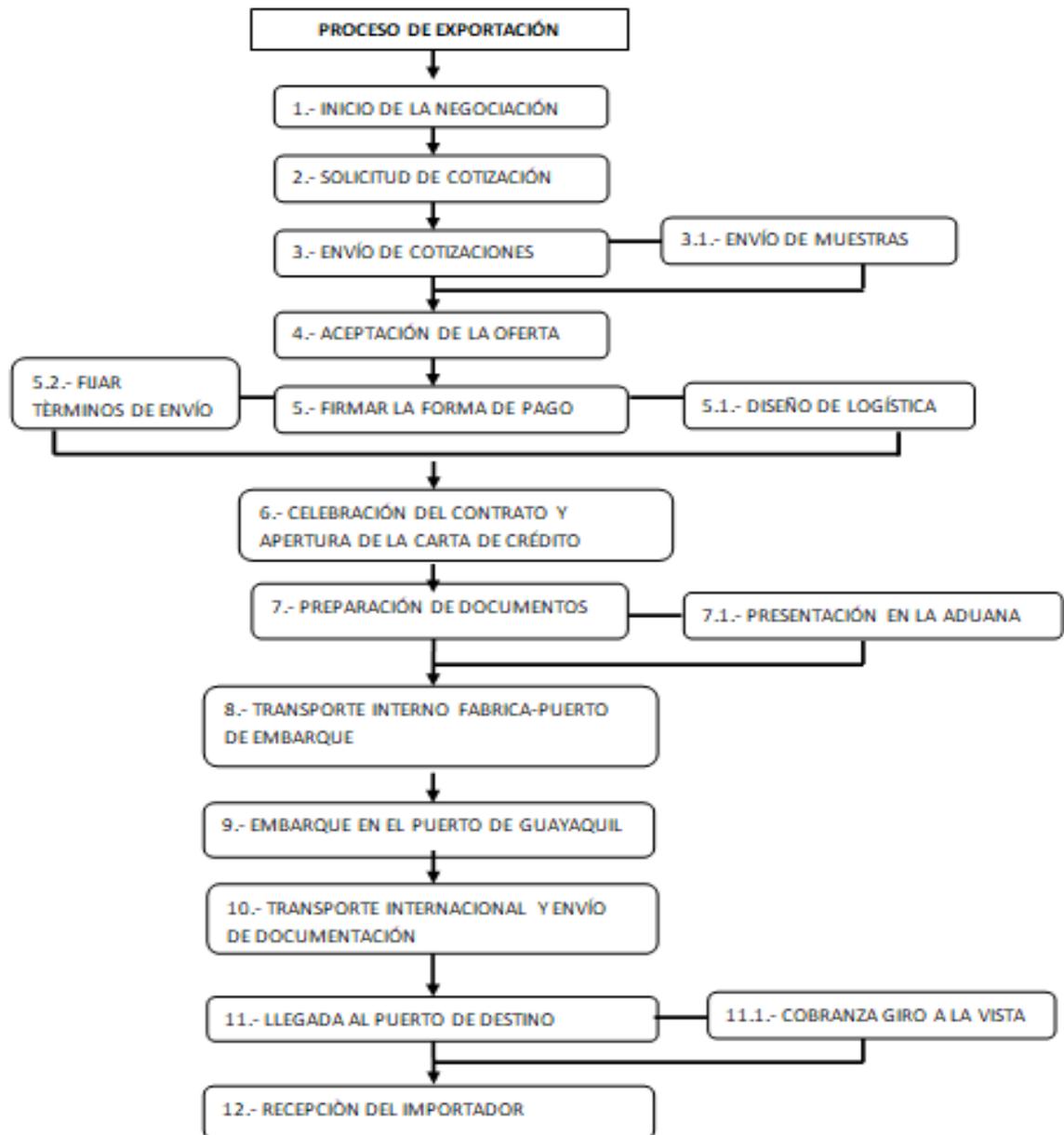
Fuente: (Banco Central del Ecuador , 2019)

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

### 3.9 Comercio exterior

#### 3.9.1 Logística de exportación

##### 3.9.1.1 Proceso de exportación



**Figura 35-3.** Flujo del proceso de exportación

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

## Procedimiento para la exportación

Negociación con el importador. - la negociación se realizará en el estado de Georgia con empresa The Home Depot y en el estado de Carolina del Norte con la empresa Lowe's Home Improvement Warehouse con incoterms CIF, en donde identificamos la responsabilidad del exportador e inicia la responsabilidad del importador.

Revisión del Registro Único de Contribuyentes (RUC). - los documentos de constitución y los documentos Recuperados para poner en funcionamiento la empresa entre ellos el RUC deben estar ubicados en orden, para presentarlos cuando sea necesario.

Registrar como exportador. - al tener en orden todos los documentos se procede a realizar los siguientes procesos:

Conseguir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación mediante el Registro Civil del Ecuador y continuar con los procesos que aparezcan en la página:

<https://www.registrocivil.gob.ec/certificado-de-firma-electronica/>

La compañía debe presentar los siguientes requisitos para obtener la firma electrónica:

- Digitalizado de cedula del representante legal
- Digitalizado de papeleta de votación del representante legal.
- Digitalizado del nombramiento o certificado laboral firmado por el representante legal.
- Autorización firmada por el representante legal.

**Tabla 34-3:** Tarifa a cancelar

Producto/Servicio	Vigencia	Tarifa USD
Firma electrónica en Token	2 años	\$49.00

Fuente: (Dirección Nacional de Registro Civil Identificación y Cedulación, 2019)

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

Registrarse en el portal de ECUAPASS <https://portal.aduana.gob.ec/> en donde se actualizará la base de datos, crear usuario y contraseña, aceptar políticas de uso y registrar la firma electrónica,

finalmente al aceptar todo el proceso se puede iniciar con la transmisión electrónica de la Declaración de Exportación.

### 3.9.1.2 Documentos de exportación

#### Factura Comercial

<b>Empresa exportadora: KIOBA S.A.</b> <b>Dirección: .....</b> <b>Teléfono-fax: .....</b> <b>E-mail:.....</b>	<b>RUC: 1734562345001</b> <b><u>FACTURA</u></b> <b><u>MERCADO EXPORTACIÓN</u></b>			
Señores: EMPRESA IMPORTADORA Dirección: ..... Atención: ..... INVOICE: .....	Nombre de contacto: Sr. Nick James Muestra referencia: ..... Nº de cliente: ..... Nº de orden de pedido:.....			
La mercancía ha sido enviada en Dimensión de embalaje Peso neto: 1.618.25kg Peso bruto: 1.524.12kg Marcas: Sin Marca Vía: Marítimo País de origen: Ecuador				
	Fecha: 22 marzo 2020			
	Valor			
Partida arancelaria:	Descripción:	Cantidad	Unitario	Total
	Countertop	2749	78,00	\$14.437,95
	de madera	2499	124,42	\$10.960,02
	teca	1500	141,77	\$12.593,49
Incoterm: FOB	Total Facturado: \$ 737.345.22			

**Figura 35-3.** Ejemplo de factura comercial

**Realizado por:** (Proecuador, 2017)

La factura comercial autorizada por el SRI es emitida por el exportador dirigido al importador, en donde se detallan los siguientes datos:

Nombre de la empresa exportadora. - dirección, teléfono y correo

Numero de RUC y la actividad

Nombre de la empresa importadora. - dirección, teléfono y correo

Nombre de contacto de la empresa importadora

Descripción de la mercancía. - marca, número de bultos, pesos y medidas, fecha, número de orden de compra o pedido, precios, lugar de embarque y llegada, Incoterms negociado, partida y subpartida arancelaria.

### Lista de empaque

Es un documento en el cual se detalla la mercancía embarcada de acuerdo a cada bulto declarado, asignando un número a cada caja con su contenido respectivo detallado por bulto, número de unidades, número de paquetes, peso neto y bruto.

LOGO DE LA EMPRESA EXPORTADORA				
<b>EMPRESA EXPORTADORA</b> Dirección:.....Calle Sur e Intersección Teléfono/Fax:.....593-4-2597980 E-mail:..... <a href="mailto:exportadora@ecuador.com.ec">exportadora@ecuador.com.ec</a>				
<b>COMPRADOR</b> Dirección:.....VIII / SAN MARTIN Teléfono/Fax:.....(11)123-45678 E-mail:..... <a href="mailto:smartin@gloriosa.com">smartin@gloriosa.com</a>				
DETALLE DEL EMBALAJE				
N° DE BULTO	DESCRIPCIÓN DE LA MERCADERÍA	CANTIDAD	KILOS	
			NETO	BRUTO
001	MERCADERÍA CLASE A	100 UNIDADES	50	70
002	MERCADERÍA CLASE B	200 UNIDADES	100	120
003	MERCADERÍA CLASE C	300 UNIDADES	150	170
TOTAL: 3 BULTOS		600 UNIDADES	300	360
MARCAS:	SIN MARCAS			
EMBALAJE:	3 PALETAS			
VÍA:	MARÍTIMO			
FACTURA COMERCIAL:	001-002-0000XXXX			

**Figura 37-3.** Ejemplo de lista de empaque

Realizado por: (Procuador, 2017)

## Certificado de origen

En el boletín informativo de Integración Monetaria y Financiera presentado en junio del 2019 a cargo del Banco Central del Ecuador, menciona que el Ecuador tiene acuerdos comerciales vigentes que benefician y orientan a la obtención del certificado de origen para la empresa KIOBA S.A. para realizar la actividad de exportación, el mismo que toma en cuenta las preferencias arancelarias es una normativa vigente desde el 23 de marzo del 2018.

### APENDICE II

**FORMATO DE CERTIFICADO DE ORIGEN**  
**ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE COMPLEMENTACION ECONOMICA**  
**ENTRE EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR Y**  
**EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA DE GUATEMALA**

**CERTIFICADO DE ORIGEN**  
**(Instrucciones de llenado al reverso)**

Número de Certificado:

Llenar a máquina o con letra de imprenta o molde

<b>PAIS EXPORTADOR</b>		<b>PAIS IMPORTADOR</b>			
1. Nombre, dirección, teléfono, fax, correo electrónico y número de registro fiscal del Exportador					
2. Nombre, dirección, teléfono, fax, correo electrónico y número de registro fiscal del Productor					
3. Nombre, dirección, teléfono, fax, correo electrónico y número de registro fiscal del Importador					
4. Descripción de las mercancías		5. Clasificación Arancelaria	6. Criterio de Origen	7. Número y Fecha de Factura Comercial	8. Peso bruto (kg.) u otra medida
9. Observaciones					
<b>ECUADOR</b>					
10. Declaración del exportador		11. Firma de la autoridad competente o entidad habilitada			
El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la emisión del presente certificado.		Certifico la veracidad de la presente declaración			
País de origen.....		Nombre.....			
Firma.....		Sello			
		Lugar y fecha.....			
		Firma.....			

**Figura 38-3.** Ejemplo de certificado de origen

Realizado por: (Proecuador, 2017)

En el certificado de origen se detalla la información y respalda la procedencia de la mercancía a exportarse. El objetivo es realizar la verificación el cumplimiento de las normas internacionales de origen y la aplicación de las preferencias arancelarias que son otorgadas por el país importador o país de destino.

### 3.9.1.3 Trámites aduaneros

Entre los trámites de aduaneros que debe realizar la empresa KIOBA S.A, están:

#### Declaración juramentada

REPUBLICA DEL ECUADOR		DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN	
<b>Consulta del detalle de la declaración de exportación</b>			
Número de DAE	028-2012-40-00005727		
<b>Información de general</b>			
Código del distrito	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	EXPORTACIÓN DEFINITIVA
Tipo de despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	01903692
<b>Información de Exportador</b>			
Nombre del exportador	CAFE ECUATORIANO S.A	Teléfono del exportador	2597980
Dirección del exportador	Edificio World Trade Center		
Número de documento de	RUC 120244753001	Ciudad del exportador	GUAYAQUIL
CIIU	CAFE EN GRANO	Número de documento de	
Nombre del declarante	CESAR RUIZ		
Dirección del declarante	CALLE SUR E INTERSECCIÓN		
Código de forma de pago		Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE
<b>Información de carga</b>			
Puerto de carga		Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	15 ENERO 2013
Nombre del consignatario	GLORIA S.A		
Dirección del	VII SAN MARTIN Y CALLE 2		
Ciudad del contribuyente	BUENOS AIRES	Tipo de carga	CARGA CONTENORIZADA
Almacén de lugar de	[09909025] CONTECON GUAYAQUIL S.A.	Medio de transporte	MARITIMO
País de destino final	ARGENTINA		
DOLAR ESTADOUNIDENSE			
<b>Totales</b>			
Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción (FOB)	952,01	Cantidad de item	1
Peso neto total	8328	Peso total	8328
Cantidad total de bultos	64	Cantidad de contenedores	1
Cantidad total de unidades físicas	64	Cantidad total de unidades comerciales	64
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	NO
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	

**Figura 39-3.** Ejemplo de una declaración juramentada

Realizado por: (Procuador, 2017)

La empresa KIOBA S.A presentará el formulario correspondiente, la declaración de la mercancía con el país de destino solicitando de acuerdo al régimen aduanero que sea sometido. El documento se lo debe presentar en las oficinas de la aduana antes de los 7 días y hasta los 15 días posteriores del ingreso de la carga a Zona Primaria Aduanera.

### **Inspección de mercancías**

la inspección de mercancías es realizada por compañías extranjeras especializadas de las partidas de los productos que serán adquiridos en el extranjero, entre las variables a inspeccionar están: precio, cantidad, calidad, etc.

#### *3.9.1.4 Formas de pago de las exportaciones*

La forma de pago desde la empresa importadora a la empresa exportadora KIOBA S.A será mediante una carta de crédito.

#### *3.9.1.5 Condiciones de negociación*

Con la finalidad de obtener un intercambio comercial exitoso en la negociación se establece previamente las condiciones que manejarán entre vendedor y comprador.

### **Sistema de medida**

Se utilizará el Sistema Internacional de medidas (SI). La unidad de medida en los productos elaborados de madera es: metro, centímetro y milímetros.

Estas medidas serán consideradas por cada unidad de producto previo a ingresar a embalaje.

### **Términos internacionales de negociación (Incoterms)**

El termino de negociación adecuado para exportar los artículos de teca es CIF “costo, seguro y flete” se entiende que el vendedor realiza la entrega del producto cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto del embarque convenido. El vendedor pagara los costos de transporte, pero el riesgo de una posible pérdida después de hacer la entrega lo transmite al comprador.

### **Obligación del comprador**

- Deberá pagar el precio de la mercancía de acuerdo a lo pactado en la compraventa, obtener la licencia y asumir el gasto de los trámites a seguir para la importación de los artículos.

- Aceptará la mercancía entregada por el vendedor y asumirá todos los gastos y pérdidas por daños que ocasionase después desde la fecha convenida hasta la fecha de expiración.
- Al realizar el embarque de la mercancía entregada deberá notificar al vendedor y asumirá los gastos del mismo y se cerrará la compra y venta.

### **Obligación del vendedor**

- Deberá presentar la mercancía física, la factura comercial en conformidad al contrato de venta y asumir todos los gastos de los trámites para la exportación.
- Realizará un contrato para transportar la mercancía y con una cobertura de seguro de tanto para el vendedor y facultativo para el comprador.
- Entregará la mercancía a bordo del buque y dará aviso de manera anticipada al comprador.
- Pagará los gastos de operaciones de verificación y prestará ayuda al vendedor para realizar los trámites de importación que requiera.

#### *3.9.1.6 Medios de transporte*

El medio de transporte elegido por la empresa KIOBA S.A, será vía marítima, el cual se ha considerado entre varias opciones como el más óptimo para y la cantidad de artículos que serán transportados que incluye garantía lo que asegura que la mercancía logre llegar en perfectas condiciones.

Su recorrido será desde el puerto de Guayaquil hacia el puerto Georgia Port Authority con un tiempo de tránsito entre 8 a 10 días.

#### *3.9.1.7 Seguro de transporte*

### **Contratación de póliza**

Después de haber revisado los tipos de pólizas y la forma de cobertura, la empresa KIOBA S.A contratará una póliza de seguro contra todo riesgo, la misma que cubrirá todo el trayecto de transportación desde el transporte interno como el flete internacional.

De acuerdo al valor FOB por cada envío se aplican porcentajes para calcular el valor de la prima que deberá ser pagada.

### 3.9.1.8 Ficha general para el acceso

**Tabla 35-3:** Ejemplo de ficha general:

Nombre del producto	Countertop
Numero de subpartida arancelaria	940360: Muebles de madera
Nombre del país exportador	Estados Unidos
Nombre de la empresa exportadora	KIOBA S.A
Cantidad que transporta en el contenedor	5 contenedores de 27,18 m3
Precio de venta	59.056,40 \$
Vía de transporte	Marítima
Nombre del puerto de embarque	Guayaquil
Nombre del puerto de desembarque	Georgia Port Authority

Fuente: Tipanguano, M. 2019

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

### 3.9.1.9 Cubicaje

#### Distribución de la mercadería

**Tabla 36-3:** Cubicaje

Unidad - Producto	Volumen/unidad	Total/Unidades	Volumen Total
Countertop A	0,0306	220	6,74
Countertop B	0,0670	200	13,41
Countertop C	0,0586	120	7,04
<b>Total</b>		540	27,18

Fuente: Datos de entrada Estados Financieros

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

Detalles de pesos y volumen por contenedor:

- Paquetes: 540
- Volumen total: 27,18 m3
- Peso total de unidades: 12,231 kilogramos
- Peso embalaje total: 243 kilogramos
- Peso por producto unitario: 13,77 Kilogramos
- Peso embalaje unitario: 0,45 kilogramos
- Peso total en contenedor: 12,474 Kilogramos
- Peso total por producto: 14,22 Kilogramos

## Unitarización de la carga

Para colocar en el contenedor debemos distinguir que existe un solo tipo de producto por 3 medidas el cual se agrupará de acuerdo al grupo que pertenece, logrando que ingresen en el contenedor las 540 unidades.

**Tabla 37-3:** Unitarización de la carga

<b>PRODUCTO</b>	<b>Unidades</b>
<b>Countertop A</b>	220
<b>Countertop B</b>	200
<b>Countertop C</b>	120
<b>TOTAL</b>	540

Fuente: Datos de entrada Estados Financiero del proyecto

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

## Marcado y etiquetado

Se colocará 2 tipos de etiquetas:

- Primero en donde indique el sentido por donde se debe aplicar las cajas
- Segundo en donde indique la información general y específica del producto

**Tabla 38-3:** Datos de marcado y etiquetado

Peso del contenido	14,22 Kilogramos
Número de cajas	540 paquetes
Nombre del producto	Countertop A, Countertop B, Countertop C
Nombre de la empresa importadora	Home Depot / Lowe's Home
Nombre de la empresa exportadora	KIOBA S.A
País de origen	Ecuador
País de destino	Estado Unidos
Contactos de origen y destino	Correo – Teléfonos

Fuente: Tipanguano, M. 2019

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

3.9.1.10 Contenerización:

El contenedor elegido es de 20' de material de acero que dispone de una capacidad de cúbico ligeramente superior.

**Tabla 39-3:** Contenedor a exportar

Capacidad horno m3	10
Factor de carga	0,8
Uso de madera 70%	70%
Carga m3	48
Días proceso	8
Cargas por mes	3,8
Carga mes m3	180,0
Capacidad contenedor kg	27600
Kilogramos exportable	57733,29
Contenedores a exportar	5

Fuente: Datos de entrada Estados Financieros

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

**Tabla 40-3:** Capacidad de carga del contenedor 20'

Tara	Capacidad Carga	Capacidad Cúbica	Longitud Interna
<b>2,300 kg</b>	25,000 kg	33,2 m3	5,9 m
<b>5,071,5 lbs.</b>	55,126,9 lbs	1,172 cu ft	19,4 ft

Fuente: (Dsv Global Transport and Logistics, 2016)

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

**Tabla 41-3:** Medidas del contenedor de 20'

Ancho Interno	Altura Interna	Ancho Apertura Puertas	Altura Apertura de Puertas
<b>2,35 m</b>	2,39 m	2,34	2,28 m
<b>7,7 ft</b>	7,9 ft	7,7ft	7,5 f

Fuente: (Dsv Global Transport and Logistics, 2016)

Realizado por: Tipanguano, M. 2019

### 3.9.1.11 *Transporte interno*

El transporte interno se lo ejecutará desde las bodegas de producto terminado de KIOBA S.A ubicadas en el cantón Quito, hacia Guayaquil en donde se encuentran las aduanas. Para el transporte la empresa ya cuenta con un camión propio por lo que ya no es necesario pagar a una empresa de transporte externa.

### 3.9.1.12 *Tasa de almacenaje*

**Tabla 42-3:** Tarifas generales de almacenaje 2019

Código	Servicios básicos	Unidad	Tarifa	Detalle
Tac	Tarifa almacenaje de cntrs full (2)	(teu/día)	\$ 3.37	Hasta 10 días

**Fuente:** (Contecon Guayaquil, 2019)

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

### 3.9.1.13 *Fijación de precio de exportación:*

Para determinar el precio de exportación tomará como referencia en términos CIF también incluye todos los gastos que conlleva el proceso.

**Tabla 43-3:** Precio costo de fabricación

Producto	Costo de fabricación
Countertop A	17,30
Countertop B	23,20
Countertop C	21,35
<b>TOTAL</b>	<b>61.85</b>

**Fuente:** Datos de entrada Estados Financieros

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

**Tabla 44-3:** Precio de costos y gastos por producto

Materia Prima	<b>0,72</b>
Embalaje	0,22
Transporte	0,05
Administración	0,34
<b>TOTAL</b>	<b>1,33</b>

**Fuente:** Datos de entrada Estados Financieros

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

Costo por producto= Costo de fabricación + costo y gastos

Costo por producto= 61.25 + 1.33

Costo promedio por producto= 62.58

**Tabla 45-3:** Precio de venta final

<b>Precio de venta</b>	
<b>Artículo A</b>	78,00
<b>Artículo A</b>	124,42
<b>Artículo A</b>	141,77

**Fuente:** Datos de entrada Estados Financieros

**Realizado por:** Tipanguano, M. 2019

## CONCLUSIONES

El estudio realizado mediante la información teórica obtenida de diferentes fuentes confiables como paginas estatales de varios países, investigaciones científicas referentes a la materia prima teca, diversas revistas reconocidas a nivel mundial que hablan sobre los productos elaborados de madera, entre otras, se determinó que Estados Unidos es un mercado competitivo y justifica la creación de la empresa productora y comercializadora de Countertop de madera teca.

Mediante el diagnostico situacional sobre la producción de artículos de teca se ha identificado e interpretado a los factores y actores que intervienen en el mismo y se determinó que en Ecuador no existe ninguna empresa que se dedique a fabricar artículos de madera teca para exportar y únicamente existen pequeños artesanos que lo fabrican para comercializar internamente aunque para ellos también es difícil obtener clientes debido al elevado precio del mueble y mediante otra investigación este sector realiza la fabricación sin hacer el uso completo de la madera.

A través del estudio de mercado en donde se realizó entrevistas a las principales empresas exportadoras de madera de teca comprobando que Ecuador es un país exportador de materia prima , en el estudio técnico se analizó el producto, los aspectos físicos del negocio y la ingeniería del proyecto que motiva a la construcción de la fábrica y finalmente con el estudio administrativo, legal y financiero puedo demostrar la rentabilidad del proyecto presentando una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 25% y un Tiempo de Recuperación de la Inversión de 2.3 y con un Valor Actual Neto (VAN) de \$ 816.369,3.

## **RECOMENDACIONES**

Se recomienda utilizar la información obtenida para crear nuevas estrategias de comercialización aprovechando el mercado estadounidense, tener una buena organización con una correcta toma de decisiones en todos los aspectos, poniendo énfasis en la parte financiera y operativa para orientar de mejor manera los recursos con los que cuenta la empresa buscando que siempre obtenga rentabilidad.

Se recomienda estudiar a fondo el sector industrial maderero e identificar las características de la madera teca con todos sus beneficios y aprovecharla con la fabricación de no solo un tipo de producto sino también se podría fabricar otro tipo de artículos innovadores el cual generaría más empleo a la población, mejoraría las ventas y lograría un mejor posicionamiento en el mercado internacional para la empresa y la entrada de divisas al Ecuador, ayudando a la reactivación de la economía ecuatoriana.

Se recomienda a los socios relacionados con el presente estudio aprovechar la presente investigación y poner en ejecución el proyecto puesto que los resultados de rentabilidad son positivos y al mismo tiempo estarán contribuyendo al desarrollo del país con la creación de una empresa que elabora productos con valor agregado.

## BIBLIOGRAFÍA

**123RF. (2019).** *Bandera Nacional de los Estados Unidos de América.*

Obtenido de [https://es.123rf.com/photo\\_35874367\\_la-bandera-nacional-de-los-estados-unidos-de-am%C3%A9rica-las-50-estrellas-en-la-bandera-representan-los-50.html](https://es.123rf.com/photo_35874367_la-bandera-nacional-de-los-estados-unidos-de-am%C3%A9rica-las-50-estrellas-en-la-bandera-representan-los-50.html)

**Aboutespañol. (2017).** *Qué es un mueble: definición y datos históricos.*

Obtenido de <https://www.aboutespanol.com/que-es-un-mueble-definicion-y-datos-historicos-2441551>

**Aguirre, N. (2013).** *Silvicultura y Dinámica de Bosques.* Obtenido de

<https://nikolayaguirre.files.wordpress.com/2013/04/1-introduccion-silvicultura.pdf>

**Alpari. (2017).** *Cotización.* Obtenido de <https://alpari.com/es/beginner/glossary/quote/>

**Apaza, R. (2013).** *Indentificación del proyecto.* Obtenido de

<https://www.rubenapaza.com/2013/07/identificacion-del-proyecto.html>

**Aranzadi. (2015).** *Cómo seleccionar los mercados de destino.* Obtenido de

[http://www.aranzadi.es/sites/aranzadi.es/files/creatividad/Marketing/HTML\\_com\\_ext/imagenes/indice\\_libro.pdf](http://www.aranzadi.es/sites/aranzadi.es/files/creatividad/Marketing/HTML_com_ext/imagenes/indice_libro.pdf)

**Arquello, K., & Zambrano, M. (2016).** *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de fabricación de puertas de madera teca para la exportación. (Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil).* Obtenido de

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/12375/1/TESIS%20TERMINADA%20-%20KAREN.pdf>

**Artes Plásticas. (2010).** *Estudio de factibilidad y proyectos.* Obtenido de

<http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html>

**Banco Central del Ecuador . (2019).** *Indicadores económicos.* Obtenido de

<https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica>

**Banco Central del Ecuador. (2018).** *Estadísticas del Comercio Exterior.* Obtenido de

<https://www.bce.fin.ec/index.php/c-externior>

**Becerril, R. (2015).** *Definición de estado, país y nación.* Obtenido de

[https://prezi.com/dcndu\\_mwqi5j/definicion-de-estado-pais-nacion-sus-diferencias-justificacion-de-estado/](https://prezi.com/dcndu_mwqi5j/definicion-de-estado-pais-nacion-sus-diferencias-justificacion-de-estado/)

**Bustamante, P. (2015).** *Comparación de métodos de estimación del consumo aparente de carne de cerdo.* Obtenido de <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/136975>

**Castellanos, L. (2017).** *Técnicas de observación.* Obtenido de

<https://lcmetodologiainvestigacion.wordpress.com/2017/03/02/tecnica-de-observacion/>

- Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza. (2013).** *Las plantaciones de teca en América Latina: Mitos y Realidades*. Obtenido de <https://brinkmanforest.ca/sites/default/files/atoms/files/Teca%20Mitos%20y%20Realidades%20C%202013.pdf>
- Chain, N. S. (2011).** *Proyecto de inversión Formulación y Evaluación*. Obtenido de <http://www.tusapuntos.net/admin/uploads/Licenciaturaenadministracin/Quintoao/FormulacionyEvaluacindeProyectosdeInve/Proyectos%20de%20Inversi%C3%B3n,%202da%20Edici%C3%B3n-%20Nassir%20Sapag%20Cha%C3%ADn.pdf>
- Chavez, L. (2016).** *Estudio Técnico*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/AnaLorenaChavez/estudio-tecnico-60535991>
- Chávez, P. (2018).** *Proyecto de factibilidad para la creación de un complejo turístico recreacional de economía mixta en la parroquia cebada, Cantón Cebadas, provincia de Chimborazo, año 2017 (Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo)*. Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/8580/1/22T0451.pdf>
- Club Ensayos. (2019).** *Comercio Exterior. [Entrada de blog]*. Obtenido de <https://www.clubensayos.com/Biograf%C3%ADas/Comercio-Exterior/30919.html>
- Coelho, F. (2016).** *Diccionario de dudas: Mesa o Meza*. Obtenido de <https://www.diccionariodedudas.com/mesa-o-meza/>
- Comercio y Aduanas . (2015).** *Incoterms*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterms2010/incoterms-2017/>
- Comercio y Aduanas. (2019).** *Qué es comercio exterior y cómo funciona*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterioryaduanas/que-es-comercio-exterior/>
- Concepto. (2016).** *Definición de zona industrial*. Obtenido de <https://conceptodefinicion.de/zona-industrial/>
- Contabilidaducat. (2017).** *Estado de situación financiera*. Obtenido de <https://contabilidaducat.wordpress.com/2017/05/24/estado-de-situacion-financiera/>
- Contecon Guayaquil. (2019).** *Tarifas de almacenaje 2019*. Obtenido de <http://www.cgsa.com.ec/Files/ZonaDescarga/ServiciosTarifas/Tarifario2019.pdf>
- Crecenegocios. (2015).** *La organización de una empresa*. Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/la-organizacion-de-una-empresa/>
- Cruz, M. (2015).** *Información de socios comerciales*. Obtenido de <http://simunidad2.blogspot.com/2015/02/concepto.html>
- Dávila, B. (2015).** *Como elaborar proyectos de inversión*. Quito: Oseas Espín.

- Deborah. (2015).** *¿Qué es un país?* Obtenido de <https://www.definicion.co/pais/>
- Definición ABC. (2015).** *Qué es oferta y demanda.* Obtenido de <https://www.definicionabc.com/negocios/oferta-y-demanda.php>
- Destino Negocio. (2015).** *Recomendaciones para una buena negociación.* Obtenido de <https://destinonegocio.com/pe/economia-pe/recomendaciones-para-una-buena-negociacion/>
- Dirección Nacional de Registro Civil Identificación y Cedulación. (2019).** *Firma Electrónica.* Obtenido de <https://www.registrocivil.gob.ec/certificado-de-firma-electronica/>
- Docsity. (2016).** *Estudio administrativo.* Obtenido de <https://www.docsity.com/es/estudio-administrativo/628365/>
- Dsv Global Transport and Logistics. (2016).** *Contenedores marítimos.* Obtenido de <http://www.es.dsv.com/sea-freight/contenedores-maritimos/dry-containers>
- Eae Bussiness School. (2018).** *Contenerización: qué es, origen, procesos y beneficios.* Obtenido de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/contenerizacion-que-es-origen-proceso-y-beneficios/>
- Economipedia. (2016).** *Balanza Comercial.* Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/balanza-comercial.html>
- Economipedia. (2018).** *Análisis económico [blog].* Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-economico.html>
- Edgar, O. (2012).** *Identificación de un proyecto.* Obtenido de <https://es.slideshare.net/EdgarOrdoez/identificacin-de-un-proyecto-11696969>
- Educalingo. (2018).** *¿Qué es contenedor?* Obtenido de <https://educalingo.com/es/dic-es/contenedor>
- Educalingo. (2019).** *Etimología de la palabra Silvicultura.* Obtenido de <https://educalingo.com/es/dic-es/silvicultura>
- El Universo. (1 de Julio de 2018).** *Exportaciones en Ecuador. El Universo.* Obtenido de <https://www.eluniverso.com/2018/07/01/infografia/6839186/cambio-matriz-productiva-camina-lentitud-ecuador>
- Elias, D. (15 de Febrero de 2011).** *¿Qué es pre inversión? [Entrada de blog].* Obtenido de <http://ingeniero.blogspot.com/2011/02/que-es-preinversion.html>
- Elpais. (2019).** *Norteamérica.* Obtenido de [https://elpais.com/tag/estados\\_unidos/a](https://elpais.com/tag/estados_unidos/a)
- EmprendePyme. (2018).** *Estructura organizativa de la empresa.* Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/la-estructura-organizativa-de-la-empresa.html>
- Enciclopedia Financiera. (2018).** *Indicadores Financieros.* Obtenido de <https://www.encyclopediafinanciera.com/indicadores-financieros.htm>

- Euston . (2018).** *Indicadores financieros*. Obtenido de <https://www.euston96.com/indicadores-financieros/>
- Factura2. (2016).** *¿En qué consiste la factura comercial?* Obtenido de <https://factura2.com/factura-comercial>
- Factura2. (2017).** *Que es la ley general tributaria*. Obtenido de <https://factura2.com/ley-general-tributaria>
- Foros Ecuador. (2019).** *17 Métodos y Técnicas de Investigación Científica (tipos de metodología de la investigación)*. Obtenido de <http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/educaci%C3%B3n-y-ciencia/183330-17-m%C3%A9todos-y-t%C3%A9nicas-de-investigaci%C3%B3n-cient%C3%ADfica-tipos-de-metodolog%C3%ADa-de-la-investigaci%C3%B3n>
- Freeworldsmap.net. (2019).** *Mapa político de Estados Unidos*. Obtenido de <http://www.freeworldmaps.net/es/norteamerica/estadosunidos/>
- Funcel . (2017).** *Ubicación geográfica*. Obtenido de [https://funcel.fdi.ucm.es/ELP/Ubicaci%C3%B3n\\_geogr%C3%A1fica](https://funcel.fdi.ucm.es/ELP/Ubicaci%C3%B3n_geogr%C3%A1fica)
- Gerencie.com. (2018).** *Diferencia entre costo y gasto*. Obtenido de <https://www.gerencie.com/diferencia-entre-costoy-gasto.html>
- Globalnegotiator. (2018).** *Partida arancelaria*. Obtenido de <https://www.globalnegotiator.com/comercio-internacional/diccionario/partida-arancelaria/>
- GoogleMaps. (2019).** *Ubicación sitio mediante satélite*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/@-0.2475547,-78.5092874,14z?hl=es-419>
- Grupo EI Comercio Exterior. (2018).** *Como obtener el certificado de origen. [Entrada de blog]*. Obtenido de <https://blog.grupoei.com.mx/como-obtener-certificado-de-origen>
- Guacollante, C. (2015).** *Declaración Aduanera de Exportación (DAE) por ECUAPASS*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/declaraci-n-aduanera-de-exportaci-n-dae-por-ecuapass>
- Guevara, M. (2016).** *Estudio organizacional y administrativo*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/maryguevara21/estudio-organizacional-y-administrativo-69469259>
- Hidalgo, M. (2018).** *2.3 Tipos de Métodos*. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/255944502/2-3-Tipos-de-Metodos>
- Icontec. (2016).** *Ficha técnica* . Obtenido de <https://www.icontec.org/portafolio-normalizacion/>
- Iglesias, A. (2018).** *Funciones principales del departamento de logística*. Obtenido de <https://www.esic.edu/rethink/2018/07/31/5-funciones-principales-departamento-logistica/>

- Inboundcycle. (2016).** *Las 4p del marketing mix que debes conocer.* Obtenido de <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/las-4-p-del-marketing-que-debes-conocer>
- Jauregui, M. (2017).** *Estado de resultados: definición, estructura y características.* Obtenido de el 23 de marzo del en Contabilidad
- Jimenez, J. (2015).** *Cubicaje: distribución a bajo costo.* Obtenido de <http://www.logisticamx.enfasis.com/articulos/72752-cubicaje-distribucion-costo>
- Jiménez, L. (2017).** *Fjujo de caja ¿Qué es y cómo elaborarlo?* Obtenido de <https://www.crecemujer.cl/capacitacion/quiero-mejorar-mi-negocio/flujo-de-caja-que-es-y-como-elaborarlo>
- Joanna., C. (2012).** *Indicadores de gestión ¿Qué son y por qué usarlos?. [Entrada de blog].* Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/indicadores-de-gestion-que-son-y-por-que-usarlos/>
- Kiziryan, M. (2015).** *Importación.* Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>
- La comisión de legislación y codificación. (2018).** *Ley de Regimen Tributario Interno, LRTI.* Obtenido de <http://www.ces.gob.ec/lotaip/2018/Agosto/Anexos-literal-a2/LEY%20DE%20REGIMEN%20TRIBUTARIO%20INTERNO,%20LRTI.pdf>
- Labor Mexicana. (2015).** *¿Qué significa el estudio de factibilidad de un proyecto?.* Obtenido de <http://www.labormx.com/estudio-factibilidad.html>
- Logycom. (2018).** *¿Qué es una lista de empaque y cómo se hace?* Obtenido de <https://www.logycom.mx/blog/lista-de-empaque-que-es-como-se-hace>
- Maderame. (2017).** *Madera de teca: características y principales usos.* Obtenido de <https://maderame.com/madera-teca/>
- Melcón, R. (2015).** *La importancia de la inspección de carga.* Obtenido de <https://www.alsacargo.com/la-importancia-de-la-inspeccion-de-carga/>
- Microsoft. (2017).** *Perfiles de negocio y socios comerciales.* Obtenido de <https://docs.microsoft.com/es-es/biztalk/core/trading-partners-and-business-profiles>
- Montealegre. (2008).** *Difiniciones de proyectos por varios autores.* Obtenido de <http://www.webscolar.com/definiciones-de-proyecto-por-varios-autores>
- Morales, A., & Morales, A. (2009).** *Proyectos de inversión Formulación y Evaluación de Proyectos.* México: McGraw - Hill .
- Navarro, J. (2013).** *Definición de exportación.* Obtenido de <https://www.definicionabc.com/economia/exportacion.php>

- NeoAttack. (2018).** *Definición de Marketing Mix*. Obtenido de <https://neoattack.com/neowiki/marketing-mix/>
- Notifix. (2018).** *Seminario de CSIL perfila la industria global del mueble en 2017*. Obtenido de <https://notifix.info/es/noticias-es/mercados/39002-seminario-de-csil-perfila-la-industria-global-del-mueble-en-2017>
- One Core. (2018).** *¿Qué es la partida y subpartida arancelaria*. Obtenido de <https://blog.onecore.mx/que-es-partida-arancelaria-y-subpartida-arancelaria>
- Onu mujeres. (2010).** *Indicadores*. Obtenido de <http://www.endvawnow.org/es/articles/336-indicadores.html>
- Orjuela, S., & Sandoval, P. (2002).** *Guía del estudio de mercado para la evaluación de proyectos.(Tesis de pregrado). Universidad de Chile*. Obtenido de <https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/46902261/guia-del-estudio-de-mercados-para-la-evaluacion-de-proyectos.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1555955619&Signature=V8tz9SDt%2BK9MA3vi%2BvfHEg0vjRk%3D&response-content-disposition=inli>
- Ortega, E. (2012).** *Tipos de proyectos*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/Edw1a/tipos-de-proyectos-12328936>
- Padilla, M. G. (2015).** *Análisis financiero: Un enfoque Integral*. Obtenido de [https://books.google.com.ec/books?id=zNBUCwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es+estudio+financiero+libros&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi\\_sO3XnOThAhUKVa0KHVFRBTYQ6AEIKDAA#v=onepage&q=que%20es%20estudio%20financiero%20libros&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=zNBUCwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=que+es+estudio+financiero+libros&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi_sO3XnOThAhUKVa0KHVFRBTYQ6AEIKDAA#v=onepage&q=que%20es%20estudio%20financiero%20libros&f=false)
- Paguay, T. (2019).** *Proyecto de factibilidad para la creación de una planta de faenamiento y comercialización de cuy para la asociación de productores agropecuarios san clemente de Cubijies en Chimborazo (Tesis de pregrado), Escuela Superior Politécnica de Chimborazo*. Obtenido de <http://dspace.epoch.edu.ec/bitstream/123456789/10058/1/22T0483.pdf>
- Pedrosa, S. J. (2015).** *Oferta*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/oferta.html>
- Peiró, R. (2017).** *Mercado Objetivo*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/mercado-objetivo.html>
- Peñaherrera, A. (2015).** *Declaración Juramentada de Origen. [Entrada de blog]*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/declaracion-juramentada-de-origen-djo>
- Potales, D. (2011).** *Estudio Técnico*. Obtenido de <https://e-tecnico.webnode.es/servicios/>

- Pozo, P. (2013).** *Investigaciones del Mercado Chino para la exportación de Teca en trozas y muebles (Tesis de pregrado, Universidad Internacional del Ecuador)*. Obtenido de <http://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/1132>
- Proecuador. (2017).** *Guía del exportador*. Obtenido de <http://www.aei.ec/wp-content/uploads/2017/10/GuiaExportador-2017.pdf>
- Prosertek. (2016).** *Clasificación de los puertos*. Obtenido de <https://prosertek.com/es/blog/clasificacion-puertos/>
- Prucommercialre. (2016).** *¿Qué es un giro a la vista?* Obtenido de <https://www.prucommercialre.com/que-es-un-giro-a-la-vista/>
- Psyma. (2015).** *¿Cómo determinar el tamaño de una muestra?*. Obtenido de <https://www.psyma.com/company/news/message/como-determinar-el-tamano-de-una-muestra>
- Quintero, A. (2014).** *Importancia de la definición de indicadores de gestión*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/importancia-de-la-definicion-de-indicadores-de-gestion/>
- Raffino, M. E. (2018).** *Estudio de mercado*. . Obtenido de <https://concepto.de/estudio-de-mercado/>
- Residencia Universitaria Funway Resort. (2017).** *Proyecto de inversión: Estudio Técnico*. Obtenido de <http://funwayresort.com/proyecto-inversion-estudio-tecnico/>
- Retos Directivos. (2017).** *¿Qué entendemos por balanza comercial?* Obtenido de <https://retos-directivos.eae.es/que-entendemos-por-balanza-comercial/>
- Reviso. (2016).** *¿Qué es un ingreso?* Obtenido de <https://www.reviso.com/es/que-es-un-ingreso>
- Revista Porte. (2018).** *Resumen del Panorama del mueble 2016*. Obtenido de <https://www.revistaporte.com/2016/01/15/383/>
- Rey, J. (2009).** *Estudio para la creación de una empresa comercializadora y distribuidora de teca en el distrito metropolitano de Quito. (Tesis de pregrado, ESPE)*. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/1767/T-ESPE-026657.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Salazar, J. C. (2013).** *Plantaciones de teca en Ecuador*. Obtenido de <https://brinkmanforest.ca/sites/default/files/atoms/files/Teca%20Mitos%20y%20Realidades%2C%202013.pdf>
- Sanchez, J. (2018).** *Acuerdo comercial*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/acuerdo-comercial.html>
- Santos, T. (2018).** *Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión: Etapas en su estudio. [Entrada de blog]*. Obtenido de <http://www.eumed.net/ce/2008b/tss.htm>

- Schrage. (2016).** *Transporte Interno*. Obtenido de <https://www.schrage.de/es/schrage-informa/diccionario-tecnico/transporte-interno.html?mobile=1%27>
- Seguros La Unión. (2015).** *Seguro de transporte interno e importaciones*. Obtenido de <http://www.segurosunion.com/seguros/seguro-de-transporte/>
- Seminis. (2016).** *¿Qué es y como tramitar un certificado fitosanitario internacional?* Obtenido de <https://www.seminis.mx/blog-que-es-y-como-tramitar-un-certificado-fitosanitario-internacional/>
- Senae. (2019).** *Introducción*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/introduccion/>
- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (2017).** *¿Qué es una exportación?* Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Shopify. (2016).** *¿Qué son las operaciones de negocios?* Obtenido de <https://es.shopify.com/enciclopedia/operaciones-de-negocios>
- Significados. (2018).** *Que es financiamiento*. Obtenido de <https://designificados.com/financiamiento/>
- Significados. (2018).** *Significado de investigación cuantitativa*. Obtenido de <https://www.significados.com/investigacion-cuantitativa/>
- Significados. (2018).** *Significado investigación cualitativa*. Obtenido de <https://www.significados.com/investigacion-cualitativa/>
- Significados.com. (2016).** *¿Qué es ubicación?* Obtenido de <https://www.significados.com/ubicacion/>
- Significados.com. (2017).** *¿Qué es el mercado?* Obtenido de <https://www.significados.com/mercado/>
- Significados.com. (2017).** *Significado de importación*. Obtenido de <https://www.significados.com/importacion/>
- The Free Dictionary. (2016).** *Definición de embarque*. Obtenido de <https://es.thefreedictionary.com/embarque>
- Thompson, J. (13 de Enero de 2009).** *El ciclo de los Proyectos*. Obtenido de <http://todosobreproyectos.blogspot.com/2009/01/el-ciclo-de-los-proyectos.html>
- Torre, R. d. (2018).** *Latinoamérica y España son un pequeño apéndice en la industria del mueble*. Obtenido de <http://masmadera.net/industria-del-mueble-en-el-mundo/>
- Torres, L. (2019).** *Cuadro comparativo: tipos de investigación definición, características, técnicas, recopilación de información, ventajas, desventajas y campo de aplicación*. Obtenido de [https://www.academia.edu/31932441/CUADRO\\_COMPARATIVO\\_TIPOS\\_DE\\_INVESTIGACION\\_TIPOS\\_DE\\_INVESTIGACION\\_DEFINICION\\_CARACTERISTICAS\\_TECNICAS\\_RECOPIACION\\_DE\\_INFORMACION\\_VENTAJAS\\_DESVENTAJAS\\_Y\\_CAMPO\\_DE\\_APLICACION](https://www.academia.edu/31932441/CUADRO_COMPARATIVO_TIPOS_DE_INVESTIGACION_TIPOS_DE_INVESTIGACION_DEFINICION_CARACTERISTICAS_TECNICAS_RECOPIACION_DE_INFORMACION_VENTAJAS_DESVENTAJAS_Y_CAMPO_DE_APLICACION)

TER% C3% 8DSTICAS\_T% C3% 89CNICAS\_RECOPIACI% C3% 93N\_DE\_INFORMACI  
% C3% 93N\_VENTAJAS\_DESVENTAJAS\_CAMPO\_DE\_APLICACI% C3% 93N?auto=do  
wnlo

**Transgesa. (2018).** *Incoterms, Qué son y para que se utilizan. [Entrada de bolg]*. Obtenido de  
<https://www.transgesa.com/blog/incoterms-se-utilizan/>

**Transporteca. (2018).** *Conocimiento de embarque*. Obtenido de  
<https://transporteca.es/conocimiento-de-embarque/>

**Trenza, A. (2019).** *¿Qué es mercado?* Obtenido de <https://anatreza.com/estudio-de-mercado-que-es-y-como-hacerlo/>

**Ucha, A. P. (2015).** *Demanda*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/demanda.html>

**Varela, E. (2017).** *La carta de crédito y sus generalidades* . Obtenido de  
<https://aquisehabladorecho.com/2017/06/25/la-carta-de-credito-generalidades/>

**Weebly. (2016).** *Estudio técnico*. Obtenido de  
<https://formulaciony analisisdeproyectos.weebly.com/estudio-teacutecnico.html>

**Yohediz. (2015).** *Metodos y tecnicas de la investigacion cientifica*. Obtenido de  
<https://es.slideshare.net/yohediz/metodos-y-tecnicas-de-la-investigacion-cientifica-47687942>

**Zita, A. (2018).** *Población y muestra*. Obtenido de <https://www.diferenciador.com/poblacion-y-muestra/>

**Zona Económica. (2019).** *Estudio Financiero*. Obtenido de  
<https://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>

## **ANEXOS**

### **Anexo A:** Plantaciones de madera teca



### **Anexo B:** Trozas de madera teca



**Anexo C:** Encimeras de madera teca



**Anexo D:** Mesón de teca para baño



**Anexo E:** Encimera de teca sobre muebles



**Anexo F:** Centros de acopio de madera en Balzar



**Anexo G:** Entrevista realizada a representantes de las principales exportadoras de madera

Pregunta 1: ¿La empresa que usted representa se dedica a la exportación de madera teca?

Pregunta 2: ¿Comúnmente de donde proviene la madera de teca que usted exporta?

Pregunta 3: ¿Cuál es el principal país de destino para exportar madera teca?

Pregunta 4: ¿Cuántos años lleva realizando esta actividad?

Pregunta 5: ¿Reciben algún incentivo del estado para exportar productos elaborados de madera teca?

Pregunta 6: ¿Cómo es la forma de pago que maneja con sus clientes extranjeros?

Pregunta 7: ¿Con qué frecuencia exportan madera teca?

Pregunta 8: ¿Cuál es la medida de exportación de la madera teca?

Pregunta 9: ¿El precio por metro cubico de madera teca está referido a qué valor?

Pregunta 10: ¿Qué factor impacta mayormente en la comercialización de teca?

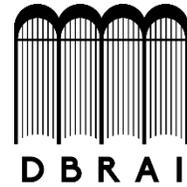
Pregunta 11: ¿Usted ha buscado opciones para exportar madera teca?

Pregunta 12: ¿Considera usted estas razones para exportar nuevos productos de madera teca?

Pregunta 13: ¿Por qué razones no fabricaría productos de teca con valor agregado?



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE  
CHIMBORAZO**



**DIRECCIÓN DE BIBLIOTECAS Y RECURSOS  
PARA EL APRENDIZAJE Y LA INVESTIGACIÓN**

**UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS**  
**REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA**

**Fecha de entrega:** 12 / 12 / 2019

<b>INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)</b>
<b>Nombres – Apellidos:</b> Morelia Marisol Tipanguano Chimborazo
<b>INFORMACIÓN INSTITUCIONAL</b>
<b>Facultad:</b> Administración de empresas
<b>Carrera:</b> Finanzas
<b>Título a optar:</b> Ingeniera en Finanzas
<b>f. Analista de Biblioteca responsable:</b> Lcdo. Holger Ramos MSc.