



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA:

**"ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE ESPECIAS
ECUATORIANAS EN SU ESTADO NATURAL E INDUSTRIALIZADAS A LOS
ESTADOS UNIDOS, COMO MEDIDA DE DISMINUCIÓN DEL DÉFICIT DE LA
BALANZA COMERCIAL"**

AUTORES:

**STEPHANIA DEL CARMEN RAMÍREZ FIGUEROA
WALTER MANUEL CAMPOVERDE SÁNCHEZ**

TUTOR:

MCE. LUIS LANDY CAMPOS

GUAYAQUIL – ECUADOR

2014

DEDICATORIA

A Dios

Por mostrarme día a día que con constancia, paciencia y sabiduría todo es posible.

A mi princesa Renata

Para quien ningún sacrificio es suficiente, por llegar a mi vida cuando más la necesitaba y por haberse convertido en mi inspiración total.

A mi esposo

Por ser el impulso de este proyecto y por todo el apoyo que me brinda día a día.

A mi Mamá

Una verdadera Guerrera de la Vida, por ser mi ejemplo a seguir y por enseñarme que no hay peor batalla que la que no se lucha, espero que donde Dios la tenga, se sienta realmente orgullosa de mí como yo siempre lo estaré de ella.

A mi Papá

Por su ayuda, apoyo y amor incondicional y por ser un pilar fundamental en la culminación de mi carrera.

A mi mami Rosy

Por su esfuerzo, apoyo y amor infinito hacia mí, gracias por estar a mi lado siempre dispuesta a levantarme de cualquier caída y por enseñarme el verdadero significado de la palabra MADRE.

STEPHANIA RAMIREZ FIGUEROA

DEDICATORIA

A Dios

Por haberme dado sabiduría y fortaleza para terminar este proyecto de tesis.

A mis padres

Quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento, por creer en mí y porque en gran parte gracias a ustedes hoy puedo ver alcanzada mi meta ya que siempre están a mi lado impulsándome y depositando su entera confianza en cada reto que se me presenta.

WALTER CAMPOVERDE SÁNCHEZ

AGRADECIMIENTO

Agradecemos primeramente a Dios por bendecirnos e iluminarnos en nuestro proyecto de tesis y culminación de nuestra carrera profesional.

A nuestros familiares porque con amor y apoyo incondicional, nos ayudan a superarnos día a día.

A la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, por darnos la oportunidad de estudiar y ser unos profesionales.

A nuestros docentes por su esfuerzo y dedicación, quienes con sus conocimientos, experiencias, paciencia y motivación han logrado que podamos terminar nuestros estudios con éxitos.

**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR**

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado el Proyecto de Investigación con el tema: "ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE ESPECIAS ECUATORIANAS EN SU ESTADO NATURAL E INDUSTRIALIZADAS A LOS ESTADOS UNIDOS, COMO MEDIDA DE DISMINUCIÓN DEL DÉFICIT DE LA BALANZA COMERCIAL", presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar al título de:

LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR

La formulación del problema de investigación se refiera a:

La falta de diversificación y potenciación de la matriz productiva

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales, viabilidad e importancia del tema:

Presentado por los egresados:

**STEPHANIA DEL CARMEN RAMIREZ FIGUEROA
WALTER MANUEL CAMPOVERDE SÁNCHEZ**

**Tutor:
MCE. LUIS LANDY CAMPOS
C.I. 0600903389**

CERTIFICADO DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

STEPHANIA DEL CARMEN RAMÍREZ y WALTER MANUEL CAMPOVERDE SÁNCHEZ, declaramos bajo juramento que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a los suscritos y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada por nosotros.

De la misma forma cedemos nuestros derechos de autores a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establece la ley de propiedad intelectual, por su reglamento y normatividad institucionalidad vigente.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar la factibilidad de ingresar a un mercado con amplio potencial económico por medio de la exportación de un producto en estado natural e industrializado, que es mucha utilidad para el ámbito gastronómico y culinario en todas partes del mundo.

WALTER CAMPOVERDE SÁNCHEZ
C.I. 0916320088

STEPHANIA RAMÍREZ FIGUEROA
C.I. 0912716131

RESUMEN

El desarrollo del presente trabajo de investigación titulado "ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE ESPECIAS ECUATORIANAS EN SU ESTADO NATURAL E INDUSTRIALIZADAS A LOS ESTADOS UNIDOS, COMO MEDIDA DE DISMINUCIÓN DEL DÉFICIT DE LA BALANZA COMERCIAL" surge como una necesidad para servir de soporte para la balanza comercial que en los últimos años ha presentado un déficit y cuyo impacto es muy perjudicial para la economía, especialmente por la salida de divisas que se genera en la actividad comercial. Razón por la cual, a través de este trabajo en primera instancia se busca hacer un diagnóstico de la situación problemática para en lo posterior armar una propuesta que ayude a introducir un producto de exportación, como el caso de las especias ecuatorianas, hacia el socio comercial más importante del país como es Estados Unidos, a fin de promover el ingreso de divisas que tanto necesita el país, así como también la diversificación de los productos no tradicionales.

Este trabajo se encuentra dividido en cuatro capítulos que describen la situación problemática, sustentan teóricamente la investigación bibliográfica, ya sea mediante la actividad comercial entre otros países y casos similares para evaluar la situación, para posteriormente realizar una investigación de campo que recabe los criterios más importantes que se deben considerar al momento de la exportación. Finalmente, en el último punto se explica un modelo de negocios basado en la creación de una empresa exportadora de especias al mercado estadounidense, y se definen sus objetivos estratégicos y organizacionales para determinar su viabilidad y rentabilidad, a través de un análisis financiero.

PALABRAS CLAVES:

Especias, Exportación, Comercio Bilateral, Divisas, Logística.

INDICE GENERAL

I DEDICATORIA

II AGRADECIMIENTO

III DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS A LA COMUNIDAD

IV APROBACIÓN DEL TUTOR

V RESUMEN EJECUTIVO

CAPÍTULO I	1
INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. EL TEMA.....	1
1.2. DIAGNÓSTICO: ÁMBITO/CONTEXTO.....	1
1.2.1. Síntomas del problema.....	2
1.2.2. Causas	4
1.2.3. Pronóstico del problema	5
1.2.4. Control al pronóstico.....	6
1.2.5. Delimitación del contexto.....	7
1.3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	7
1.4. JUSTIFICACIÓN	9
1.5. OBJETIVOS: GENERAL Y ESPECÍFICOS	9
1.5.1. Objetivo General.....	9
1.5.2. Objetivos Específicos	10
1.6. INTENCIONALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	10
CAPÍTULO II	11
MARCO TEÓRICO.....	11
2.1 ESTADO DEL CONOCIMIENTO.....	11
2.1.2. Comercio Bilateral con Guatemala	12
2.1.3. Comercio bilateral con Estados Unidos	13

2.1.4. Exportaciones de condimentos a Japón	16
2.1.5. Programa Exporta Fácil	16
2.1.6. Labor que realiza PRO ECUADOR	19
2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	20
2.2.1. Marco Teórico.....	20
2.2.1.1. Origen de la agricultura moderna.....	20
2.2.1.2. Las especias y los condimentos.....	22
2.1.2.3. Tipos de especias y condimentos	23
2.2.2. Marco Legal	27
2.2.3. Marco Conceptual	43
2.3. HIPÓTESIS.....	45
2.4 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN	45
2.5 INDICADORES	45
CAPÍTULO III	47
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	47
3.1. UNIVERSO MUESTRAL	48
3.2. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	49
3.2.1 Validación de Instrumentos	50
3.3. PROCESAMIENTO DE DATOS	51
3.3.1. Tabulación de los Resultados.....	51
3.3.2. Conclusiones	61
3.4. RECURSOS.....	61
3.4.1. Presupuesto	62
3.4.2. Cronograma.....	63
CAPÍTULO IV	64
LA PROPUESTA.....	64
4.1. TÍTULO DE LA PROPUESTA.....	64
4.2. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA	64
4.3. OBJETIVO GENERAL DE LA PROPUESTA	65

4.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE LA PROPUESTA.....	65
4.5. ANÁLISIS DEL MERCADO	65
4.5.1. Análisis PEST.....	67
4.5.2. Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter	69
4.5.3. Segmentación del mercado	71
4.5.4. Cálculo de la demanda potencial.....	72
4.5.5. Plan de marketing.....	72
4.6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL	78
4.6.1. Misión, visión y objetivos	78
4.6.2. Aspectos legales y societarios.....	79
4.6.3. Estructura organizacional	80
4.6.4. Localización de la compañía	81
4.7. ASPECTOS LOGÍSTICOS	83
4.7.1. Registro de exportadores	83
4.7.2. Firma Electrónica ECUAPASS	83
4.7.3. Partida Arancelaria	84
4.7.4. Proceso de Exportación.....	84
4.7.5. Embarque y embalaje.....	85
4.8. ANÁLISIS DE VIABILIDAD FINANCIERA	86
4.8.1 Inversión	86
4.8.2 Financiamiento	86
4.8.3 Costos y Gastos	88
4.8.3.1. Presupuesto de Costos.....	88
4.8.3.2. Presupuesto de Gastos Administrativos	89
4.8.3.3. Presupuesto de Gastos de Logística	89
4.8.3.4. Presupuesto de Gastos Financieros	90
4.8.3.5. Presupuesto de Otros Gastos.....	90
4.8.4. Presupuesto de Ingresos.....	90
4.8.5 Estados Financieros	92
4.8.5.1. Estado de Situación Inicial.....	92
4.8.5.2. Proyección de Estado de Pérdidas y Ganancias	93
4.8.5.3. Proyección de Balance General Final	94
4.8.6 Evaluación Financiera del Proyecto	95

4.8.6.1. Flujo de Caja Proyectado a cinco años.....	95
4.8.6.2. Análisis de Rentabilidad para el Inversionista.....	96
4.8.6.3. Análisis de Rentabilidad para el Proyecto.....	97
4.8.7 Punto de Equilibrio	98
4.8.8. Razones Financieras.....	99
4.8.8.1. Razones de Liquidez.....	99
4.8.8.2. Razones de Solvencia	100
4.8.8.3. Razones de Gestión.....	100
4.8.8.4. Razones de Rentabilidad.....	101
CONCLUSIONES.....	102
RECOMENDACIONES	103
BIBLIOGRAFÍA.....	104
ANEXOS	106

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE TABLAS

ÍNDICE DE GRÁFICOS

ÍNDICE DE FIGURAS

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Balanza Comercial Petrolera y no Petrolera (2007 – 2011).....	5
Tabla 2: Delimitación del Problema	7
Tabla 3: Partida arancelaria sugerida para los condimentos	11
Tabla 4: Principales destinos de exportación del Ecuador (partida 21.03.90)	12
Tabla 5: Tarifa arancelaria de las importaciones procedentes de Ecuador	13
Tabla 6: Exportaciones no petroleras hacia Estados Unidos.....	14
Tabla 7: Variables de investigación	45
Tabla 8: Indicadores	46
Tabla 9: Fórmula para calcular la muestra	48
Tabla 10: Cálculo de la muestra	49
Tabla 11: Presupuesto de Gastos	62
Tabla 12: Cronograma de Actividades.....	63
Tabla 13: Principales destinos de exportación del Ecuador de preparaciones para salsas y salsas preparadas, condimentos, sazonzadores, compuestos, harina de mostaza, mostaza preparada, correspondiente a la partida 21.03.90	67
Tabla 14: Principales indicadores económicos de California	68
Tabla 15: Indicadores sociales de California	69
Tabla 16: Segmentación de mercado	71
Tabla 17: Demanda Potencial	72
Tabla 18: Propiedad Accionaria.....	80
Tabla 19: Plaza.....	81
Tabla 20: Partida Arancelaria	84
Tabla 21: Inversión Inicial	86
Tabla 22: Financiamiento	87
Tabla 23: Condiciones de Financiamiento.....	87
Tabla 24: Amortización del Préstamo	87
Tabla 25: Requerimiento de cantidades	88
Tabla 26: Requerimiento de sacos	88
Tabla 27: Costo de Venta del Producto	88

Tabla 28: Gastos Administrativos	89
Tabla 29: Gastos de Logística	89
Tabla 30: Gastos Financieros	90
Tabla 31: Otros Gastos.....	90
Tabla 32: Costo Total por Producto	91
Tabla 33: Margen de Utilidad por Producto	91
Tabla 34: Presupuesto de Ingresos (Año 1)	91
Tabla 35: Estado de Situación Inicial.....	92
Tabla 36: Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado.....	93
Tabla 37: Balance General Proyectado	94
Tabla 38: Flujo de Caja Proyectado.....	95
Tabla 39: Cálculo de la tasa esperada de retorno	96
Tabla 40: Retorno de la Inversión.....	96
Tabla 41: Análisis de la TIR y VAN.....	97
Tabla 42: Análisis de Rentabilidad del Proyecto.....	97
Tabla 43: Retorno de la Inversión.....	98
Tabla 44: Análisis de la TIR y VAN.....	98
Tabla 45: Fórmula para calcular el punto de equilibrio	98
Tabla 46: Calculo del Punto de Equilibrio	99
Tabla 47: Índice de Liquidez	99
Tabla 48: Índice de Solvencia.....	100
Tabla 49: Índice de Gestión	100
Tabla 50: Índice de Rentabilidad	101

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Balanza Comercial no Petrolera.....	3
Gráfico 2: Saldo de la Balanza Comercial Nacional	8
Gráfico 3: Balanza comercial entre Ecuador y Guatemala	13
Gráfico 4: Balanza comercial general entre Ecuador y Estados Unidos.....	15
Gráfico 5: Balanza comercial no petrolera entre Ecuador y Estados Unidos.....	15
Gráfico 6: Forma de comercializar los productos.....	51
Gráfico 7: Lugar habitual de exportación	52
Gráfico 8: Frecuencia de exportaciones	53
Gráfico 9: Nivel de producción mensual	54
Gráfico 10: Facilidad al comercializar los productos en el exterior	55
Gráfico 11: Presentación de comercialización de los productos.....	56
Gráfico 12: Comercialización de los productos en California – EE.UU.....	57
Gráfico 13: Factibilidad de exportación de las especias a California – EE.UU.....	58
Gráfico 14: Disposición para trabajar con otra empresa	59
Gráfico 15: Exportación de las especias disminuye el déficit de la balanza comercial	60
Gráfico 16: Productos Ofrecidos por la Empresa Lingesa S.A.	76
Gráfico 16: Canales de distribución	77
Gráfico 17: Organigrama	80
Gráfico 18: Logotipo	81
Gráfico 19: Plano de la Empresa “ECUASABORES”	82

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Presentación del Herbasal exportado a Japón	16
Figura 2: Límite en el tamaño de los paquetes que exige Exporta Fácil.....	18
Figura 3: Límite en el peso de los paquetes que exige Exporta Fácil.....	19

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. El tema

“ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE ESPECIAS ECUATORIANAS EN SU ESTADO NATURAL E INDUSTRIALIZADAS A LOS ESTADOS UNIDOS, COMO MEDIDA DE DISMINUCIÓN DEL DÉFICIT DE LA BALANZA COMERCIAL”

1.2. Diagnóstico: ámbito/contexto

El problema de investigación se ve reflejado en la falta de potenciación de la matriz productiva que existe en Ecuador, ya que preferencialmente el país exporta productos primarios, es decir, en estado natural o que no tienen un proceso de transformación industrial; hecho que provoca una pausa en el crecimiento de las exportaciones no petroleras, y al mismo tiempo confiere el control de la balanza comercial a las exportaciones petroleras. Por dichas circunstancias, es necesario comenzar a explotar otros productos que tiene el Ecuador, los cuales se conviertan en un aporte para que el saldo de la balanza comercial sea positivo con mayor proporción debido al incremento de las exportaciones no petroleras.

En base a lo exterior expuesto, se puede resaltar que las tierras ecuatorianas producen un sinnúmero de productos agrícolas; sin embargo, no a todos se les da la misma importancia al momento de decidir exportarlos, ni tampoco se les añade ningún valor agregado, ya que se ha puesto énfasis en productos tradicionales como el banano, el cacao y las flores en su estado natural, dejando de lado otros productos que son apetecidos en gran manera por el mercado internacional, como es el caso de los condimentos y especias, ya sea en estado natural o industrializado.

Según el “RTS Resource”, una empresa de estudios de mercado para la industria, el mercado mundial para la industria de condimentos, hierbas y especias ascendió a

1,5 millones de toneladas en el año 2008, representando un valor total de 4 mil millones de euros; siendo la pimienta una de las especias más consumidas en lo que respecta a Norteamérica y la Unión Europea, sobre todo la pimienta negra. (AL – INVEST, 2012)

1.2.1. Síntomas del problema

El problema de la falta de potenciación de la matriz productiva que existe en Ecuador se manifiesta por los síntomas que se presentan a continuación:

- ✓ **Ecuador es considerado a nivel mundial como proveedor de bienes primarios provenientes de la agricultura**

El siglo XIX definió el lugar del Ecuador, al igual que de la mayoría de los países latinoamericanos, en la división internacional del trabajo, donde Ecuador dio origen a su función como proveedor de bienes primarios provenientes de la agricultura, cuyos recursos le permitieron al país financiar la importación de manufacturas industriales que tengan un mayor componente tecnológico. Este hecho no suena tan mal; sin embargo, esta forma especializada de inserción en la economía mundial que ha tenido el Ecuador ha sido proclive a la concentración de pocos productos y mercados. (Programa de Gobierno, 2013 - 2017). Por esta circunstancia, se torna urgente e importante un cambio de la matriz productiva del Ecuador, dicho de otro modo, se necesita del aporte de la inteligencia y la creatividad en la producción de los ecuatorianos para intercambiar y cooperar con nuevos lugares en el mundo, para así poder desarraigar esa idea limitada que tienen los demás países acerca de la capacidad y desarrollo productivo que posee el Ecuador.

- ✓ **Preferencia por las exportaciones petroleras**

El Gobierno Nacional mayoritariamente enfoca la producción nacional para salvaguardar especialmente las necesidades básicas que tiene el país; sin embargo, esta situación convierte a Ecuador en un mercado cerrado y limitado, que al tratar de

ingresar a mercados internacionales se ve truncado por requisitos, permisos y normas de calidades y cantidades requeridas, las cuales únicamente pueden ser cumplidas por las empresa grandes, que en su mayor parte están formadas por monopolios. Adicionalmente, el Gobierno Nacional le da prioridad a las exportaciones petroleras debido a que sus ingresos benefician al Estado en sus mantenimientos y proyectos. (Noroña, 2012)

✓ Déficit en la balanza comercial

En el presente año (2012), el comercio exterior ecuatoriano ha pasado momentos complicados en cuanto al déficit reflejado en la balanza comercial no petrolera; situación que se genera como consecuencia del mayor número de productos que el país importa, en comparación con aquellos productos que se exportan.

Gráfico 1: Balanza Comercial no Petrolera



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Diario El Universo

De acuerdo a cifras presentadas por el Banco Central del Ecuador (2012), se establece que en este periodo la balanza comercial no petrolera cerrará con un déficit estimado en 11% en relación al Producto Interno Bruto (PIB). Entre los meses de enero y junio de 2012 la balanza registró un déficit de - \$ 4.408 millones, lo que se entiende como un incremento de 16.7% en relación al resultado que se dio en el mismo periodo (enero y junio) del año 2011 (- \$ 3.376.9 millones), fenómeno que se justifica como una escalada en las importaciones de bienes de capital (17.9%), bienes de consumo (10.7%) y materias primas (3.3%) (El Universo, 2012).

Respecto al nivel de la balanza total, junio 2012 tuvo el déficit más alto, con un saldo de - \$ 252,03 millones. En ese mes, la balanza petrolera cayó \$ 240.82, mientras que la no petrolera mejoró en algo el déficit. Por estas razones, el Gobierno Nacional ha adoptado una serie de medidas que apuntan a reducir el nivel de importaciones de bienes de consumo, como un intento para disminuir los déficits presentados en la balanza comercial no petrolera; sin embargo, las medidas no parecen ser una solución definitiva, pues no ha habido un mayor fomento a la producción local que apunte a tener reglas de largo plazo.

1.2.2. Causas

El problema de la falta de potenciación de la matriz productiva que existe en Ecuador se debe a las siguientes causas:

1. Las empresas nacionales, especialmente las pymes, se ven limitadas debido a que no pueden competir con otros productos que vienen desde el exterior; porque las tendencias nacionales de consumo se orientan hacia bienes importados; por lo que el gasto diario de los ecuatorianos beneficia cada vez más a la generación de trabajo en el exterior. Para lograr revertir esta tendencia, y al no contar con política cambiaria a raíz de la dolarización, se requieren medidas vinculadas a la balanza de pagos: aranceles, restricciones a la importación, entre otras. Estas medidas son necesarias pero no suficientes, por lo que se requiere de una transformación productiva con la sustitución selectiva de importaciones, la diversificación de las exportaciones y la conformación de industrias prioritarias. (Programa de Gobierno, 2013 - 2017). Aquí se puede introducir de manera oportuna la posibilidad de exportación de productos no tradicionales, como son las especias y condimentos hacia mercados internacionales, aprovechando por ejemplo las buenas relaciones que posee el Ecuador con EE.UU., ya que este país norteamericano en la actualidad es el mayor socio comercial del Ecuador.

2. El déficit en la balanza comercial no petrolera se debe a la mayor cantidad de importaciones que realiza el país en relación a las exportaciones de este tipo; no obstante, la balanza comercial petrolera sí registra un incremento debido al aumento en los precios del barril de petróleo crudo y sus derivados.

Las causas principales por las que ocurre este desalentador panorama en el caso de la balanza comercial no petrolera, se debe a: (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2012)

- La falta de una política comercial que impulse la inserción de los productos ecuatorianos en el mercado internacional, ya que mientras subsista la oposición a la apertura comercial y se carezcan de reglas estables en este ámbito, no será posible generar el contexto y los incentivos para impulsar al sector exportador.
- Introducción de restricciones al comercio exterior por parte del Gobierno Nacional a través de las resoluciones # 63, 64, 66, 67 y 68 del Comité de Comercio Exterior (COMEX) publicadas en el registro oficial #725, las mismas que se basan en “la protección y cuidado de la salud y el medio ambiente y el objetivo de desarrollar industrias como el reciclaje”.

A continuación se presenta una tabla que resume la balanza comercial, tanto petrolera como no petrolera de los últimos años:

Tabla 1: Balanza Comercial Petrolera y no Petrolera (2007 – 2011)

BALANZA COMERCIAL PETROLERA Y NO PETROLERA			
En millones de US\$			
	BC Petrolera	BC No Petrolera	BC TOTAL
2007	5.750,24	-4.336,04	1.414,20
2008	8.362,76	-7.281,74	1.081,02
2009	4.626,33	-4.860,18	-233,85
2010	5.630,40	-7.609,13	-1.978,73
2011	7.826,39	-8.543,68	-717,30

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Cámara de Comercio de Guayaquil

1.2.3. Pronóstico del problema

La vía correcta y adecuada para mejorar paulatinamente la diversificación de la matriz productiva es darle valor agregado a los productos, para lo cual el Gobierno

Nacional se ha comprometido en asistir con los incentivos y regulaciones adecuadas para que el sector privado y el sector popular y solidario puedan dinamizar sus exportaciones a más destinos, sabiendo que la promoción de exportaciones es una de las herramientas fundamentales que permite abrir oportunidades en el mundo; para la puesta en marcha de estas acciones, el Gobierno Nacional cumple el papel de catalizador del proceso de transformación productiva, para lo cual requiere la conformación de industrias básicas, de gran escala, que permitan al país proveerse de los bienes necesarios para impulsar un proceso de industrialización. (Programa de Gobierno, 2013 - 2017)

Es importante resaltar, que el problema estructural más grave que amenaza la sostenibilidad de la macroeconomía ecuatoriana es el déficit de la balanza comercial no petrolera., para lo cual el Gobierno Nacional en su afán de querer solucionar esta situación ha optado por disminuir las importaciones mediante una serie de restricciones y el incremento de aranceles, lo cual no logra resolver el problema de fondo y el más importante que se encuentra en el bajo nivel de las exportaciones frente a las importaciones nacionales, por lo que, representaría una buena opción poner mayor interés en la implementación de reglas estables y acuerdos de apertura comercial. Por otra parte, se debe poner un freno al excesivo gasto fiscal, que ya representa el 49% del PIB. La liquidez de la economía ecuatoriana pasó de US\$14.317 millones en diciembre de 2007 a US\$ 25 mil millones en diciembre de 2011. (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2012)

1.2.4. Control al pronóstico

El Principal socio comercial que tiene el Ecuador es el país del norte, Estados Unidos, con un total de exportaciones 534.933 millones de dólares valor FOB, correspondiente a las exportaciones no petroleras, con una representación

del 23.01%. Por dichas circunstancias es imprescindible mantener esa relación comercial con Estados Unidos, y que mejor sería, con el ofrecimiento de mayor cantidad de productos no tradicionales como es el caso de las especias y condimentos; logrando con esto reducir el déficit de la balanza comercial y al mismo

tiempo se logra hacer más fuerte el vínculo con este país, lo cual resulta muy conveniente para el Ecuador. (Noroña, 2012)

1.2.5. Delimitación del contexto

La delimitación del problema se encuentra planteada de la siguiente manera:

Tabla 2: Delimitación del Problema

Marco Espacial	Mercado de EE.UU.
Periodo	2013 - 2014
Campo	Comercio Exterior
Aspecto	Falta de diversificación y potenciación de la matriz productiva

Fuente y Elaboración: Autores de Tesis

1.3. Definición del problema de investigación

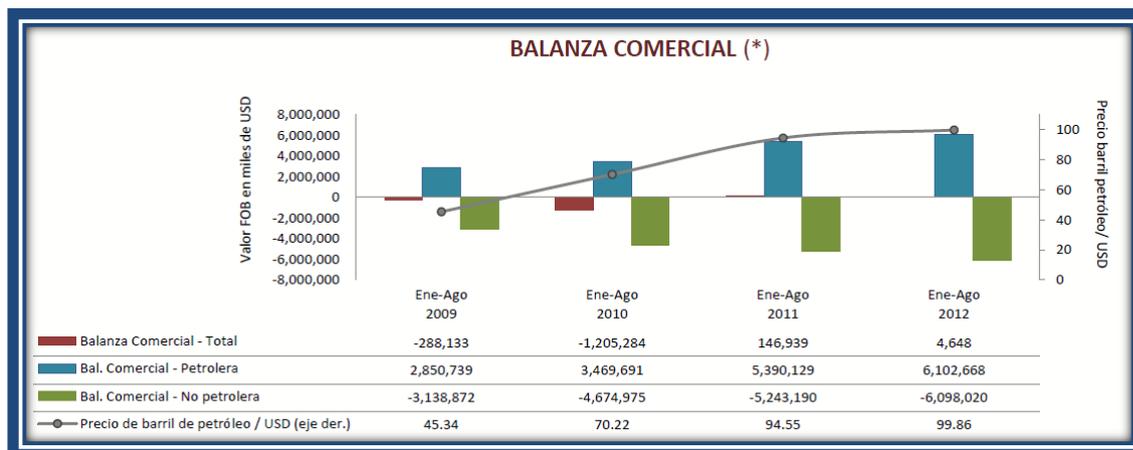
El problema de esta investigación, tal como se ha mencionado en puntos anteriores, está determinado por la falta de diversificación y potenciación de la matriz productiva, ya que generalmente Ecuador se ha caracterizado durante muchos años por la exportación de productos primarios de origen agrícola; lo cual ha provocado que hoy en día se vea limitado a poder incursionar en otros sectores productivos que benefician la economía del país.

El comercio exterior ecuatoriano es el más afectado en esta situación, ya que periódicamente se puede visualizar un continuo déficit de la balanza comercial no petrolera, motivo por el cual, es necesario buscar alternativas de desarrollo de exportaciones y producción local, con la finalidad de contrarrestar los efectos

negativos de este fenómeno. El déficit en la balanza comercial no petrolera se debe a la mayor cantidad de importaciones que realiza el país en relación a las exportaciones de este tipo; no obstante, la balanza comercial petrolera si

registraincrementos debido al aumento en los precios del barril de petróleo crudo y sus derivados.

Gráfico 2: Saldo de la Balanza Comercial Nacional



Fuente y Elaboración: Banco Central del Ecuador, 2012

Las cifras presentadas en los informes macroeconómicos del Banco Central del Ecuador (2012), reflejan el comportamiento que ha tenido la balanza comercial total del país, donde se observa que la Balanza Comercial Petrolera se ha incrementado en los últimos 4 años (2009-2012) alcanzado un saldo favorable de \$ 6.102.7 millones; sin embargo la Balanza Comercial No Petrolera presento un déficit de - \$ 6.098 millones entre (Enero y Agosto 2012). Bajo este concepto es claro destacar que los efectos de este problema serian los siguientes:

- Incremento de precios en los bienes importados (inflación), donde al subir el precio en divisas, origina la subida del precio de importaciones.
- Provoca ineficiencias e inestabilidad en el mercado, haciendo difícil la realización de presupuestos y planes a largo plazo.
- Puede conducir a la escasez de bienes, ya que los consumidores comenzaran a incurrir en el acaparamiento por temor a que los precios aumenten mucho en el futuro.
- Disminución en el valor real del dinero con el paso del tiempo, lo que genera un bajo nivel adquisitivo.
- Menor conocimiento de los productos ecuatorianos en mercados internacionales.

1.4. Justificación

El desarrollo del presente trabajo se justifica como una alternativa para contribuir de manera eficiente y oportuna a la diversificación y potencialización de la matriz productiva y al mismo tiempo lograr disminuir el déficit de la balanza comercial no petrolera y los efectos negativos que tendrían en la economía ecuatoriana, para lo cual es importante que los empresarios locales desarrollen mecanismos que permitan incrementar su productividad y puedan competir con sus productos en mercados internacionales. Por esta razón, surge la idea de exportar un producto no tradicional, que actualmente no está siendo explotado en su totalidad y que además posee gran demanda en Norteamérica y en la Unión Europea, como son las especias y condimentos industrializados o en su estado natural a mercados extranjeros. Las especias hoy en día se convierten en uno de los productos de mayor demanda debido a su participación para condimentar o sazonar comidas, especialmente utilizados por las amas de casa o restaurantes alrededor del mundo. De esta manera, los beneficios que tendría el país mediante la implementación de esta propuesta serían los siguientes:

- Alternativa para reducir el déficit de la balanza comercial no petrolera.
- Desarrollo del sector productivo y exportador ecuatoriano.
- Mayores fuentes de empleo.
- Ampliación de mercados extranjeros.
- Diversificación de productos nacionales.
- Mejoramiento de los niveles de competitividad de los productores y exportadores ecuatorianos.
- Fortalecimiento de las relaciones comerciales con el mercado estadounidense.
-

1.5. Objetivos: General y específicos

1.5.1. Objetivo General

Determinar la factibilidad económica de la creación de una empresa exportadora de condimentos y especias en estado natural o industrializado a los Estados Unidos de

Norteamérica, con la finalidad de diversificar y potencializar la matriz productiva ecuatoriana y al mismo tiempo contribuir a la disminución del índice de la balanza comercial no petrolera.

1.5.2. Objetivos Específicos

1. Analizar la situación actual del comercio exterior ecuatoriano y el sector de especias y condimentos.
2. Determinar el grado de atractivo de la industria y el mercado en donde se enfocará el proyecto.
3. Establecer la administración legal y organizacional de la empresa exportadora de especias.
4. Identificar los aspectos logísticos en cuanto a la forma de negociar y exportar el producto a los Estados Unidos
5. Evaluar la rentabilidad del negocio.

1.6. Intencionalidad de la investigación

Los fines de la investigación se fundamenta en la recopilación de toda la información necesaria referente al proceso de exportación de los condimentos y especias en estado natural e industrializado, con el objetivo de conocer de manera más específica la aceptación que tendría en los Estados Unidos la apertura de una empresa que exporte este tipo de productos, por tal razón se debe:

- Realizar un análisis de la brecha de mercado donde encajaría la propuesta planteada.
- Definir el sector de mayor relevancia para introducir el producto.
- Diseñar un estudio técnico con el fin de determinar las necesidades para implementar el proyecto y así plantear el monto de la inversión.
- Analizar financieramente la operación de la propuesta, para determinar su rentabilidad.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Estado del conocimiento

2.1.1. Antecedentes

Los condimentos y especias son utilizados en diferentes partes del mundo con la finalidad de darle un sabor especial y único a las comidas, diferenciándolas de este modo de cada país, región o ciudad. Ecuador es productor de una gran cantidad de condimentos naturales, como aliños, pastas de achiote, orégano, pimienta, ajo, tomillo, laurel, pimienta, color, comino, curry y algunas especies molidas, esta producción satisface parte del mercado nacional y un porcentaje muy bajo es dirigido al mercado externo.(PROECUADOR, 2010).

La partida arancelaria con la cual se identifican a los condimentos y sazonadores compuestos es la 21.03.90, la misma que se detalla a continuación:

Tabla 3: Partida arancelaria sugerida para los condimentos

Sección IV :	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO ELABORADOS
Capítulo 21 :	Preparaciones alimenticias diversas
Partida Sist. Armonizado 2103 :	Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazonadores, compuestos; harina de mostaza y mostaza preparada
SubPartida Sist. Armoniz. 210390 :	- Los demás:
SubPartida Regional 21039020 :	- - Condimentos y sazonadores, compuestos

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)

Los principales países de destino de las exportaciones correspondientes a la partida 21.03.90 son Estados Unidos y España; sin embargo, este último en la actualidad ha disminuido sus importaciones debido a la crisis por la que se encuentra atravesando Europa. Otros países donde se dirigen las exportaciones de

condimentos y sazonadores son Holanda, Colombia, Italia, Perú, México, entre otros.
(PRO ECUADOR, 2010)

Tabla 4: Principales destinos de exportación del Ecuador (partida 21.03.90)

Subpartida Nandina	Descripción Nandina	País	Toneladas	FOB - USD
2103902000	CONDIMENTOS Y SAZONADORES, COMPUESTOS	ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	3,198.25	4,622.30
		ESPAÑA	314.72	804.18
		HOLANDA (PAÍSES BAJOS)	50.19	177.11
		COLOMBIA	10.39	38.85
		ITALIA	6.31	19.79
		PERÚ	3.03	9.62
		MÉXICO	10.98	9.44
		ALEMANIA	5.18	9.31
		CANADÁ	7.20	7.92
		EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	1.88	3.36

Fuente: Trade Map

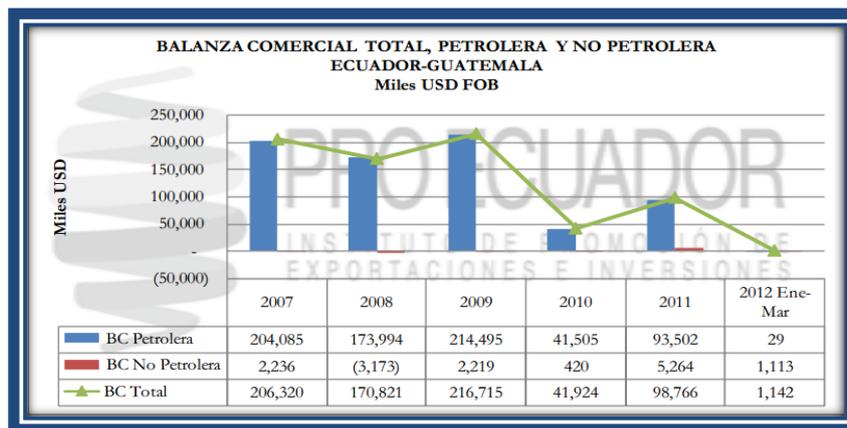
Elaboración: PRO ECUADOR (2010)

2.1.2. Comercio Bilateral con Guatemala

Guatemala es actualmente el principal socio comercial del Ecuador en Centroamérica. Es por ello que desde el 2010, han iniciado negociaciones con el fin de concretar un acuerdo de alcance parcial de complementación económica. Dicho acuerdo se llevó a cabo en abril del 2011, el mismo incluye la desgravación de 700 partidas, entre las que están: camarón, flores, plantas ornamentales, condimentos, frutas, confitería, conservas, caucho, línea blanca, etc. (Diario El Comercio, 2012). La balanza comercial entre estos dos países ha favorecido tradicionalmente al Ecuador.

En el 2011 el saldo positivo de Ecuador fue de US\$98.7 millones de dólares, en cambio en el 2010 fue de US\$ 41.9 millones de dólares, aunque cabe indicar que este resultado disminuyó en un 82% con respecto al 2009, donde la balanza comercial llegó a 216,7 millones de dólares. (PROECUADOR, 2012)

Gráfico 3: Balanza comercial entre Ecuador y Guatemala



Fuente y Elaboración: (PROECUADOR, 2012)

Como se mencionó en párrafos anteriores, dentro del comercio bilateral que existe entre Guatemala y Ecuador, se encuentran las especias o también denominadas condimentos, que están identificadas con la partida arancelaria 21.03.90., donde el importador (Guatemala) aplica la siguiente tarifa arancelaria para este tipo de productos procedentes de Ecuador:

Tabla 5: Tarifa arancelaria de las importaciones procedentes de Ecuador

Código de Producto	Descripción del Producto	Descripción Régimen Comercial	Tarifa Aplicada	Equivalente Tarifa del Total Ad Valorem (estimado)
21039000	Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazoadores, compuestos; harina de mostaza y mostaza preparada: los demás	Tarifa de la Nación más Favorecida NMF	15.00%	15.00%

Fuente: Market Access Map

Elaboración: (PROECUADOR, 2010)

2.1.3. Comercio bilateral con Estados Unidos

A continuación se presentan los principales productos no petroleros que exporta Ecuador hacia Estados Unidos:(PROECUADOR, 2011)

Tabla 6: Exportaciones no petroleras hacia Estados Unidos

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR ECUADOR DESDE ESTADOS UNIDOS									
Miles USD / Valor CIF									
Producto	Descripción	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	TCPA 2006-2010	% Partic. 2010
847130	Maquinas automaticas para tratamiento o procesamiento de datos, digitales, portatiles, de peso inferior o igual a 10 kg, que esten constituidas, al menos, por una unidad central de proceso, un teclado y un visualizador	23,519	43,469	74,700	92,228	116,076	112,737	49.05%	2.03%
844399	Demás partes accesorios de impresoras, copiadoras, fax	0	8,701	54,974	59,600	73,262	64,619		1.28%
851712	Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	0	48,833	90,186	42,243	58,769	56,411		1.03%
390110	Polietileno de densidad inferior a 0,94, en formas primarias	26,259	48,521	79,484	52,465	55,645	45,223	20.65%	0.97%
851762	Aparatos para la recepción, conversión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos	0	23,143	56,942	49,889	52,008	66,316		0.91%
847330	Partes y accesorios de maquinas de la partida no 84.71	48,117	58,493	33,734	39,258	49,662	45,886	0.79%	0.87%
390120	Polietileno de densidad superior o igual a 0,94, en formas primarias	15,973	42,392	60,005	41,013	47,782	32,813	31.51%	0.83%
100590	Maíz duro	59,610	119,723	63,065	67,895	25,516	59,045	-19.11%	0.45%
310530	Hidrogeno ortofosfato de diamonio (fosfato diamonico)	21,509	30,119	33,710	8,668	22,102	18,850	0.68%	0.39%
847170	Unidades de memoria	19,519	24,739	26,358	26,955	22,089	24,889	3.14%	0.39%
720720	Productos intermedios de hierro o acero sin alea, con un contenido, en peso superior o igual a 0,25%	0	42,064	55,642	14,460	15,506	1,373		0.27%
847160	Unidades de entrada o salida, aunque incluyan unidades de memoria en la misma envoltura	51,068	45,062	7,905	6,873	6,820	5,751	-39.55%	0.12%
Los demás		2,454,774	2,300,126	3,050,160	1,871,716	4,943,740	4,265,080	19.13%	86.27%
Total general (P+NP)		2,737,601	2,865,946	3,744,450	2,488,755	5,730,724	5,144,331	20.28%	100.00%

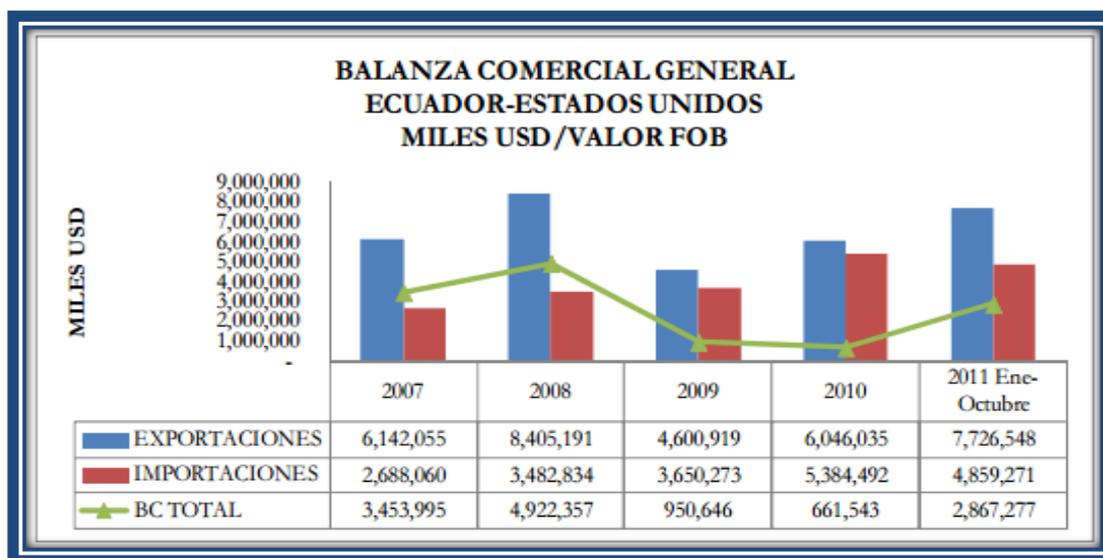
Fuente: Banco Central del Ecuador BCE

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones/ PRO ECUADOR

Como se pudo observar en la tabla anterior, entre los principales productos no petroleros exportados por Ecuador hacia Estados Unidos, se encuentran los tradicionales: banano, camarón, cacao y atún que destacan del resto. Las rosas apuntan al tercer lugar en las exportaciones totales del 2010 con el 2.79% de participación. Cabe destacar, que hasta el año 2006, las rosas estaban consideradas dentro de la partida flores frescas, lo que no permite apreciar la tendencia histórica de las exportaciones de este ítem. Esto mismo sucede con los otros productos que presentan exportaciones de monto "0" en el año 2006 de esta tabla. El cacao en grano se presenta en la tabla como el producto que tuvo el mayor crecimiento del lustro, alcanzando una TCPA durante 2006-2010 casi de 26%. (PROECUADOR, 2011). En relación a la balanza comercial general entre Ecuador y Estados Unidos, se observa un saldo comercial positivo en todos los años analizados; a pesar de que la balanza comercial ha sido muy fluctuante, se ha mantenido positiva, registrando

en el 2010 un saldo de USD 661 millones. Si se observa la balanza comercial no petrolera se puede apreciar cuál es el producto que posee tal efecto para tornar positivo el saldo a favor del Ecuador, registrando en el 2010 un saldo comercial no petrolero de USD -1,803 millones. (PROECUADOR, 2011)

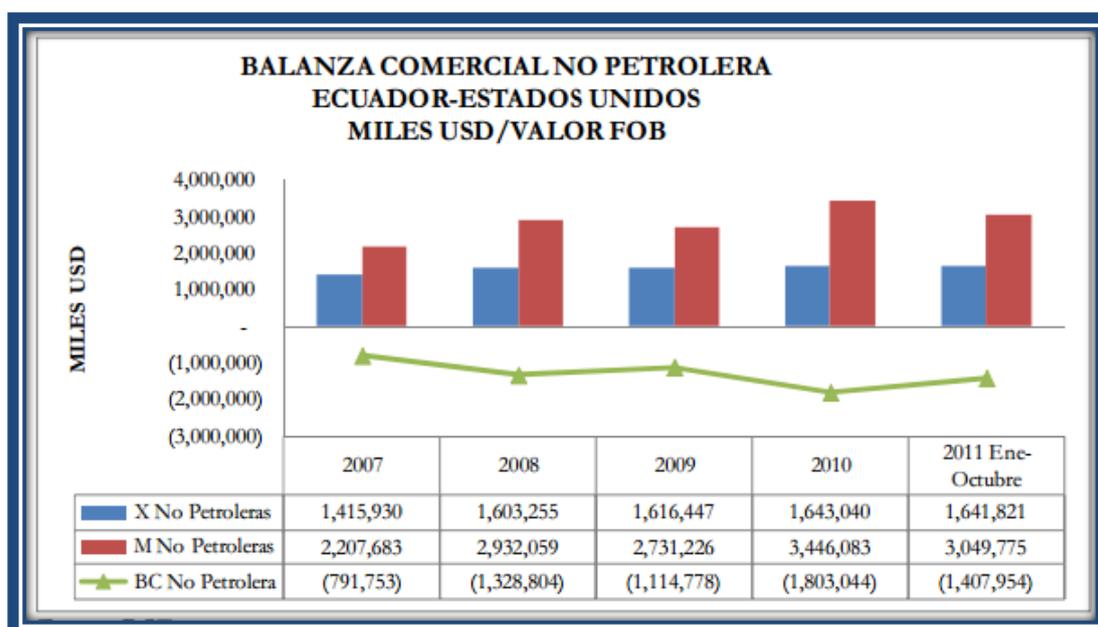
Gráfico 4: Balanza comercial general entre Ecuador y Estados Unidos



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones/ PRO ECUADOR

Gráfico 5: Balanza comercial no petrolera entre Ecuador y Estados Unidos



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones/ PRO ECUADOR

2.1.4. Exportaciones de condimentos a Japón

En la provincia de Bolívar un grupo de mujeres indígenas han decidido unirse para formar la Asociación de Desarrollo Integral Simiatug Samai, con la finalidad de comercializar sus productos con mercados internacionales. La primera exportación que realizaron pudo ser llevada a cabo en abril del 2012 a través del programa “Exporta Fácil”, el cual es impulsado por varias instituciones del Estado; dicha exportación comprendía 29 kilogramos del condimento Herbasal con destino a Miyaca-Japon. El Herbasal es un condimento natural compuesto de hortalizas y hierbas aromáticas de los páramos andinos. (Agencia Pública de noticias del Ecuador y Suramérica , 2012)

Figura 1: Presentación del Herbasal exportado a Japón



Fuente: Asociación de Desarrollo Integral Simiatug Samai

Después de haber realizado varias socializaciones y talleres de capacitación a distintos sectores productivos de la provincia de Bolívar, madres de familias con numerosos integrantes, que en su mayoría son analfabetas, y que por ende no poseen otra oportunidad de ingresos adicionales que la agricultura y la crianza de animales, se asociaron y decidieron exportar su producto.

2.1.5. Programa Exporta Fácil

El programa Exporta Fácil es una herramienta que facilita las exportaciones ecuatorianas de productos no perecibles, el mismo que está encaminado a fomentar la inclusión de las micro, pequeñas, medianas empresas (MIPYMEs) y artesanos en los mercados internacionales, contribuyendo con la competitividad de los productos

del Ecuador. Los exportadores pueden acceder a este servicio desde cualquier parte del país por medio de la página web de Exporta Fácil, donde podrán realizar los trámites de exportación y obtener la información necesaria para exportar de forma simple, segura y oportuna para la posterior entrega de la mercancía al operador postal. (Agencia Pública de noticias del Ecuador y Suramérica, 2012).

Este proyecto del Gobierno Nacional tiene el objetivo de brindar un sistema simplificado, ágil y económico a las exportaciones que se realicen a través del operador postal público. Por lo cual, el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), junto a la empresa Correos del Ecuador y el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO ECUADOR), capacitan a microempresarios de todo el país, en relación a los procedimientos de la herramienta Exporta Fácil.

Los microempresarios que utilicen esta herramienta, aparte de crear nuevas plazas de trabajo, pueden incrementar las ventas y la inserción de sus productos en mercados internacionales. (PRO ECUADOR, 2010).

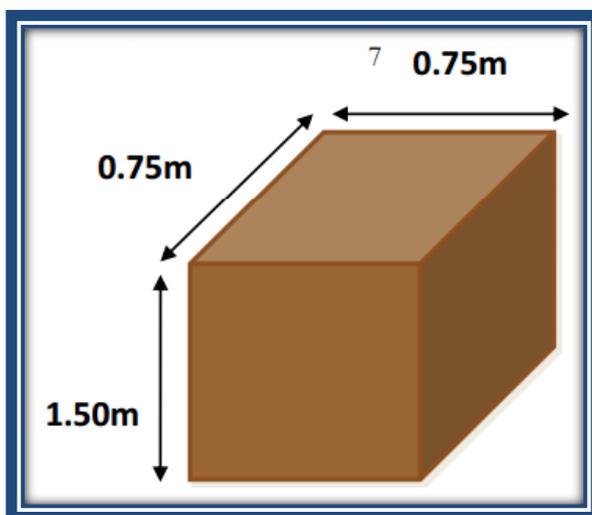
Los pasos para realizar una exportación a través del programa Exporta Fácil, se detallan a continuación:

1. Tener RUC.
2. Registrarse como exportador en: www.exportafacil.gob.ec
3. Llenar la DAS (Declaración Aduanera Simplificada)
4. Cumplir con los documentos obligatorios:
 - Factura comercial (autorizada por el SRI)
 - Packinglist (lista de empaque)
 - Autorizaciones previas que dependerán del producto si se requieren o no.

Adicionalmente, es importante recalcar que la mercancía que se desee exportar mediante la utilización de este servicio debe cumplir con algunas condiciones:

1. El valor total de la mercancía que se va a exportar no debe superar los USD \$ 5.000.
2. No se pueden exportar objetos prohibidos, tales como:
 - Dinero, monedas y otros objetos de valor (a excepción de las joyas).
 - Objetos obscenos e inmorales.
 - Armas de Fuego.
 - Drogas o Estupefacientes.
 - Materiales Explosivos, inflamables o radiactivos.
3. El tamaño de los paquetes no debe superar los 3 metros (sumados cada uno de sus lados, es decir, alto, ancho y profundidad), como se muestra en el ejemplo de la figura posterior:

Figura 2: Limite en el tamaño de los paquetes que exige Exporta Fácil



Fuente y Elaboración: PRO ECUADOR (2010)

4. Cada paquete puede tener un peso máximo de 30 kilos, es decir, pueden enviarse varios paquetes en un solo envío, pero cada uno con ese límite de peso, como se muestra en el ejemplo de la figura posterior:

Figura 3: Limite en el peso de los paquetes que exige Exporta Fácil



Fuente y Elaboración: PRO ECUADOR (2010)

2.1.6. Labor que realiza PROECUADOR¹

La misión que tiene el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones “PRO ECUADOR”, es básicamente incentivar la oferta exportable de bienes y servicios del Ecuador, para lo cual se trabaja de manera enlazada con lo que indica el nuevo Código Orgánico de la Producción, el mismo que tiene entre sus principales finalidades:

- Transformar la Matriz Productiva.
- Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios.
- Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de los actores de la economía popular y solidaria.

Con el objetivo de incentivar las exportaciones nacionales, PRO ECUADOR brinda servicios de asesoría gratuita, con respecto a la correcta captación de mercados internacionales, para lo cual cuenta con un equipo de profesionales y especialistas en el tema. Entre los servicios que proporciona, se pueden mencionar:

¹PRO ECUADOR: <http://www.proecuador.gob.ec/>

✓ **Inteligencia Comercial**

Este servicio informa de manera minuciosa al exportador acerca del ingreso a mercados externos, desde el análisis de productos y mercados, diseño de estrategias, informar sobre acuerdos comerciales del Ecuador, asesoría sobre logística internacional y datos estadísticos.

✓ **Oferta Exportable**

Para un asesoramiento efectivo, PRO ECUADOR ha clasificado la oferta exportable en 17 sectores, entre los que se destacan: Turismo, Alimentos procesados, Sector Acuícola, Sector Pesca, entre otros. Cada sector cuenta con un coordinador, el cual se encarga de facilitar el seguimiento de negocios al exportador. Esto se lleva a cabo a través de contactos con entidades gubernamentales, privadas, estableciendo ruedas de negocios entre el exportador y empresarios internacionales y por supuesto la participación en ferias y eventos.

✓ **Oficinas Comerciales**

Promover todo lo que Ecuador tiene para ofrecer al mundo, es la responsabilidad que tienen las más de 25 oficinas comerciales que maneja PRO ECUADOR; obviamente que el trabajo que ello representa va en beneficio de quienes deciden acercarse a esta entidad para tener el respaldo y seguridad de estar bien asesorados.

2.2 Fundamentación teórica

2.2.1. Marco Teórico

2.2.1.1. Origen de la agricultura moderna

En el siglo XX, especialmente con la aparición del tractor, las exigentes tareas de sembrar, cosechar y trillar pueden realizarse de forma rápida y a una escala antes inimaginable. Según la Academia Internacional de Ingeniería de EE.UU., la mecanización agraria es uno de los 20 mayores logros de la ingeniería del siglo XX. A principios del siglo XX, en EE.UU. se necesitaba un granjero para alimentar de 2 a

5 personas, mientras que hoy, gracias a la tecnología, los agroquímicos y las variedades actuales, un granjero puede alimentar a 130 personas. El costo de esta productividad es un gran consumo energético, generalmente de combustibles fósiles.

Además de comida para humanos y sus animales, se produce cada vez con más amplia utilidad: flores, plantas ornamentales, especias, madera, fertilizantes, pieles, cuero, productos químicos (etanol, plásticos, azúcar, almidón), fibras (algodón, cáñamo, lino), combustible (biodiésel, el propio etanol, que ahora ya se está obteniendo del maíz), productos biofarmacéuticos, y drogas tanto legales como ilegales (tabaco, marihuana, opio, cocaína). También existen plantas creadas por ingeniería genética que producen sustancias especializadas (como, por ejemplo, el maíz transgénico, que, al igual que la obtención de etanol, está modificando la economía de los cultivos de esta planta y la vida de las comunidades que de ella siguen dependiendo).

La manipulación genética, la mejor gestión de los nutrientes del suelo y la mejora en el control de las semillas han aumentado enormemente las cosechas por unidad de superficie; sin embargo, estas semillas se han vuelto más sensibles a plagas y enfermedades, lo que conlleva una necesidad de estos últimos a un mayor control por parte del agricultor; prueba de ello es el resurgimiento de antiguas variedades, muy resistentes a las enfermedades y plagas, por su rusticidad. Al mismo tiempo, la mecanización ha reducido la exigencia de mano de obra. Las cosechas son generalmente menores en los países más pobres, al carecer del capital, de la tecnología y de los conocimientos científicos necesarios.

La agricultura moderna depende enormemente de la tecnología y las ciencias físicas y biológicas. La irrigación, el drenaje, la conservación y la sanidad, que son vitales para una agricultura exitosa, exigen el conocimiento especializado de ingenieros agrónomos. La química agrícola, en cambio, trata con la aplicación de fertilizantes, insecticidas y fungicidas, la reparación de suelos, el análisis de productos agrícolas, etc.

Las variedades de semillas han sido mejoradas hasta el punto de poder germinar más rápido y adaptarse a estaciones más breves en distintos climas. Las semillas actuales pueden resistir a pesticidas capaces de exterminar a todas las plantas verdes. Los cultivos hidropónicos, un método para cultivar sin tierra, utilizando soluciones de nutrientes químicos, pueden ayudar a cubrir la creciente necesidad de producción a medida que la población mundial aumenta.

Otras técnicas modernas que han contribuido al desarrollo de la agricultura son las de empaquetado, procesamiento y mercadeo. Así, el procesamiento de los alimentos, como el congelado rápido y la deshidratación han abierto nuevos horizontes a la comercialización de los productos y aumentado los posibles mercados. (Arzeno & Castro, 2007)

2.2.1.2. Las especias y los condimentos

Las hierbas aromáticas y los condimentos son desde hace mucho tiempo un aliciente básico para hacer de las comidas un plato único y diferenciado que provoque no solo una sensación de delicia al paladar sino también al olfato. Sin embargo, pese al valor positivo de utilizar estos condimentos, se debe encontrar el equilibrio entre su uso y su abuso, de forma que no lleguen a convertirse en un hábito sustitutivo del auténtico sabor de los alimentos. (Diario La Hora, 2011)

Las especias o condimentos, al igual que las hierbas aromáticas, son trascendentales en la historia, la mayor parte de estos provienen originariamente del Oriente, los musulmanes y los asiáticos lo utilizaban desde la antigüedad, más por sus poderes curativos, para conservar los alimentos, para teñirlos, para hacer perfumes y por su aportación substancial en la cocina. Se cree que fueron los romanos, los que primero los utilizaron, para condimentar sus platos y así mejorar su sabor. En Extremo Oriente, los más utilizados fueron la salsa de soja, el polvo de algas, la mostaza, el rábano rallado entre otros; en cambio en el Medio Oriente, las semillas de sésamo, las cebollas picadas y el zumo de limón fueron los favoritos; y en lo que respecta a los países occidentales, se ha dado preferencia a aderezos de salsas, cilantro picado, perejil, vinagre de manzana y de vino, aceitunas y una gran

variedad de aliños y salsas hechas a partir de la harina de trigo como la salsa bechamel².

Cuando las especias se comenzaron a transportar, primero llegaban a los países del Mediterráneo, gracias a los mercaderes: genoveses, catalanes, venecianos. Estos debían de pagar impuestos por atravesar los territorios musulmanes y turcos, lo cual encarecía mucho el precio de éstas y les obligó a buscar rutas alternativas para su transporte, abriendo de este modo nuevas rutas con el Oriente (la llamaron la Ruta de las Especias), para el transporte de estos preciados condimentos.

El sabor en una comida resulta uno de los elementos primordiales para la adecuada aceptación de las preparaciones culinarias. Por ello, dentro del grupo familiar se confiere una atención esmerada al proceso de saborear los platos y se destinan exclusivos esfuerzos para la obtención del punto óptimo de una sazón criolla, para lo cual generalmente se utiliza: ajo, cebolla, tomate, ají y especias secas (comino, laurel, orégano); dichos aderezos deben ser usados en forma moderada para obtener los resultados esperados.

2.1.2.3. Tipos de especias y condimentos

Los aliños y las salsas generalmente son los responsables del sabor específico de toda propuesta culinaria. Además de sus propiedades gustativas, pueden proporcionar belleza a un menú en particular, así como elevar el nivel calórico y la asimilación de los alimentos.

A continuación se muestra una lista de los alimentos pertenecientes a la categoría de especias y condimentos, que suelen ser más comercializados en Ecuador: (Blog de alimentación sana, s.f.)

² Es una salsa sencilla y combinable con un sinfín de platos, cuyos ingredientes son: la harina, nuez de mantequilla, aceite, leche, nuez moscada, sal y pimienta.

✓ **Orégano seco**

El orégano seco se encuentra entre los alimentos bajos en purinas, ya que este alimento no contiene purinas. Entre las propiedades nutricionales del orégano seco se mencionan:

- No posee colesterol, lo cual resulta beneficioso para el sistema circulatorio y el corazón.
- Es un alimento alto en vitamina K, lo cual es importante para la respectiva coagulación de la sangre.
- Es un alimento alto en vitamina E, es decir que actúa como antioxidante protegiendo de este modo las células del daño causado por los radicales libres.
- Posee una alta cantidad de calcio, elemento recomendado los huesos.
- Cuenta con un alto contenido en hierro, lo que hace que ayude a evitar la anemia ferropénica.³

✓ **Perejil**

El perejil, al ser un alimento rico en potasio, ayuda a tener una buena circulación, regulando la presión arterial por lo que es un alimento beneficioso para personas que sufren hipertensión. El potasio que contiene este condimento ayuda a regular los fluidos corporales y puede ayudar a prevenir enfermedades reumáticas o artritis. Posee también un alto contenido de vitamina A o niacina, lo cual hace que el perejil prevenga enfermedades en los ojos, fortaleciendo el sistema inmunitario y además tiene propiedades anticancerosas. Es importante destacar que por su alto contenido de vitamina A, este condimento también favorece el buen estado de la piel y de las mucosas.

✓ **Curry**

El polvo de curry no se deriva solo de una planta, sino que es una mezcla de entre 16 y 20 especias, siendo las principales: cúrcuma, canela, clavos, cilantro, comino, jengibre, mostaza, pimienta roja y negra, y alholva. Existen diferentes clases de curry, las mismas que se mencionan a continuación:

³ Anemia por falta de hierro.

- Curry de Madrás: Es originario del sudeste de la India de Madrás, tiene un sabor muy picante y es aromático.
- Curry Mild: Es originario del nordeste de la India, tiene un sabor suave.
- Curry Hot: Es originario del sur de la India; al igual que el curry de Madrás es muy picante y aromático.
- Curry Punjabi: Es originario de Punjabi (Pakistán). Este no contiene entre sus ingredientes cúrcuma y por eso son semi-picantes.

Entre las propiedades nutricionales principales que ofrece el curry, se pueden mencionar:

- Ayuda a prevenir las enfermedades cardiovasculares, sobre todo por el efecto de la cúrcuma, que es una planta de origen asiático con un alto contenido en antioxidantes.
- Permite tratar enfermedades tales como: artritis o diabetes, y recientemente se le han atribuido propiedades para prevenir el alzhéimer y el cáncer.

✓ **Pimienta Blanca**

La pimienta blanca se destaca por ser un alimento alto en fibra, por lo tanto ayuda a favorecer el tránsito intestinal. Es recomendable Incluir alimentos con fibra en la dieta, como este condimento; porque estos controlan la obesidad. Además es recomendable debido a que:

- Ayuda a mejorar el control de la glucemia en personas con diabetes, reducir el colesterol y prevenir el cáncer de colon.
- No posee purinas; por lo tanto, la pueden consumir sin problemas aquellas personas que tengan un nivel alto de ácido úrico.

✓ **Achiote**

Esta especia que se obtiene a partir de las semillas de esta planta, que es originaria del Caribe. Se utiliza en polvo, como colorante natural de quesos, helados, salchichas y cremas. Se puede añadir a platos de carne, pollo y pavo. También se

compra en pastillas que se desmenuzan fácilmente con los dedos, tienen una textura arcillosa. Se le atribuyen diferentes propiedades terapéuticas: astringente, antiséptico, emoliente, antibacterial, antioxidante, expectorante, cicatrizante, febrífugo, diurético, desinflamatorio, hipoglicemiante, etc.

✓ **El ajo, la cebolla y otros condimentos aliáceos**

Estos condimentos poseen algunas características, las mismas que se describen a continuación:

- Son de digestibilidad difícil, sobre todo cuando se emplean crudos o rehogados en aceite. No conviene que los ingieran en ese modo quienes tienen algún problema digestivo.
- Cocinados resultan de mayor facilidad para ser digeridos.
- Pueden utilizarse como aromatizantes de un caldo.
- Ofrecen muchas propiedades diuréticas y antisépticas.

✓ **Anís**

Es una de las primeras especias que se conocen desde la antigüedad. Sus semillas forman parte de tartas y con ellas se producen licores como el ouzo griego, la mastika búlgara y el anís. Las hojas frescas son ideales para aromatizar platos de carne. Entre sus principales propiedades y usos, se pueden destacar:

- **Sedante:** excelente para calmar los nervios y la ansiedad, baja la tensión, relaja.
- **Carminativo:** alivia los gases sobre todo el anís verde, es uno de los mejores carminativos que existe.
- **Expectorante:** ayuda a expulsar flemas y moco de los pulmones. Muy útil en casos de tos con flemas, catarro o problemas del sistema respiratorio.
- **Lactancia:** estimula la producción de leche en mujeres que están en etapa de lactancia.

✓ **Canela**

Es la corteza interior seca del árbol conocido como canelo. Se utiliza, en bastoncillos o en polvo, para condimentar ponches de frutas, bebidas calientes, fruta fresca, dulces y pasteles. Se han encontrado muchas otras propiedades medicinales en la canela; en la medicina popular se utiliza para tratar el reumatismo y otras inflamaciones. Se cree que sus propiedades anti-inflamatorias, antiespasmódicas y anti-coagulantes son debidas a su contenido de cinamaldehído⁴.

2.2.2. Marco Legal

El presente estudio de factibilidad se sustenta en las siguientes leyes:

- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones
- Constitución del Ecuador
- Ley de Comercio Exterior

A continuación se detallan los artículos más importantes relacionados al tema de investigación de tesis:

✓ **Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones**

LIBRO II DEL DESARROLLO DE LA INVERSIÓN PRODUCTIVA Y DE SUS INSTRUMENTOS

TÍTULO I Del Fomento, Promoción y Regulación de las Inversiones Productivas

Capítulo I: De las inversiones productivas

Art. 13.- Definiciones.- Para efectos de la presente normativa, se tendrán las siguientes definiciones:

⁴Es un compuesto orgánico responsable del sabor y del olor característico de la canela. Se trata de un líquido amarillo pálido y viscoso que se presenta de forma natural en la corteza del árbol de la canela.

a. Inversión productiva.- Entiéndase por inversión productiva, independientemente de los tipos de propiedad, al flujo de recursos destinados a producir bienes y servicios, a ampliar la capacidad productiva ya generar fuentes de trabajo en la economía nacional;

b. Inversión nueva.- Para la aplicación de los incentivos previstos para las inversiones nuevas, entiéndase como tal al flujo de recursos destinado a incrementar el acervo de capital de la economía, mediante una inversión efectiva en activos productivos que permita ampliar la capacidad productiva futura, generar un mayor nivel de producción de bienes y servicios, o generar nuevas fuentes de trabajo, en los términos que se prevén en el reglamento. El mero cambio de propiedad de activos productivos que ya se encuentran en funcionamiento así como los créditos para adquirir estos activos, no implica inversión nueva para efectos de este Código.

c. Inversión extranjera.- La inversión que es de propiedad o que se encuentra controlada por personas naturales o jurídicas extranjeras domiciliadas en el extranjero, o que implique capital que no se hubiere generado en el Ecuador.

d. Inversión nacional.- La inversión que es de propiedad o que se encuentra controlada por personas naturales o jurídicas ecuatorianas, o por extranjeros residentes en el Ecuador, salvo que demuestren que se trate de capital no generado en el Ecuador; y,

e. Inversionista nacional.- La persona natural o jurídica ecuatoriana, propietaria o que ejerce control de una inversión realizada en territorio ecuatoriano. También se incluyen en este concepto, las personas naturales o jurídicas o entidades de los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios ecuatorianos, propietarios o que ejercen control de una inversión realizada en territorio ecuatoriano. Las personas naturales ecuatorianas que gocen de doble nacionalidad, o los extranjeros residentes en el país para los efectos de este Código se considerarán como inversionistas nacionales.

No se considerará como inversión extranjera, aquella realizada por una empresa nacional o extranjera, cuyas acciones, participaciones, propiedad o control, total o mayoritario, le pertenezca a una persona natural o sociedad ecuatoriana.

Art. 14.- Aplicación.- Las nuevas inversiones no requerirán de autorizaciones de ninguna naturaleza, salvo aquellas que expresamente señale la ley y las que se deriven del ordenamiento territorial correspondiente; debiendo cumplir con los requisitos que exige esta normativa para beneficiarse de los incentivos que aquí se establecen.

Los beneficios del presente Código no se aplicarán a aquellas inversiones de personas naturales o jurídicas extranjeras domiciliadas en paraísos fiscales. El reglamento regulará los parámetros de aplicación de los incentivos a todos los sectores que lo soliciten.

Los beneficios y garantías reconocidos por este Código se aplicarán sin perjuicio de lo establecido en la Constitución de la República y en otras leyes, así como en los acuerdos internacionales debidamente ratificados por Ecuador.

Art. 15.- Órgano Competente.- El Consejo Sectorial de la Producción será el máximo órgano de rectoría gubernamental en materia de inversiones.

TÍTULO II

Del Desarrollo Productivo de la Economía Popular, Solidaria y Comunitaria

Art. 22.- Medidas específicas.- El Consejo Sectorial de la Producción, establecerá políticas de fomento para la economía popular, solidaria y comunitaria, así como de acceso democrático a los factores de producción, sin perjuicio de las competencias de los Gobiernos Autónomos Descentralizados y de la institucionalidad específica que se cree para el desarrollo integral de este sector, de acuerdo a lo que regule la Ley de esta materia.

Adicionalmente, para fomentar y fortalecer la economía popular, solidaria y comunitaria, el Consejo Sectorial de la Producción ejecutará las siguientes acciones:

a) Elaborar programas y proyectos para el desarrollo y avance de la producción nacional, regional, provincial y local, en el marco del Estado Intercultural y Plurinacional, garantizando los derechos de las personas, colectividades y la naturaleza;

b) Apoyar y consolidar el modelo socio productivo comunitario para lo cual elaborará programas y proyectos con financiamiento público para: recuperación, apoyo y transferencia tecnológica, investigación, capacitación y mecanismos, comercialización y de compras públicas, entre otros;

c) Promover la igualdad de oportunidades a través de la concesión de beneficios, incentivos y medios de producción;

d) Promover la seguridad alimentaria a través de mecanismos preferenciales de financiamiento de las micro, pequeña, mediana y gran empresa de las comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, afroecuatorianas y montubias;

e) Financiar proyectos productivos de las comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, afroecuatorianas y montubias que impulsen la producción agrícola, pecuaria, artesanal, pesquera, minera, industrial, turística y otras del sector.

Los ministerios del ramo o secretarías nacionales que tengan como competencia el fomento de la economía popular, solidaria y comunitaria, presentarán al término de ejercicio económico anual, al ministerio que presida el Consejo Sectorial de la Producción, reportes sobre los recursos invertidos en programas de generación de capacidades, innovación, emprendimientos, tecnología, mejora de productividad, asociatividad, fomento y promoción de oferta exportable, comercialización, entre otros, con el objeto de potenciar este sector de la economía.

LIBRO III

DEL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, Y DE LA DEMOCRATIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN.

TÍTULO I

Del Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Capítulo I: Del Fomento y Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES.- La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código. En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa. Los artesanos que califiquen al criterio de micro, pequeña y mediana empresa recibirán los beneficios de este Código, previo cumplimiento de los requerimientos y condiciones señaladas en el reglamento.

Capítulo II: De los Órganos de Regulación de las MIPYMES

Art. 54.- Institucionalidad y Competencias.- El Consejo Sectorial de la Producción coordinará las políticas de fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias. Para determinar las políticas transversales de MIPYMES, el Consejo Sectorial de la Producción tendrá las siguientes atribuciones y deberes:

a. Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, así como monitorear y evaluar la gestión de los entes encargados de la ejecución, considerando las particularidades culturales, sociales y ambientales de cada zona y articulando las medidas necesarias para el apoyo técnico y financiero;

b. Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las MIPYMES, así como establecer el presupuesto anual para la implementación de todos los programas y planes que se prioricen en su seno;

c. Autorizar la creación y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta materia, tales como: centros de desarrollo MIPYMES, centros de investigación y desarrollo tecnológico, incubadoras de empresas, nodos de transferencia o laboratorios, que se requieran para fomentar, facilitar e impulsar el desarrollo productivo de estas empresas en concordancia con las leyes pertinentes de cada sector;

d. Coordinar con los organismos especializados, públicos y privados, programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial, orientados a promover la participación de las MIPYMES en el comercio internacional;

e. Propiciar la participación de universidades y centros de enseñanza locales, nacionales e internacionales, en el desarrollo de programas de emprendimiento y producción, en forma articulada con los sectores productivos, a fin de fortalecer a las MIPYMES;

f. Promover la aplicación de los principios, criterios necesarios para la certificación de la calidad en el ámbito de las MIPYMES, determinados por la autoridad competente en la materia;

g. Impulsar la implementación de programas de producción limpia y responsabilidad social por parte de las MIPYMES;

h. Impulsar la implementación de herramientas de información y de desarrollo organizacional, que apoyen la vinculación entre las instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo empresarial de las MIPYMES;

i. Coordinar con las instituciones del sector público y privado, vinculadas con el financiamiento empresarial, las acciones para facilitar el acceso al crédito de las MIPYMES.

TÍTULO II

De las Medidas Arancelarias y no Arancelarias para regular el Comercio Exterior

Capítulo I: Medidas Arancelarias al Comercio Exterior

Art. 76.- Forma de expresión.- Las tarifas arancelarias se podrán expresar en mecanismos tales como: términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía (advalorem), en términos monetarios por unidad de medida (específicos), o como una combinación de ambos (mixtos). Se reconocerán también otras modalidades que se acuerden en los tratados comerciales internacionales, debidamente ratificados por Ecuador.

Art. 77.- Modalidades de aranceles.- Los aranceles podrán adoptarse bajo distintas modalidades técnicas, tales como:

a. Aranceles fijos, cuando se establezca una tarifa única para una sub-partida de la nomenclatura aduanera y de comercio exterior; o,

b. Contingentes arancelarios, cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías importadas o exportadas, y una tarifa diferente a las importaciones o exportaciones que excedan dicho monto.

Se reconocerán también otras modalidades que se contemplen en los tratados comerciales internacionales, debidamente ratificados por Ecuador. Los aranceles nacionales deberán respetar los compromisos que Ecuador adquiriera en los distintos tratados internacionales debidamente ratificados, sin perjuicio del derecho a aplicar medidas de salvaguardia o de defensa comercial a que hubiere lugar, que superen las tarifas arancelarias establecidas.

Capítulo II: Medidas no Arancelarias del Comercio Exterior

Art. 78.- Medidas no arancelarias.-El Comité de Comercio Exterior podrá establecer medidas de regulación no arancelaria, a la importación y exportación de mercancías, en los siguientes casos:

a. Cuando sea necesario para garantizar el ejercicio de un derecho fundamental reconocido por la Constitución de la República;

b. Para dar cumplimiento a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que sea parte el Estado ecuatoriano;

c. Para proteger la vida, salud, seguridad de las personas y la seguridad nacional;

d. Para garantizar la preservación del medio ambiente, la biodiversidad y la sanidad animal y vegetal;

e. Cuando se requiera imponer medidas de respuesta a las restricciones a exportaciones ecuatorianas, aplicadas unilateral e injustificadamente por otros países, de conformidad con las normas y procedimientos previstos en los respectivos acuerdos comerciales internacionales y las disposiciones que establezca el órgano rector en materia de comercio exterior;

f. Cuando se requieran aplicar medidas de modo temporal para corregir desequilibrios en la balanza de pagos;

g. Para evitar el tráfico ilícito de sustancias estupefacientes y psicotrópicas; y,

h. Para lograr la observancia de las leyes y reglamentos, compatibles con los compromisos internacionales, en materias tales como controles aduaneros, derechos de propiedad intelectual, defensa de los derechos del consumidor, control de la

calidad o la comercialización de productos destinados al comercio internacional, entre otras.

Art. 79.- Además de los casos previstos, se podrán establecer medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación en los siguientes casos:

a. Para evitar escasez de productos alimenticios o de otros productos esenciales para el país, así como para controlar el ajuste de precios de este tipo de productos;

b. Para asegurar el abastecimiento de materias primas a los productores nacionales, en ejecución de un plan gubernamental de desarrollo industrial;

c. Para proteger recursos naturales no renovables del país; para proteger el patrimonio nacional de valor cultural, artístico, histórico o arqueológico; y,

d. En los demás casos que establezca el organismo competente en esta materia, por ser conveniente a las políticas comercial y económica de Ecuador, según lo establecido en los acuerdos internacionales debidamente ratificados.

TÍTULO IV

Del Fomento y la Promoción de las Exportaciones

Art. 93.- Fomento a la exportación.- El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y la promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno:

a. Acceso a los programas de preferencias arancelarias, u otro tipo de ventajas derivadas de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los países signatarios, sean estos, regionales, bilaterales o multilaterales, para los productos o servicios que cumplan con los requisitos de origen aplicables, o que gocen de dichos beneficios;

b. Derecho a la devolución condicionada total o parcial de impuestos pagados por la importación de insumos y materias primas incorporados a productos que se exporten, de conformidad con lo establecido en este Código;

c. Derecho a acogerse a los regímenes especiales aduaneros, con suspensión del pago de derechos arancelarios e impuestos a la importación y recargos aplicables de naturaleza tributaria, de mercancías destinadas a la exportación, de conformidad con lo establecido en el libro V de este Código;

d. Asistencia o facilitación financiera prevista en los programas generales o sectoriales que se establezcan de acuerdo al programa nacional de desarrollo;

e. Asistencia en áreas de información, capacitación, promoción externa, desarrollo de mercados, formación de consorcios o uniones de exportadores y demás acciones en el ámbito de la promoción de las exportaciones, impulsadas por el Gobierno nacional; y,

f. Derecho a acceder a los incentivos a la inversión productiva previstos en el presente Código y demás normas pertinentes.

Art. 94.- Seguro.- El organismo financiero del sector público que determine la Función Ejecutiva establecerá y administrará un mecanismo de Seguro de Crédito a la exportación, con el objeto de cubrir los riesgos de no pago del valor de los bienes o servicios vendidos al exterior dentro de los parámetros de seguridad financiera.

Art. 95.- Promoción no financiera de exportaciones.- Créase el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras, adscrito al Ministerio rector de la política de comercio exterior, que se estructurará y funcionará según lo que se establezca en el Reglamento.

✓ **Constitución del Ecuador**

**TÍTULO XII
DEL SISTEMA ECONÓMICO**

Capítulo VI: Del Régimen Agropecuario

Artículo 266.- Será objetivo permanente de las políticas del Estado el desarrollo prioritario, integral y sostenido de las actividades agrícola, pecuaria, acuícola, pesquera y agroindustrial, que provean productos de calidad para el mercado interno y externo, la dotación de infraestructura, la tecnificación y recuperación de suelos, la investigación científica y la transferencia de tecnología. El Estado estimulará los proyectos de forestación, reforestación, sobre todo con especies endémicas, de conformidad con la ley. Las áreas reservadas a estos proyectos serán inafectables. Las asociaciones nacionales de productores, en representación de los agricultores del ramo, los campesinos y profesionales del sector agropecuario, participarán con el Estado en la definición de las políticas sectoriales y de interés social.

Artículo 267.- El Estado garantizará la propiedad de la tierra en producción y estimulará a la empresa agrícola. El sector público deberá crear y mantener la infraestructura necesaria para el fomento de la producción agropecuaria. Tomará las medidas necesarias para erradicar la pobreza rural, garantizando a través de medidas redistributivas, el acceso de los pobres a los recursos productivos.

Proscribirá el acaparamiento de la tierra y el latifundio. Se estimulará la producción comunitaria y cooperativa, mediante la integración de unidades de producción. Regulará la colonización dirigida y espontánea, con el propósito de mejorar la condición de vida del campesino y fortalecer las fronteras vivas del país, precautelando los recursos naturales y el medio ambiente.

Artículo 268.- Se concederá crédito al sector agropecuario en condiciones preferentes. El Estado propenderá a la creación de un seguro agropecuario, forestal y pesquero.

Artículo 269.- La pequeña propiedad agraria, así como la microempresa agropecuaria, gozarán de especial protección del Estado, de conformidad con la ley.

Artículo 270.- El Estado dará prioridad a la investigación en materia agropecuaria, cuya actividad reconoce como base fundamental para la nutrición y seguridad alimentaria de la población y para el desarrollo de la competitividad internacional del país.

Capítulo 7: De la inversión

Art. 271.- El Estado garantizará los capitales nacionales y extranjeros que se inviertan en la producción, destinada especialmente al consumo interno y a la exportación. La ley podrá conceder tratamientos especiales a la inversión pública y privada en las zonas menos desarrolladas o en actividades de interés nacional. El Estado, en contratos celebrados con inversionistas, podrá establecer garantías y seguridades especiales, a fin de que los convenios no sean modificados por leyes u otras disposiciones de cualquier clase que afecten sus cláusulas.

✓ **Ley de Comercio Exterior**

TITULO II DE LOS PRINCIPIOS Y DISPOSICIONES PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DE ESTA LEY

Art. 3.- Se considera de prioridad nacional al comercio exterior y en especial al fomento de las exportaciones e inversiones.

El Estado diseñará y ejecutará sus políticas en esta materia conforme a los siguientes lineamientos:

a) Asegurar la libertad para el desenvolvimiento de las actividades de exportación e importación y para facilitar la gestión de los agentes económicos en esta materia;

b) Impulsar la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo;

c) Aprovechar las oportunidades que brinda el comercio mundial de tecnología y servicios para beneficio de la producción exportable del País;

d) Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para satisfacer adecuadamente la demanda interna y externa, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer las necesidades del consumidor, tomando en consideración las exigencias del comercio mundial en lo que respecta a la preservación del medio ambiente;

e) Promover el crecimiento y diversificación de las exportaciones de bienes, servicios y tecnología;

f) Asegurar que la producción nacional compita en el ámbito internacional conforme a prácticas leales y equitativas de libertad de comercio. Para el efecto, el Gobierno Nacional adoptará acciones concretas que aseguren una efectiva defensa, en concordancia con los convenios y acuerdos internacionales de comercio de los cuales el país es signatario;

g) Impulsar el fortalecimiento y desarrollo de los mecanismos de fomento de las exportaciones e inversiones;

h) Promover mediante estímulos e incentivos la inversión directa, nacional y extranjera, los procesos de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que amplíen la inversión y faciliten las transacciones externas del País;

i) Prevenir y contrarrestar los efectos negativos que ocasionen a la producción nacional, la aplicación de prácticas desleales de comercio.

Art. 4.- El Estado asegurará la necesaria coherencia entre las políticas de comercio exterior y las políticas fiscal, arancelaria, monetaria, crediticia, cambiaria y de desarrollo económico - social y los correspondientes regímenes normativos.

Art. 5.- Se consagra el principio de neutralidad fiscal, para asegurar transparencia en el desenvolvimiento de las actividades de exportación, importación e inversión.

Art. 6.- Se prohíbe cualquier práctica o disposición administrativa o económica que limite la libre competencia o impida el desarrollo del comercio externo e interno y la producción de bienes y servicios, sin perjuicio de las prohibiciones o limitaciones que se impongan de manera excepcional, en virtud de la dispuesto en el literal i) del artículo 12 de esta Ley y en el artículo 63 de la Ley de Régimen Monetaria y Banco del Estado. No obstante, podrán aplicarse medidas correctivas en los casos contemplados en la normativa de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Art. 7.- El Estado dentro de las normas de la Constitución y de los acuerdos internacionales que sean suscritos y aprobados, garantizará la libre competencia en los servicios de transporte internacional de pasajeros y carga y contribuirá a su eficiencia con acciones que faciliten su desarrollo.

Art. 8.- Las exportaciones están exoneradas de todo impuesto, salvo las de hidrocarburos. Las importaciones no estarán gravadas con más impuestos que los derechos arancelarios, en caso de ser exigibles, el impuesto al valor agregado, el impuesto a los consumos especiales, los derechos compensatorios o antidumping o la aplicación de medidas de salvaguardia que con carácter temporal se adopten para prevenir prácticas comerciales desleales en el marco de las normas de la OMC, según corresponda y las tasas por servicios efectivamente prestados.

Art. 9.- La presunción de veracidad de lo declarado en las transacciones de exportación, será la base para cualquier trámite ante los organismos y entidades del sector público.

Para la determinación del valor declarado en las exportaciones de productos ecuatorianos no sujetos a la fijación de precios mínimos referenciales FOB se observará la normativa que contempla la OMC a este respecto. El registro de las operaciones de Comercio Exterior en el Banco Central del Ecuador tendrá fines exclusivamente estadísticos.

CAPITULO II

DEL ÓRGANO EJECUTOR DE LA POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES

Art. 15.- Corresponde al Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, planificar, dirigir, controlar y ejecutar las políticas de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología, integración e inversión directa función que la ejercerá en estrecha coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores, y coordinar con las entidades del sector público y del sector privado que conforman el sector Comercio Exterior, contribuyan a la debida ejecución de dichas políticas en el ámbito de sus respectivas competencias.

Art. 16.- A más de las facultades establecidas en el artículo anterior, el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, tendrá los siguientes deberes y atribuciones:

a) Elaborar y presentar al Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, por iniciativa propia o a pedido de dichos organismos, informes técnicos que contengan propuestas para la adopción de las políticas a cargo de dicho organismo;

b) Participar en foros y organismos internacionales de comercio y en los procesos de negociación bilateral y multilateral en materia de comercio exterior,

integración e inversión directa, en coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores y otras carteras de Estado;

c) Vigilar el cumplimiento de las normas y procedimientos en materia de comercio exterior e inversiones;

d) Evaluar y aplicar la política relativa a la prevención y corrección de prácticas desleales, restrictivas y lesivas de comercio exterior que afecten a la producción nacional;

e) Aplicar las normas sobre la existencia y funcionamiento de las zonas francas, en coordinación con el Ministerio de Finanzas y Crédito Público;

f) Nota: Literal derogado por Art. 128 c) de Ley No.99, publicada en Registro Oficial 359 de 13 de Julio de 1998.

g) Recopilar, producir y divulgar informes y estadísticas sobre comercio exterior e inversiones, así como promover y coordinar con las entidades competentes sistemas de información económica y comercial para apoyar la gestión de los productores y exportadores del País y el desarrollo del comercio exterior;

h) Estudiar y evaluar los servicios de apoyo al comercio exterior de bienes, servicios y tecnología con el fin de proponer y coordinar las acciones para mejorar la competitividad internacional de la producción local;

i) Preparar, en coordinación con el Consejo Nacional de Desarrollo y el COMEXI, los planes de promoción a las exportaciones e inversiones, los cuales formarán parte del Plan Nacional de Desarrollo;

j) Organizar y establecer, en coordinación con los órganos competentes, un Sistema Nacional de metrología, normas técnicas, normas sanitarias, certificación de calidad; y, acreditar a los laboratorios para control y emisión de certificados o registros sanitarios y de calidad; y,

k) Dirigir el Servicio Comercial establecido en el Título IX de la Ley Orgánica del Servicio Exterior y con el participar en el Sistema Ecuatoriano de Promoción Externa previsto en esta Ley.

2.2.3. Marco Conceptual

✓ Aranceles

Un arancel es un impuesto o gravamen que se aplica a los bienes que son objeto de importación o exportación. Entre los tipos de aranceles que existen están:

- Ad Valorem: Es un porcentaje cobrado al valor de los bienes.
- Específico: Es un valor determinado por unidad de peso o volumen, ejemplo: US\$5 por kilo neto.

✓ Comercio Internacional

Intercambio de bienes y servicios entre países. Los bienes pueden definirse como productos finales, productos intermedios necesarios para la producción de finales o materias primas o productos agrícolas. El comercio internacional permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de forma eficiente y con menores costos. Por último, el comercio internacional aumenta el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía, y se caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas económicas.

✓ Exportación

Es la operación logística que consiste en la salida de productos o servicios ecuatorianos fuera del mercado nacional, es decir hacia el extranjero, con un fin determinado como: su venta, exhibición, degustación, etc.

Las exportaciones de origen Ecuatoriano deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial original.

- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.
- Documento de Transporte.

✓ **Fertilizantes**

Son todos aquellos productos que de un modo u otro sirven para dar fertilidad a algún compuesto vivo, normalmente la tierra o alguna otra superficie orgánica. Los fertilizantes pueden ser naturales o artificiales, en cualquiera de los dos casos, la función principal de estos elementos es otorgar el carácter de fértil a la tierra para que la misma obtenga una mayor y mejor producción o crecimiento de las plantas.

✓ **Plaguicidas**

Un pesticida o plaguicida es cualquier sustancia o mezclas de sustancias, de carácter orgánico o inorgánico, que está destinada a combatir insectos, ácaros, roedores y otras especies indeseables de plantas y animales que son perjudiciales para el hombre o que interfieren de cualquier otra forma en la producción, elaboración, almacenamiento, transporte o comercialización de alimentos.

✓ **Salvaguardias**

Las salvaguardias son medidas de emergencia para proteger la industria nacional que se ve amenazada ante el creciente aumento absoluto o relativo de las importaciones. Estas medidas consisten en la restricción temporal de las importaciones que afectan con daño o causar daño grave al sector nacional los cuales no están preparados para competir con los productos importados.

✓ **Sector Agropecuario**

El sector agropecuario o primario está formado por las actividades económicas relacionadas con la transformación de los recursos naturales en productos primarios no elaborados. Usualmente, los productos primarios son utilizados como materia prima en las producciones industriales. Las principales

actividades del sector primario son la agricultura, la minería, la ganadería, la silvicultura, la apicultura, la acuicultura, la caza y la pesca.

2.3. Hipótesis

La exportación de especias y condimentos a los Estados Unidos de Norteamérica, ayudará a diversificar y potencializar la matriz productiva y al mismo tiempo contribuirá a la reducción del déficit de la balanza comercial no petrolera ecuatoriana.

2.4 Variables de investigación

Las variables de investigación de este proyecto de tesis se presentan a continuación:

Tabla 7: Variables de investigación

Variable Independiente (CAUSA)	Variable Dependiente (EFECTO)
Creación de una empresa que produzca y comercialice condimentos y especias en estado natural e industrializado.	Diversificación y potenciación de la matriz productiva, mediante la exportación de productos no tradicionales con valor agregado.

Fuente y Elaboración: Autores de tesis

2.5 Indicadores

A continuación se detallan los indicadores que se desencadenan de la hipótesis de la investigación:

Tabla 8: Indicadores

Hipótesis	Indicador
La exportación de especias y condimentos a los Estados Unidos de Norteamérica, ayudará a diversificar y potencializar la matriz productiva y al mismo tiempo contribuirá a la reducción del déficit de la balanza comercial no petrolera ecuatoriana.	Creación de la empresa exportadora de condimentos y especias en estado natural e industrializado
	Disminución del déficit de la balanza comercial no petrolera general
	Incremento de las exportaciones de productos no tradicionales, con valor agregado.

Fuente y Elaboración: Autores de tesis

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Nivel del Estudio

Esta investigación está basada en un proyecto de factibilidad en el cual se aplicará el método empírico, donde se emplea encuestas y entrevistas. Para el desarrollo de esta tesis, se ha decidido aplicar la investigación descriptiva, la cual consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Entre las etapas de la investigación descriptiva se encuentran las siguientes:

- ✓ Examina las características del problema escogido.
- ✓ Define el problema y formula sus hipótesis.
- ✓ Elige los temas y las fuentes apropiadas.
- ✓ Selecciona técnicas para la recolección de datos.
- ✓ Clasifica los datos recolectados, mediante técnicas de análisis de datos, logrando posteriormente interpretarlos en términos claros y precisos.

Diseño del Estudio

Se realizará un enfoque cuantitativo, ya que es el más adecuado para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, basándose en la medición numérica y la estadística con la finalidad de establecer modelos de comportamiento en una población determinada. La investigación cuantitativa puede clasificarse en:

Investigación Experimental.- En la investigación experimental el investigador tiene la posibilidad de controlar la variable independiente, la cual puede hacer variar de la forma más apropiada a sus objetivos; es decir, en este tipo de investigación se puede comprobar el efecto que tiene una variable independiente en una dependiente.

Investigación Cuasi Experimental.- El término cuasi significa casi por lo que un diseño cuasi experimental casi alcanza el nivel de experimental, el criterio que le falta para llegar a este nivel es que no existe ningún tipo de aleatorización, es decir, el investigador no puede hacer la asignación al azar de los sujetos a los grupos experimentales y de control.

3.1. Universo Muestral

El universo objeto de estudio está constituido por los agroexportadores de especias en estado natural e industrializado, que se encuentren en la ciudad de Guayaquil. Debido a que no se hallan datos de dicho universo, se tomará como población al código 9 de los exportadores ecuatorianos de café, té, yerba mate y especias, que en totalidad ascienden a 190 (Trade Nosis, s.f.). Posteriormente se aplicará la fórmula para calcular la muestra de poblaciones finitas, la cual se presenta a continuación:

Tabla 9: Fórmula para calcular la muestra

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

Fuente: Vivanco M. (2005)

Elaboración: Autores de tesis

Posteriormente se detallará cada uno de los elementos que contiene la fórmula, con la finalidad de realizar su respectivo cálculo:

- N: Tamaño de la población, determinada por los exportadores ecuatorianos de café, té, yerba mate y especias. (190 exportadores)
- z: Este valor se calcula utilizando el nivel de confianza ($0.90 \div 2 = 0.45$) y con el resultado obtenido se busca el valor respectivo según la tabla de distribución estadística, en este caso para 0.45 el valor z es 1.65.

- e: Es el máximo error permisible, cuyo porcentaje indica el grado de desviación en los resultados que se desean obtener, que para este caso se ha decidido sea el 8%.
- p: Es la probabilidad de que el evento ocurra; para el cálculo se aplicará un valor de 0.50 para la proporción.
- q: es la probabilidad de que el evento no ocurra ($q = 1-p$); en este caso también es 0.50.

Con el análisis preliminar de estos elementos se procederá a encontrar el tamaño de la muestra, obteniendo lo siguiente:

Tabla 10: Cálculo de la muestra

DATOS:			
N	=	190	$\frac{Z^2 (p)(q)(N)}{(N-1) e^2 + Z^2 (p)(q)}$
N/C	=	0,9	
z	=	1,65	
e	=	0,08	$(1,65)^2 (0.50)(0.50)(190)$
p	=	0,5	$(190 - 1) (0,08)^2 + (1,65)^2 (0.50)(0.50)$
q	=	0,5	
n	=	?	$\frac{129,31875}{1,890225}$
68			

Fuente y Elaboración: Autores de tesis

Como se pudo apreciar en la tabla anterior, el tamaño de la muestra es de 68 exportadores, los mismos que serán seleccionados al azar, dentro de la ciudad de Guayaquil o en sus alrededores.

3.2. Métodos, Técnicas e Instrumentos

Técnicas de recolección de datos

La encuesta.- La técnica de recolección de datos que se utilizará será la encuesta, debido a que permitirá conocer datos relevantes de una población determinada, mediante la formulación de un cuestionario de preguntas. Por medio de

esta técnica se obtendrá toda la información necesaria por parte de los exportadores de especias ecuatorianas, en relación a la forma de negociación que tienen con el mercado exterior.

Técnicas de análisis de datos

Para el análisis de los datos recolectados a través de las encuestas, se hará uso de Microsoft Excel mediante el manejo de la siguiente técnica:

Estadística.- Esta herramienta permitirá ordenar y procesar la información recolectada a través de la encuesta y presentarla en tablas y gráficos por medio de los cuales se podrán obtener conclusiones que servirán de ayuda para posteriormente tomar decisiones y aplicar las estrategias adecuadas.

3.2.1 Validación de Instrumentos

El principal instrumento que se utilizará para la obtención de información será un cuestionario de preguntas cerradas, el cual se encuentra estructurado con la finalidad de indagar y receptar información específica que facilite el logro de los objetivos de esta investigación.

Validez.- Con la aplicación del cuestionario de preguntas se pretende obtener información precisa por parte de los agroexportadores, sobre el producto en cuestión. Entre las preguntas del cuestionario se destacan temas tales como:

- ✓ Frecuencia de exportación
- ✓ Formas de comercialización
- ✓ Nivel de producción mensual
- ✓ Factibilidad de exportación a California – EE.UU.

Confiabilidad.- Los datos que se obtendrán a través del cuestionario de preguntas serán totalmente confiables, debido a que se la realizarán las preguntas a los agroexportadores de especias, los cuales son los indicados para proveer de información precisa y segura en esta investigación.

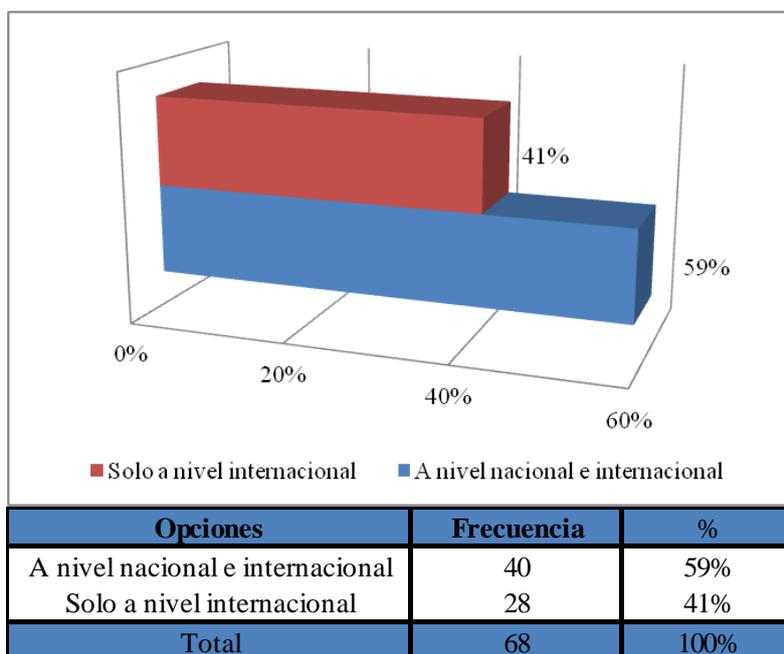
3.3. Procesamiento de Datos

3.3.1. Tabulación de los Resultados

1. Forma de comercializar los productos

El 59% de los agroexportadores de especias manifestaron que comercializan sus productos a nivel nacional e internacional; es decir, que sus clientes se encuentran domiciliados tanto dentro del Ecuador como en el exterior, no obstante, el 41% restante indicó que solo comercializa sus productos a nivel internacional; es decir, que el 100% del fruto de su tierra está destinado a satisfacer una determinada parte de la demanda del mercado extranjero. Dichos resultados se presentan de forma gráfica y tabular a continuación:

Gráfico 6: Forma de comercializar los productos



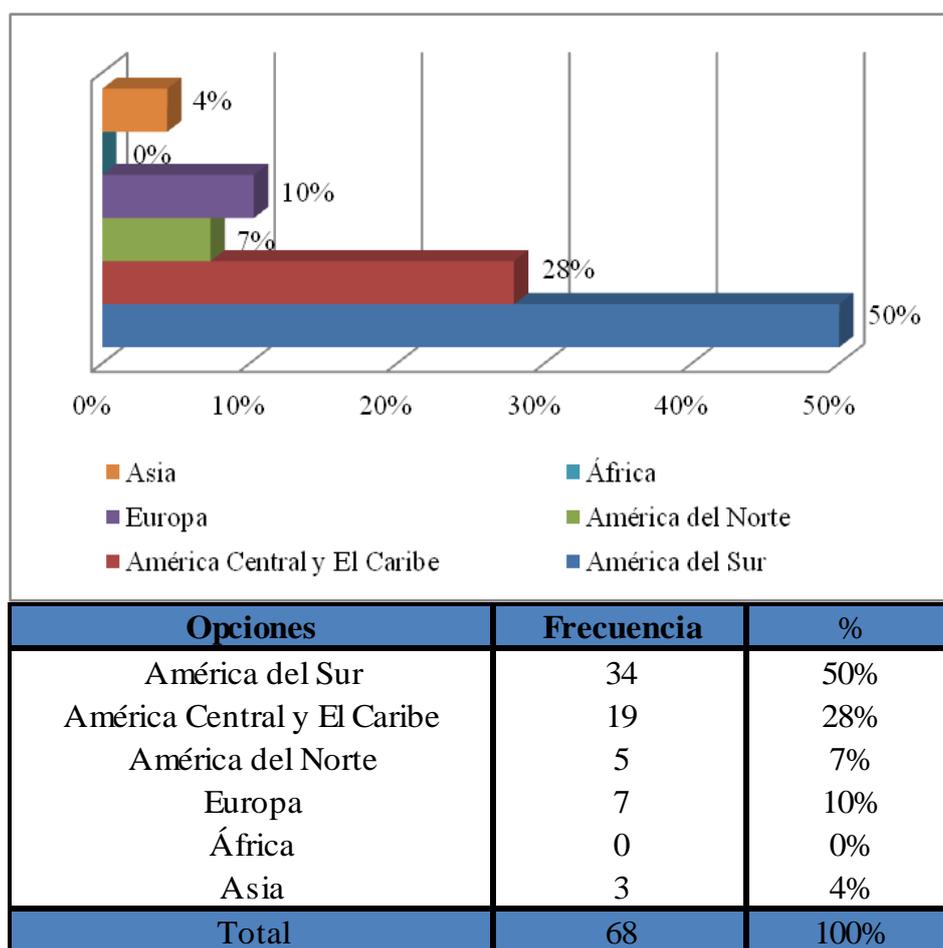
Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Autores de tesis

2. Lugar habitual de exportación

Los agroexportadores de especias generalmente destinan sus productos a diversos países pertenecientes a América del Sur y América Central y El Caribe, dichas opciones están representadas por el 50% y 28% respectivamente. Los resultados de cada una de las opciones se muestran posteriormente:

Gráfico 7: Lugar habitual de exportación



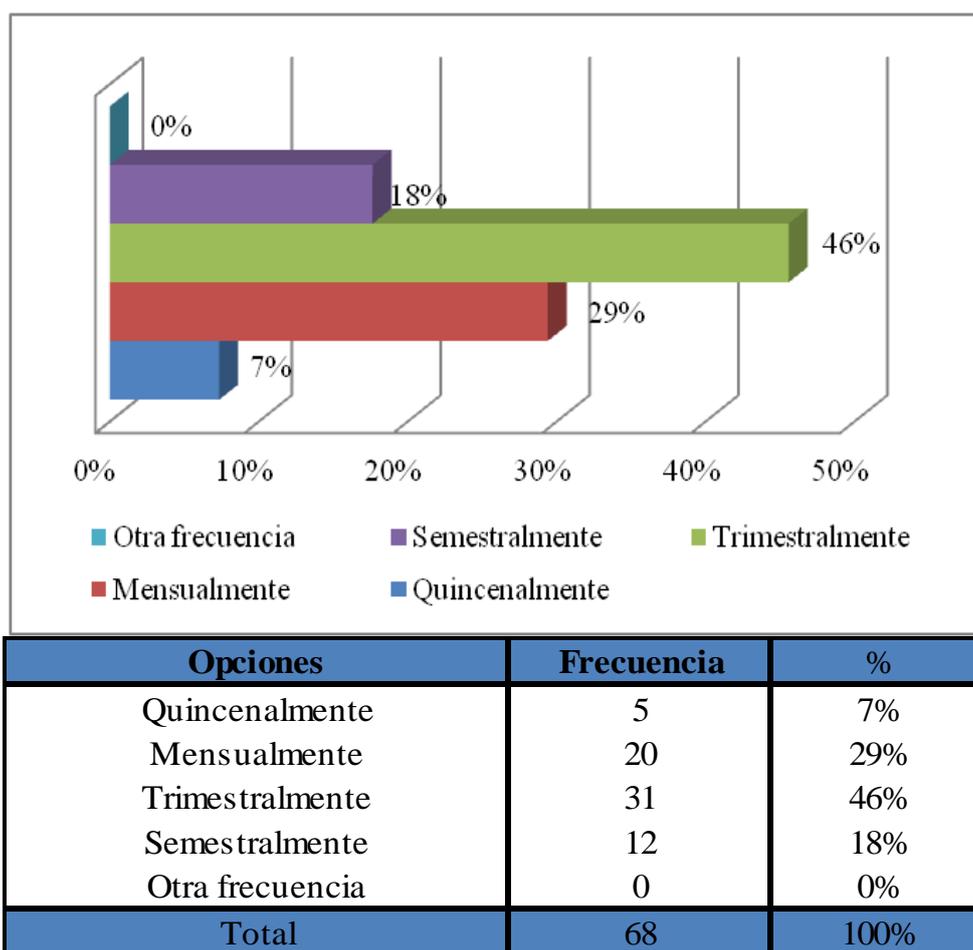
Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Autores de tesis

3. Frecuencia de exportaciones

La frecuencia en que lo agroexportadores realizan el despacho de los pedidos requeridos por los clientes internacionales, generalmente tiene la siguiente periodicidad: trimestralmente (46%) y mensualmente (29%). A continuación se presentan de forma detallada los resultados correspondientes a esta pregunta:

Gráfico 8: Frecuencia de exportaciones



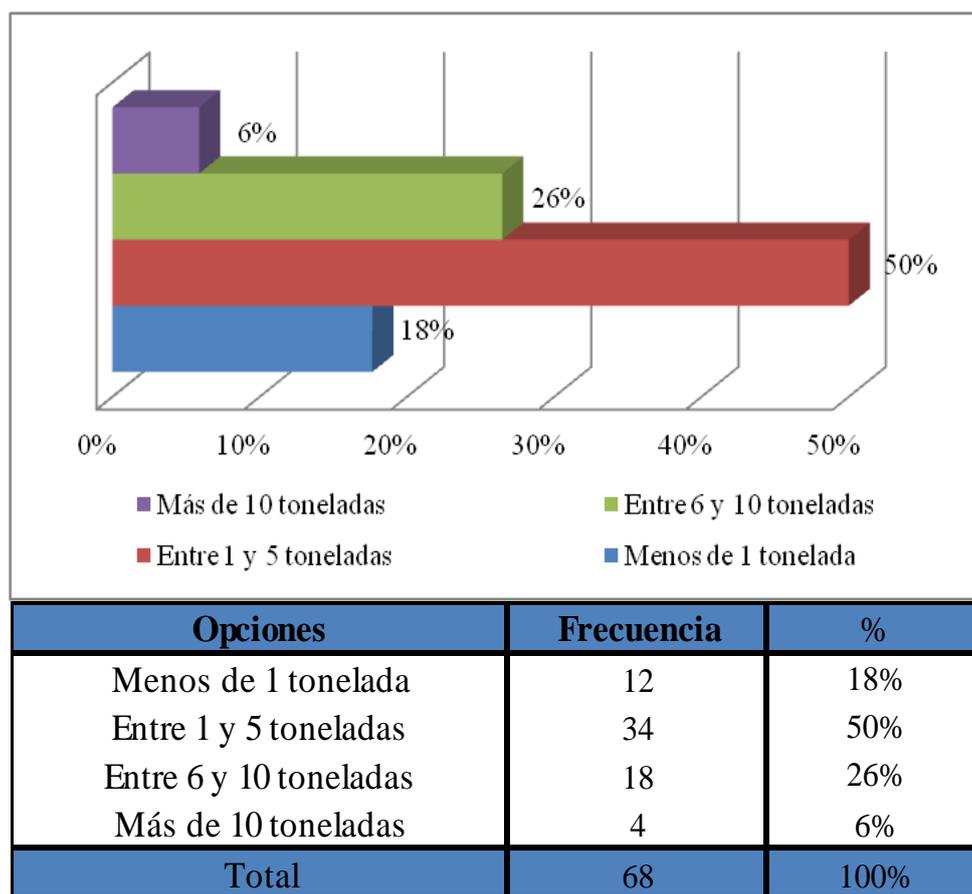
Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Autores de tesis

4. Nivel de producción mensual

La producción mensual de especias que obtienen los agricultores, por lo general en promedio oscila entre 1 y 5 toneladas o entre 6 y 10 toneladas. Adicionalmente manifestaron que esto suele variar de acuerdo a la estación climática por la que está atravesando en la región donde tienen sus sembríos. A continuación se presentan los resultados de cada una de las alternativas:

Gráfico 9: Nivel de producción mensual



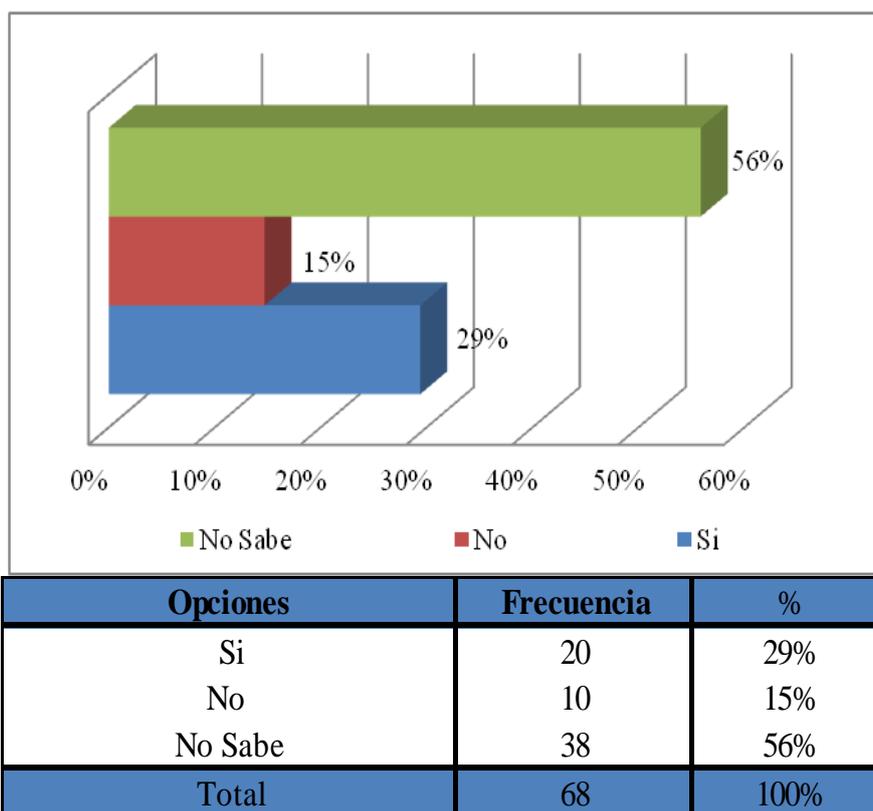
Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Autores de tesis

5. Facilidad al comercializar los productos en el exterior

Las facilidades para comercializar las especias en el mercado exterior no siempre son óptimas, y en muchos casos las empresas temen arriesgarse a entrar en mercados internacionales, esto se puede constatar claramente con la respuesta que obtuvo mayor puntaje, que es “No sabe”, la cual está representada por el 56%. Posteriormente se muestran en forma gráfica y tabular los resultados obtenidos en cada una de las alternativas:

Gráfico 10: Facilidad al comercializar los productos en el exterior



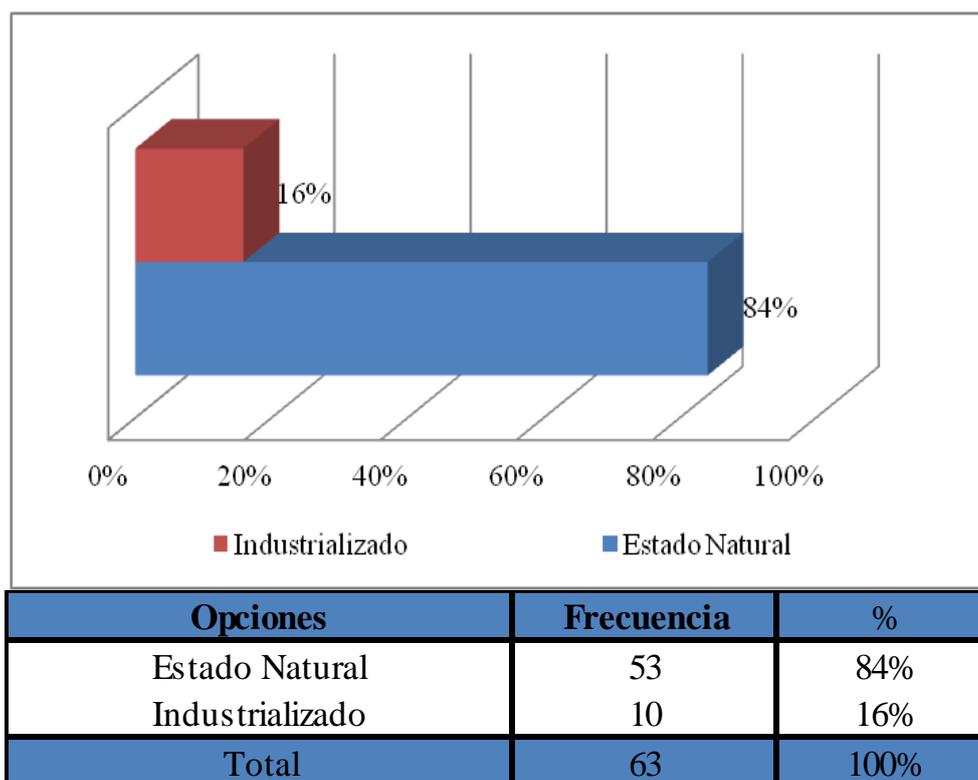
Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Autores de tesis

6. Presentación de comercialización de los productos

Las especias que se comercializan en el exterior, por lo general se exportan en estado natural; es decir, no poseen ningún tipo de aditivos ni preservantes para su conservación, dicha opción se encuentra representada por el 84%, que corresponde a la mayoría. Posteriormente se muestra el detalle de los resultados de esta pregunta:

Gráfico 11: Presentación de comercialización de los productos



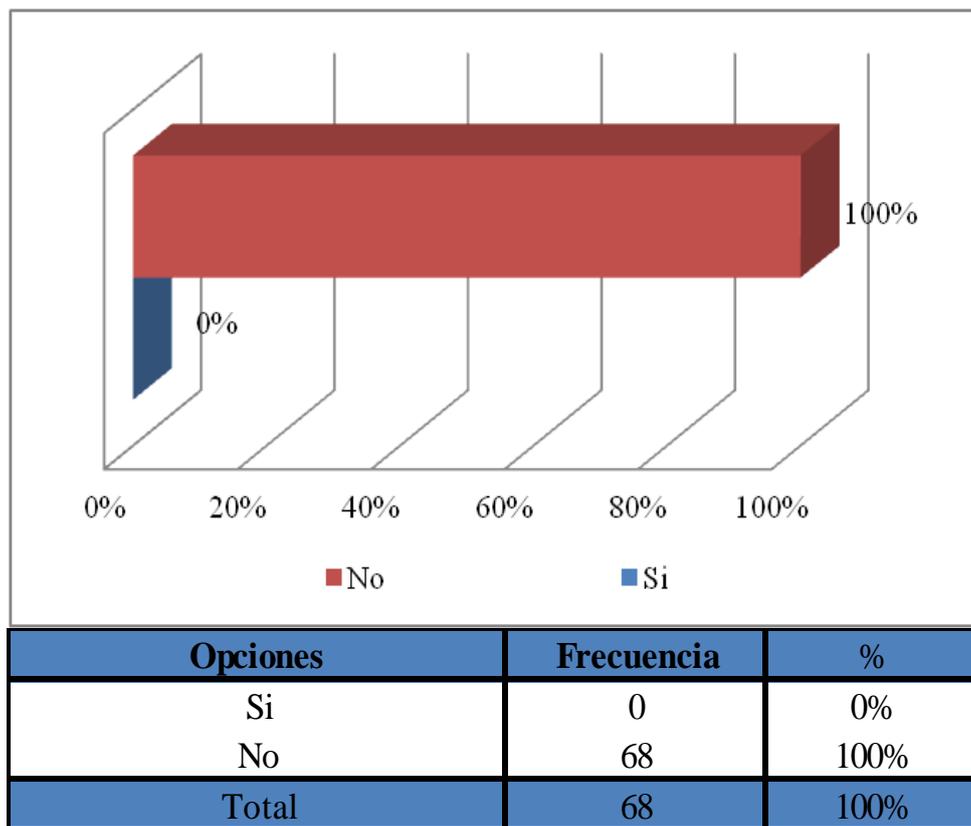
Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Autores de tesis

7. Comercialización de los productos en California – EE.UU.

La totalidad de la muestra encuestada, compuesta por 68 agroexportadores de especias, indicaron que nunca han comercializado sus productos en California – EE.UU., por lo cual, ellos no pueden emitir comentarios acerca del proceso y efectividad de la exportaciones de especias hacia ese estado en particular. Posteriormente se muestran las respuestas en forma gráfica y tabular:

Gráfico 12: Comercialización de los productos en California – EE.UU.



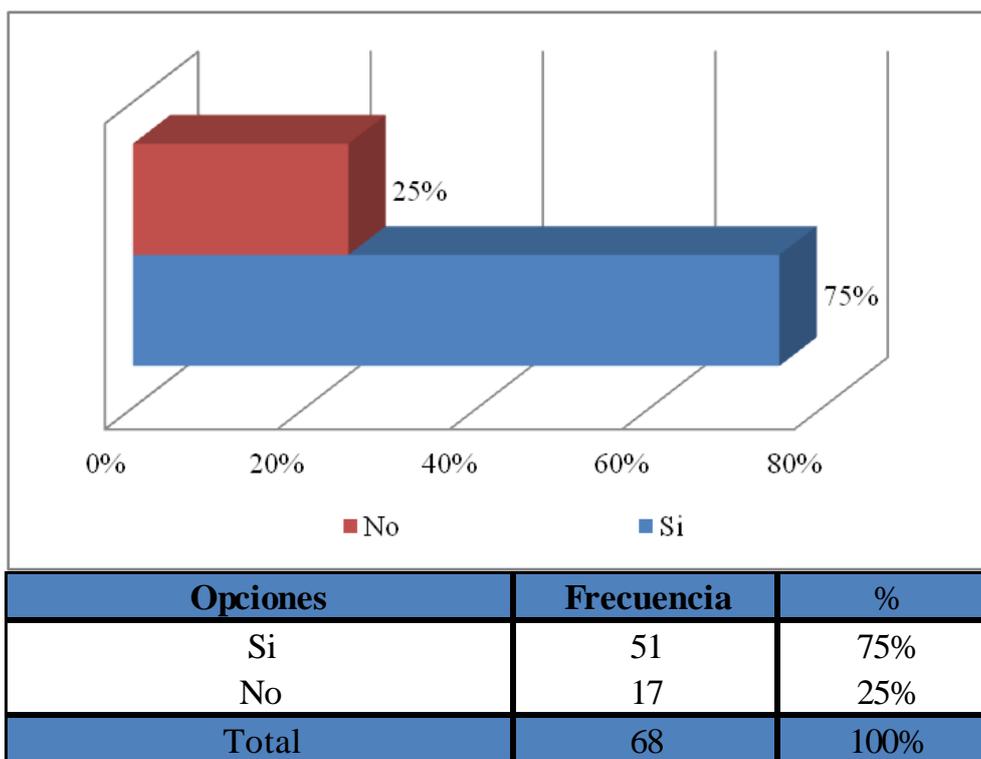
Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Autores de tesis

8. Factibilidad de exportación de las especias a California – EE.UU.

Los agroexportadores miraron de manera positiva la factibilidad de exportación de especias al estado de California, debido a las buenas relaciones comerciales que existen hoy en día entre Ecuador y EE.UU.; por lo cual el 75% de los encuestados respondió con un determinante “Si”. A continuación se muestran los detalles de los resultados:

Gráfico 13: Factibilidad de exportación de las especias a California – EE.UU.



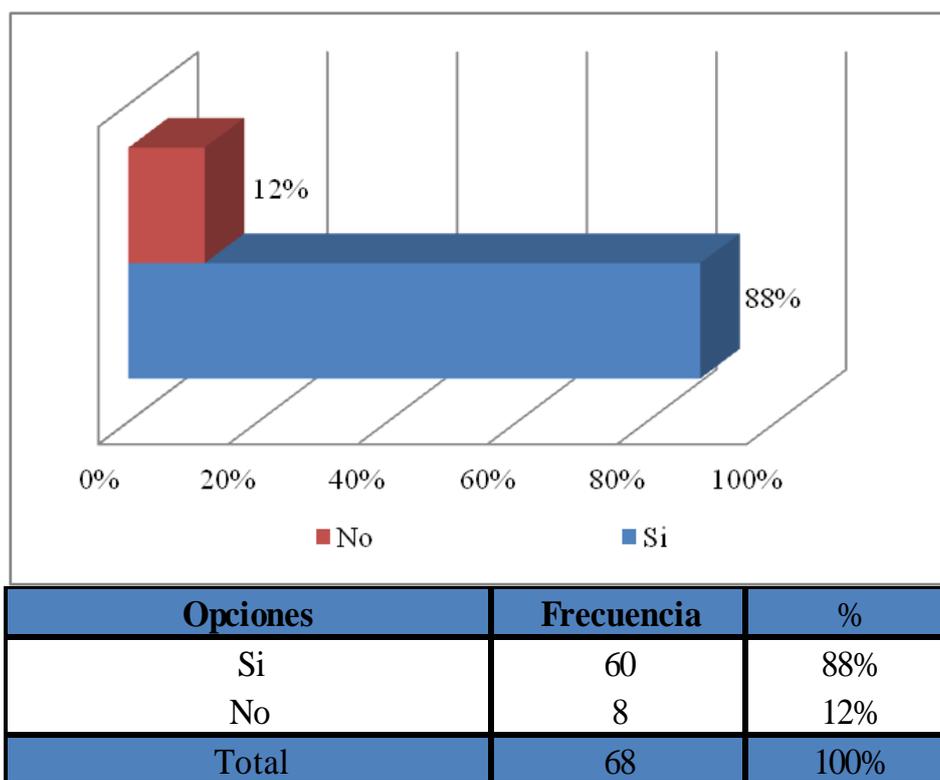
Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Autores de tesis

9. Disposición para trabajar con otra empresa

Los agroexportadores de especias mostraron gran aceptación al estar de acuerdo en trabajar con una empresa que les ayude y facilite realizar las exportaciones de sus productos a un mercado diferente, como lo es California. Esto se puede observar en los resultados obtenidos, donde el 88% manifestó que “Si” acepta la idea propuesta. Abajo se muestran la tabla y gráfico correspondientes:

Gráfico 14: Disposición para trabajar con otra empresa



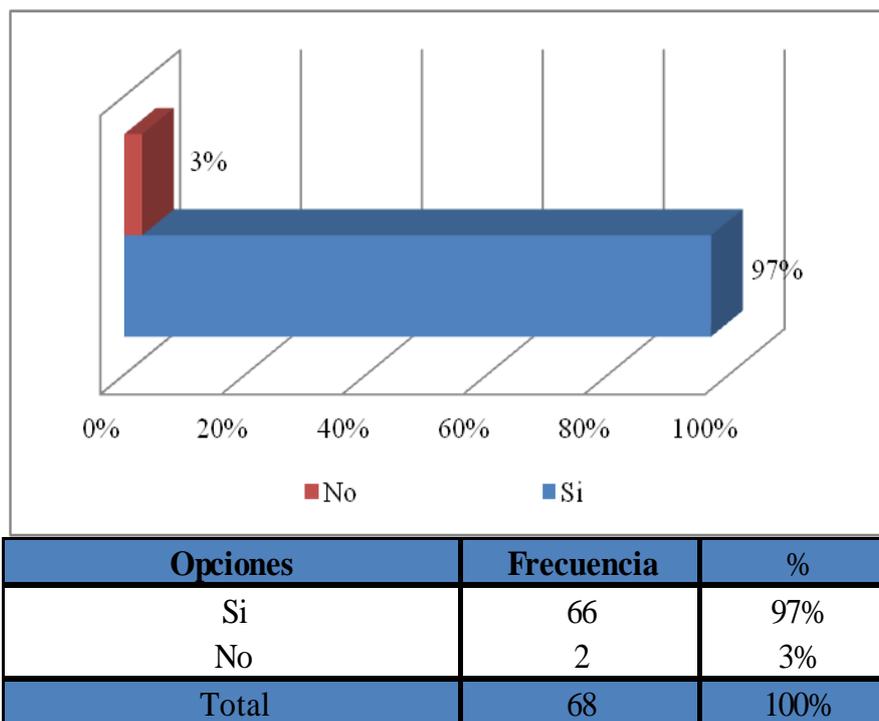
Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Autores de tesis

10. ¿Considera usted que la exportación de especias ecuatorianas al mercado estadounidense ayudaría a fomentar la exportación de productos no tradicionales y la disminución del déficit de la balanza comercial?

Casi la mayoría de los encuestados, representada por el 97%, coincide en afirmar que la exportación de especias hacia California – EE.UU., ya sea en estado natural o industrializado, se constituye en una medida de disminución del déficit de la balanza comercial no petrolera existente en el Ecuador. A continuación se presentan los resultados tanto en forma gráfica como tabular:

Gráfico 15: Exportación de las especias disminuye el déficit de la balanza comercial



Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Autores de tesis

3.3.2. Conclusiones

Después de haber efectuado las encuestas a los agroexportadores de especias, se puede llegar a las siguientes conclusiones:

1. Los agroexportadores de especias comercializan sus productos habitualmente en el mercado nacional e internacional, en lo que respecta a este último, lo realizan con mayor instancia en países de América del Sur, América Central y El Caribe.
2. Las exportaciones se llevan a cabo con una periodicidad mensual y trimestral.
3. El nivel de producción mensual de especias oscila entre 1 y 10 toneladas.
4. No siempre resulta fácil comercializar los productos en el exterior, principalmente por la competitividad que existe en el mercado.
5. Las especias se exportan con mayor instancia en estado natural, siendo utilizadas como materia prima para la elaboración de productos con mayor valor agregado, los cuales son comercializados en el exterior.
6. Los agroexportadores consideran que si es factible comercializar sus productos en el mercado de California – EE.UU.; por lo tanto, están dispuestos a trabajar de manera coordinada con otra empresa que facilite colocar sus productos en diversos puntos estratégicos de dicha localidad, logrando de este modo aumentar las ventas y mejorar la competitividad de sus productos en el mercado.
7. Los agroexportadores coinciden en que la exportación de especias al mercado de California se constituye en una medida de disminución del déficit de la balanza comercial no petrolera ecuatoriana.

3.4. Recursos

Dentro de los recursos que se han utilizado para realizar esta investigación de campo están:

- ✓ **Recursos Materiales:** Útiles de oficina, equipos de oficina, material bibliográfico.

- ✓ **Recursos Humanos:** Personas que ayudaron en la recolección de la información a través de las encuestas y entrevistas.

3.4.1. Presupuesto

El presupuesto de gastos para el desarrollo de esta investigación se muestra a continuación:

Tabla 11: Presupuesto de Gastos

DESCRIPCIÓN	VALOR
Copias e Impresiones	\$ 25.00
Hojas y Esferos	\$ 5.00
Internet y Teléfono	\$ 100.00
Material Bibliográfico	\$ 60.00
Alimentación	\$ 50.00
Movilización y Transporte	\$ 20.00
Otros gastos e imprevistos	\$ 26.00
TOTAL	\$ 286.00

Elaboración: Autores de tesis

3.4.2. Cronograma

El cronograma de todo el proceso investigativo, comenzando desde el capítulo # 1 hasta el # 3, se presenta a continuación; adicionalmente se ha colocado el tiempo en que se pretende realizar el capítulo # 4, correspondiente a la propuesta:

Tabla 12: Cronograma de Actividades

#	ACTIVIDAD	ENE-2013	FEB-2013	MAR-2013	ABR-2013	MAY-2013	JUN-2013	JUL-2013	AGO-2013
1	Revisión del Plan de Investigación	X							
2	Elaboración del Capítulo I: El Problema de Investigación	X	X						
3	Elaboración del Capítulo II: Marco Teórico			X	X	X			
4	Diseño de la encuesta y entrevista						X		
5	Aplicación de la encuesta y entrevista						X		
6	Procesamiento de datos						X	X	
7	Análisis y tabulación de los resultados							X	
8	Elaboración de la propuesta							X	
9	Conclusiones y Recomendaciones del Proyecto de Investigación								X

Elaboración: Autores de tesis

CAPÍTULO IV

LA PROPUESTA

4.1. Título de la propuesta

El desarrollo de la propuesta consiste en la intervención como intermediarios entre las empresas nacionales productoras y fabricantes de especias, con la finalidad de contribuir de manera directa al equilibrio de la balanza comercial ecuatoriana, facilitando también la apertura de nuevos mercados para las empresas mencionadas. De tal forma, la propuesta tiene el siguiente título:

“CREACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE ESPECIAS ECUATORIANAS EN SU ESTADO NATURAL E INDUSTRIALIZADAS AL MERCADO ESTADOUNIDENSE”

4.2. Justificación de la propuesta

La presente propuesta se justifica debido a las siguientes razones:

- Se contribuirá al equilibrio de la balanza comercial ecuatoriana, dinamizando las exportaciones de productos no petroleros y mejorando también la cadena productiva del país.
- Se abrirán nuevos mercados a nivel internacional, promoviendo el reconocimiento del Ecuador en el comercio con otros países.
- Se facilitará el ingreso de las empresas fabricantes de especias a mercados sumamente atractivos donde existe una demanda que no ha sido cubierta en su totalidad.
- Se reducirá en cierto grado el déficit que registra la balanza comercial nacional.

- Se fortalecerán las relaciones comerciales entre Ecuador y Estados Unidos, ya que será dicho país a donde se exportarán las especias.
- Se contribuirá a mejorar la situación social y económica del país, a través de la generación de fuentes de empleo.
- Se promoverá la diversificación de productos nacionales.

4.3. Objetivo general de la propuesta

Diversificar la matriz productiva ecuatoriana y potencializar el crecimiento de las empresas fabricantes y comercializadoras de especias y condimentos a través de la exportación de sus productos, dinamizando de tal forma la balanza comercial del país.

4.4. Objetivos específicos de la propuesta

1. Diversificar las exportaciones no petroleras, sirviendo como intermediarios entre las empresas fabricantes de especias ecuatorianas y el mercado estadounidense.
2. Potencializar la cobertura de mercados internacionales a través de un adecuado plan de marketing.
3. Contribuir al equilibrio de la balanza comercial ecuatoriana a través de las exportaciones.
4. Obtener un margen de rentabilidad acorde al nivel de inversión que se realizará.

4.5. Análisis del mercado

Estados Unidos, país que en el presente estudio está considerado como mercado potencial para exportación de especias y condimentos. En el año 2008, registró que por medio de la venta de dichos productos en establecimientos se

alcanzaron ingresos de \$7,03 miles de millones, dando una venta promedio por local de 21,1 millones de dólares. En base a lo mencionado, se puede evidenciar el fuerte movimiento de la industria de especias y condimentos en el país norteamericano. En lo que respecta a las importaciones que realiza Estados Unidos, en el mismo año mencionado se registró un incremento de 16,8%, ya que importaron 778 millones de dólares en productos de este tipo. (Agrifood Gateway, 2009)

Se señala que el crecimiento de la industria de especias y condimentos, se debe primordialmente a dos razones: la primera es que el consumidor es cada vez más aventurero al momento de cocinar, por lo cual demanda nuevos productos de dicha clase; por otra parte, la variedad de mezclas existentes en el mercado dan mayores opciones a que los consumidores las prueben.

En Ecuador existen varias empresas dedicadas a la fabricación de condimentos y especias, en algunos casos las exportan pero en otros por su tamaño y condiciones no se ven en la posibilidad de optar por mercados internacionales como es el caso de algunas PYMES. Una de las herramientas que el gobierno ha implementado es el programa "Exporta Fácil" el cual es de mucha utilidad para dichos casos. (Agencia Pública de noticias del Ecuador y Suramérica, 2012)

Un grupo de mujeres indígenas, habitantes de la provincia de Bolívar, exportó a través de dicho programa 29 kilos de Herbasal, un condimento natural a base de hortalizas y hierbas aromáticas. Adicionalmente, se presenta una tabla que detalla los principales destinos de exportación que posee el Ecuador para las especias y condimentos, según un estudio realizado por PROECUADOR en el año 2012 con la finalidad de evaluar los envíos de dichos productos a nivel general:

Tabla 13: Principales destinos de exportación del Ecuador de preparaciones para salsas y salsas preparadas, condimentos, sazonadores, compuestos, harina de mostaza, mostaza preparada, correspondiente a la partida 21.03.90

Subpartida Nandina	Descripción Nandina	País	Toneladas	FOB - USD
2103902000	Condimentos y sazonadores, compuestos	Estados Unidos de América	3,198.25	4.622
		España	314.72	804.18
		Holanda (Países Bajos)	50.19	177.11
		Colombia	10.39	38.85
		Italia	6.31	19.79
		Perú	3.03	9.62
		México	10.98	9.44
		Alemania	5.18	9.31
		Canadá	7.20	7.92
		Emiratos Árabes Unidos	1.88	3.36

Fuente: (PROECUADOR, 2010)

Elaboración: Autores de tesis

4.5.1. Análisis PEST

Aspectos Políticos

California tiene una ubicación geográfica privilegiada, ya que además de contar con puertos que facilitan las transacciones de mercancías internacionalmente, también cuenta con los beneficios que otorga el libre comercio, por lo tanto es un estado realmente atractivo para los negocios e inversionistas que pretenden formar una empresa sólida en el mercado. (PROMÉXICO, 2013). El gobierno de California implementó la Ley de Fomento a la Competitividad y Desarrollo Económico, la cual tiene como objetivo motivar el desarrollo de la competitividad en dicho estado, y por ende contribuye directamente al mejoramiento del sistema económico, utilizando como medio una política de crecimiento empresarial sustentada en las vocaciones regionales, así como estímulos para la inversión privada. (Estado de Baja California, 2005)

Aspectos Económicos

California está considerado como el estado más grande de Estados Unidos no solo por su dimensión poblacional, sino también por su economía. En una escala mundial ocuparía el octavo lugar en mejor economía, por debajo de Italia. En cuanto a sus exportaciones, California es el segundo exportados más importante a nivel local, ya que aporta con el 11% de los envíos de mercancías total que realiza el país. (Secretaría de relaciones exteriores de California, 2010). Su gran desarrollo económico se encuentra fundamentado en la producción de manufacturas de alta tecnología, productos agrícolas y en la investigación científica, representada básicamente por la biotecnología. Otros sectores que contribuyen directamente a su sistema económico son los bienes raíces, el comercio nacional e internacional y los servicios profesionales. A continuación se presenta un cuadro explicativo donde se puede visualizar clara y detalladamente los principales índices económicos que tiene California:

Tabla 14: Principales indicadores económicos de California

INDICADORES		VALOR - PORCENTAJE
PIB Nominal		13% del total de Estados Unidos
Crecimiento del PIB		0,4% (incremento anual)
Exportaciones		144,805.7 millones de dólares
Principales comerciales	mercados	México, Canadá y Japón

Fuente: (Secretaría de relaciones exteriores de California, 2010)

Elaboración: Autores de tesis

Aspectos Sociales

Dentro del aspecto social se puede mencionar que el índice de empleo total no agrícola de California registró el 12.6%, decreciendo en un 3.2% en marzo del año 2010, comparado con el mismo mes del año anterior. Sin embargo, en relación a los

meses anteriores se ha visualizado un ligero incremento. Las contrataciones que más aumentaron fueron las de servicios médicos y educativos.

Tabla 15: Indicadores sociales de California

INDICADORES	VALOR - PORCENTAJE
Población	36.8 millones de personas
Desempleo	11,4%
Empleo	Decreció en 4,5%

Fuente: (Secretaría de relaciones exteriores de California, 2010)

Elaboración: Autores de tesis

Aspectos Tecnológicos

El estado de California se ha caracterizado por el desarrollo de investigaciones científicas y estudios que permitan mejorar la tecnología existente. Uno de sus logros más representativos en el campo tecnológico es la movilidad sostenible, ya que a causa de la población existente se ha generado la aprobación de reglamentos ambientales para contrarrestar dicho efecto, la más popular hasta el momento es la ley de emisiones. Se aprobó además una normativa que obliga a las viviendas nuevas a contar con pre-instalación para sistemas de recarga. Dicha medida también será extendida para los edificios y establecimientos comerciales. Cabe mencionar que en California, el cuidado ambiental se ha vuelto un tema de especial atención, porque se tiene como prioridad minimizar el impacto negativo al medio ambiente.

4.5.2. Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter

- **La rivalidad de los competidores existentes**

En Ecuador, son varias las empresas que fabrican especias y condimentos; sin embargo, no son muchas las que se deciden a exportarlos. Actualmente la empresa exportadora de este tipo de productos más reconocida a nivel nacional es “Oriental

Industria Alimenticia”, la cual produce y oferta al mercado nacional e internacional pastas, harina, condimentos, salsas, entre otros. Por lo tanto, en el caso específico del presente proyecto empresa antes mencionada se constituye en la principal competencia directa, la misma que tiene posicionamiento en el mercado. En tal caso, se puede establecer que la rivalidad entre competidores existentes es moderada.

- **La entrada de nuevos competidores**

Las principales barreras de entrada que tiene la industria de condimentos y especias, es la cantidad de trámites y permisos que deben obtener las empresas que estén inmersas en el sector alimenticio, tales como certificados fitosanitarios, permisos de funcionamiento, entre otros. A pesar de lo mencionado, siempre incursionan en dicho sector nuevas empresas, implementando estrategias innovadoras como la utilización de plantas o frutas medicinales que dan origen a bebidas, comidas o condimentos. Por tal motivo, se puede determinar que la entrada de nuevos competidores es moderada.

- **El poder de negociación de los proveedores**

Para la exportación de especias y condimentos, se considerará como proveedores a los fabricantes ecuatorianos de dichos productos, tales como: Comercializadora de Condimentos I.L.E., Alimensabor Cía. Ltda., Capry Multiproductos Ecuador C.A., Industria Lojana de Especierías, Condiecsa, entre otros. Como se puede ver, son muchos los proveedores de condimentos y especias en Ecuador, por lo tanto, al existir gran cantidad oferta del producto, dichas empresas no tienen una posición ventajosa al momento de realizar las actividades comerciales; por lo tanto, se puede considerar que el poder de negociación de los proveedores es bajo.

- **El poder de negociación de los compradores**

Al existir gran demanda de productos en el mercado internacional, específicamente en Estados Unidos, país que es uno de los principales importadores de especias y condimentos, se tiene cierta ventaja al momento de realizar los acuerdos contractuales en cuanto a precio y envío se refiere. Sin embargo, es preciso mencionar que el hecho de ser una empresa intermediaria nueva, puede traer consigo cierto grado de desconfianza en los clientes, de tal forma que se deben elaborar estrategias de introducción de la marca en el mercado. Por tal razón, se considera que el poder de negociación de los compradores es moderado.

- **La amenaza de productos sustitutos**

En el caso específico de esta propuesta, se considera como productos sustitutos la opción de que las empresas fabricantes de condimentos y especias tomen la decisión de ingresar a mercados internacionales por su propia cuenta, es decir, que decidan exportar sus productos directamente, sin embargo, es una alternativa que genera una considerable inversión. Por otra parte, los trámites y negociaciones que se deben realizar son complejos. Al negociar con una empresa intermediaria les ahorraría tiempo y dinero, hecho que es atractivo ante los empresarios. Por lo tanto, se ha determinado que la amenaza de productos sustitutos es baja.

4.5.3. Segmentación del mercado

La segmentación de mercado se realiza en este caso específico, bajo parámetros tales como el tipo de empresa al que se le va a vender el producto o el canal de distribución que se utilice, tal como se puede observar en la siguiente tabla:

Tabla 16: Segmentación de mercado

CANAL DE DISTRIBUCIÓN	SEGMENTO DE MERCADO
Directo	Cadenas de supermercados
	Minimarkets
	Supermercados de Carnes

Indirecto	Mayoristas
	Importadores

Elaboración: Autores de tesis

4.5.4. Cálculo de la demanda potencial

Para elaborar la proyección de la demanda se ha considerado las exportaciones totales de condimentos y especias que realiza Ecuador a Estados Unidos, las mismas que ascienden a 3.198 toneladas anuales. Adicionalmente, se consideró un incremento anual del 10%, tal como se puede observar en la siguiente tabla:

Tabla 17: Demanda Potencial

DEMANDA PROYECTADA (En Toneladas)						
DEMANDA	2013	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Exportaciones de condimentos y especias	3.198	3.518	3.870	4.257	4.683	5.151
Incremento anual	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Demanda total	3.198	3.518	3.870	4.257	4.683	5.151

Fuente: (PROECUADOR, 2010)

Elaboración: Autores de tesis

4.5.5. Plan de marketing

1. Producto

La empresa tendrá como actividad principal la exportación de especias y condimentos, hacia el mercado estadounidense, siendo así intermediarios en el proceso de distribución del producto entre los fabricantes y los comercializadores. De tal forma, los productores podrán ingresar a mercados internacionales sin la necesidad de invertir tiempo y gran cantidad de dinero en dicha actividad.

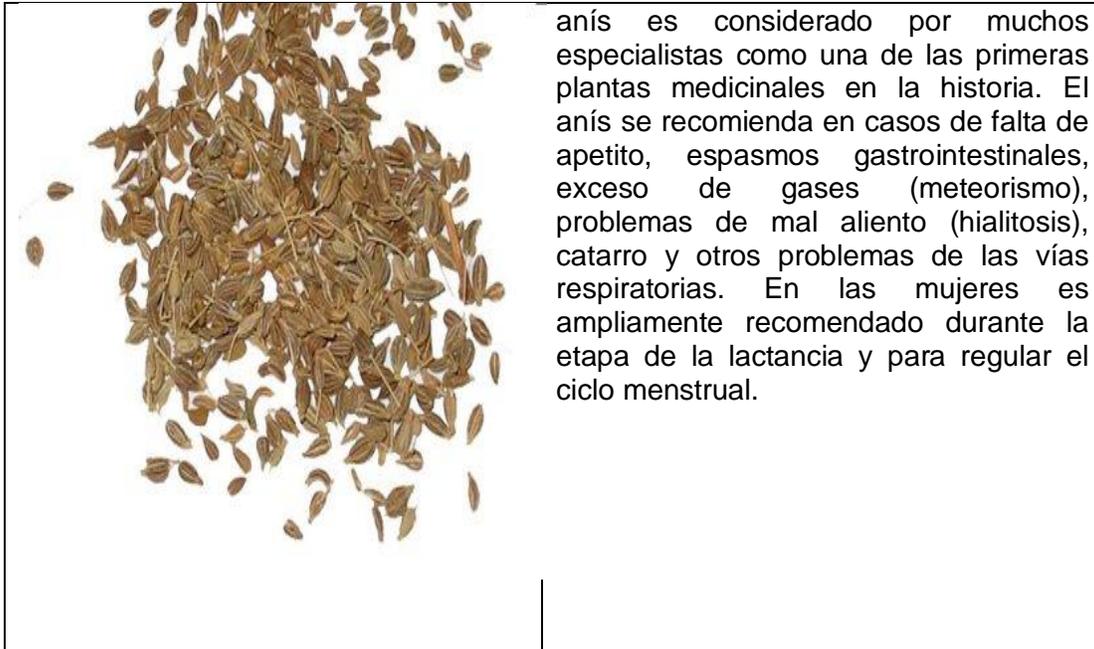
Las estrategias que se utilizarán para llegar a mayor cantidad de clientes serán las que se mencionan a continuación:

- Se establecerán contactos con empresas distribuidoras de especias y condimentos en California, ya que es preciso entablar negociaciones con clientes potenciales previo inicio de operaciones.
- Se visitará a las empresas fabricantes de condimentos y especias con la finalidad de mostrar las ventajas que genera utilizar intermediarios para exportar sus productos y los beneficios que se obtienen a través de la apertura de nuevos mercados.
- Se utilizarán las facilidades e incentivos que otorga el Gobierno Nacional para exportar productos ecuatorianos, con la finalidad de minimizar costos al momento de brindar el servicio.
- Se utilizará un logotipo que cree una imagen corporativa fácil de identificar, con la finalidad de ganar reconocimiento de marca entre el mercado internacional.

Por otra parte, en cuanto a las especias que se pretende ingresar en el mercado estadounidense, se considerará inicialmente a las siguientes:

PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS
Pimienta	Procede del arbusto <i>Piper nigrum</i> L., perteneciente a la familia de las Piperáceas, del que se comercializan sus frutos aromáticos que también reciben el nombre de pimienta. A esta familia pertenecen unas 1400 especies, de las que casi 600 tienen propiedades aromáticas, aunque muy pocas son cultivadas con fines comerciales. La rentabilidad de esta especie es excelente desde el primer momento, manteniéndose estable a lo largo de su

	<p>periodo productivo cuyo ciclo idóneo llega aproximadamente hasta los 10 años, aunque la planta puede durar unos 20 años más. En el primer año se llegan a obtener unas 2,6 t/ha de pimienta verde, en el segundo 5,2 t/ha, 10,3 t/ha en el tercero y 12,9 en el cuarto manteniéndose hasta el décimo cuando que empieza a descender.</p>
<p style="text-align: center;">Orégano</p> 	<p>El orégano común, <i>Origanum vulgare</i>, es una planta herbácea perenne perteneciente a la familia de las Labiadas. Crece en forma de arbusto bajo hasta alcanzar una altura de entre 40 a 80 cm., dependiendo de la calidad de la tierra y el clima, con un tronco de aspecto velludo y color pardo, que en sus puntas adquiere un ligero toque rojizo. Las partes más altas del tronco presentan un mayor número de hojas, aunque sin llegar a cubrir las ramas. El cultivo de la planta del orégano tiene éxito en casi cualquier tipo de terreno, desde los ricos en materiales orgánicos, arenosos, pedregosos, hasta arcillosos, especialmente ubicados en zonas de media altura y soleados. Del orégano se emplean tanto hojas como flores, en fresco y seco, condimentando con un agradable sabor, siendo su principal aporte comercial el aceite esencial que le da su intenso aroma.</p>
<p style="text-align: center;">Anís</p>	<p>El anís es una hierba de vida anual la cual puede alcanzar alturas desde 60 hasta 80 cms en condiciones óptimas. Esta planta posee un tallo cilíndrico delgado, de forma erguida el cual se ramifica en sus partes más altas. Al final de sus tallos se encuentran sus flores de tamaño pequeño, color blanco agrupadas en pequeños ramilletes. El</p>



Fuente: www.regmurcia.com
Elaboración: Autores de Tesis

Para la comercialización y exportación de estos productos, se pretende realizar un convenio con la empresa productora de especias “Industrial Lingesa S.A.” que es una PYME ecuatoriana que posee una amplia trayectoria en el mercado local (35 años) en la comercialización de especias y condimentos bajo su marca “La Cena”; no obstante, en su interés de expandirse en mercados internacionales como el de los Estados Unidos, estarían dispuestos a trabajar en conjunto en la presente propuesta para ayudarles a introducir sus productos en el mercado estadounidense. De esta forma, se tomaría como referencia la exportación de sus productos, basándose en la pimienta, orégano y anís estrellado, tal como se describe en la siguiente gráfica:

Gráfico 16: Productos Ofrecidos por la Empresa Lingesa S.A.



Fuente: Industrial Lingesa S.A.

2. Precio

El precio es un factor sumamente importante a la hora de introducir un producto o servicio en el mercado, motivo por el cual además de tomar en cuenta los costos de producción, también se precisa considerar otros factores, más aún cuando se trata de exportar, ya que los aranceles y tributos aduaneros pueden sufrir variaciones.

Entre las principales estrategias de precio se encuentran las siguientes:

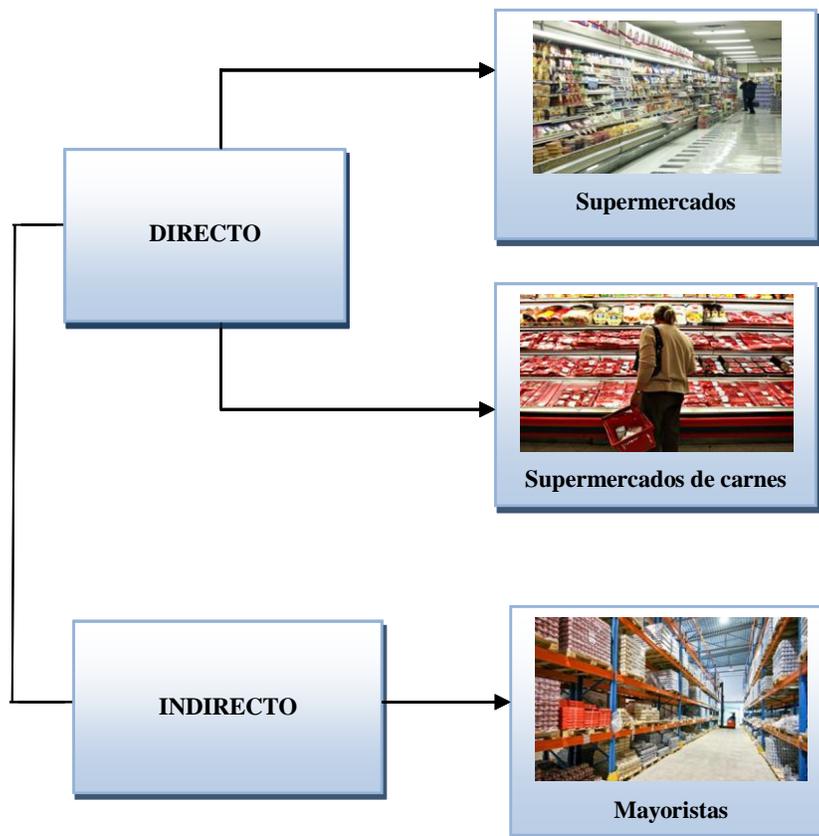
- Se implementará una estrategia de precios en relación a la competencia, ya que al ser una empresa nueva, los clientes pueden tener cierta ventaja en la negociación, hecho que genera limitaciones al momento de fijar un precio mayor al existente en el mercado.
- Se otorgarán descuentos por volúmenes de compras, incentivando de tal forma a que el cliente adquiera una mayor cantidad de productos. Esta estrategia genera buenos resultados, ya que permite comercializar mayor cantidad en un solo envío.

3. Plaza

Se utilizarán dos tipos de canales de distribución: directo e indirecto. El canal de distribución directo, se empleará al realizar negociaciones con los supermercados, minimarkets o establecimientos especializados en carnes, donde los clientes finalmente tendrán la opción de adquirir el producto.

El canal de distribución indirecto se utilizará en el caso de que existan distribuidores mayoristas de especias y condimentos en California que importen dichos productos para venderlos a los establecimientos comerciales antes mencionados, siendo también intermediarios en la cadena distributiva. A continuación se presenta un gráfico explicativo:

Gráfico 17: Canales de distribución



Elaboración: Autores de tesis

4. Promoción

Actualmente, la estrategia publicitaria más utilizada a nivel mundial es el internet, ya que permite darse a conocer por un medio de comunicación económica y de gran difusión, no solo local y nacional sino también internacional. El hecho de anunciarse a través de una página web, permite captar clientes de cualquier parte del mundo, a un costo realmente bajo. Por lo tanto, se aprovechará esta herramienta para captar mayor cantidad de clientes en el mercado potencial, California. Se creará una página web donde se exponga la gama de condimentos y especias que exporta la empresa, precios y el método de contacto con la compañía.

4.6. Estudio organizacional

4.6.1. Misión, visión y objetivos

Misión

Ofrecer al mercado internacional una amplia gama de condimentos y especias ecuatorianas, orientándose siempre a la excelencia en la actividad exportadora y diseñando continuamente estrategias innovadoras que permitan captar la mayor cantidad de clientes en los diferentes destinos donde exista demanda potencial.

Visión

Convertirse en la empresa ecuatoriana exportadora de especias y condimentos, más reconocida a nivel internacional en el plazo de cinco años, y contar con un posicionamiento en el mercado que permita ingresar a nuevos segmentos desatendidos.

Objetivos Organizacionales

1. Exportar productos de alta calidad con la finalidad de satisfacer las expectativas de los clientes.

2. Garantizar el cumplimiento de las condiciones pactadas en la negociación con los clientes.
3. Evaluar continuamente las actividades de la empresa, con la finalidad de detectar posibles errores y corregirlos de manera oportuna.
4. Elaborar estrategias que permitan ganar mayor posicionamiento en el mercado y reconocimiento a nivel internacional.
5. Buscar continuamente la excelencia empresarial y su desarrollo.

4.6.2. Aspectos legales y societarios

Para la implementación de la empresa exportadora “ECUASABORES”, se crea una sociedad anónima, cuya Junta General esté conformada por dos accionistas, quienes serán los autores del trabajo de titulación. El estatuto de la constitución comprenderá los siguientes aspectos:

- El nombre de la compañía que se constituye es “ECUASABORES”
- El plazo de duración de la compañía será de veinticinco años, contados a partir de la inscripción de la constitución de la compañía en el Registro Mercantil; pero dicho plazo puede reducirse o ampliarse por resoluciones de la Junta General de Accionistas.
- El objeto social de la compañía será la exportación de especias y condimentos hacia el mercado internacional, estando en capacidad de ejercer toda actividad comercial y de inversiones relacionadas con su objetivo y realizar todos los actos y contratos permitidos por la ley. Podrá asociarse con otras instituciones u organizaciones públicas o privadas, personas naturales o jurídicas.
- El Capital social de la compañía será de CIENTO MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA divididos en cuarenta mil acciones ordinarias y nominativas de dos dólares y cincuenta centavos cada una.

De esta forma, el paquete accionario estará repartido en partes iguales para cada uno de los accionistas de la empresa. A continuación se presenta el detalle de las aportaciones de capital de los socios:

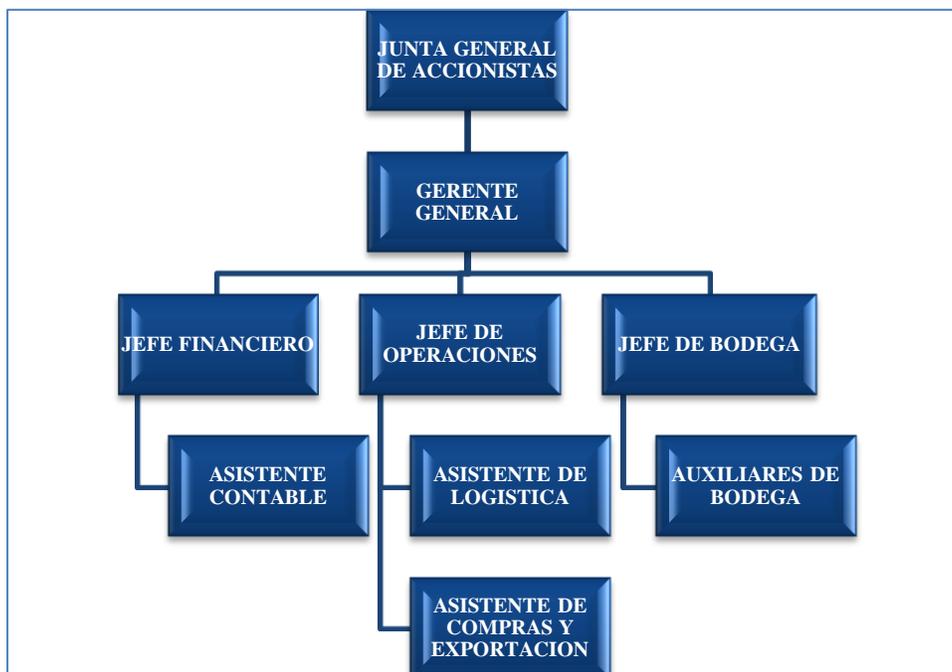
Tabla 18: Propiedad Accionaria

Nombre	# Acciones	Valor Acción	Total
Accionista 1	10000	\$ 2.50	\$ 25,000.00
Accionista 2	10000	\$ 2.50	\$ 25,000.00
Accionista 3	10000	\$ 2.50	\$ 25,000.00
Accionista 4	10000	\$ 2.50	\$ 25,000.00
TOTAL APORTADO	40000		\$ 100,000.00

Elaboración: Autores de tesis

4.6.3. Estructura organizacional

Gráfico 18: Organigrama



Elaboración: Autores de tesis

Con la finalidad de que la empresa “ECUASABORES” posea una imagen corporativa que la identifique y sea reconocida a nivel nacional e internacional, se ha creado un logotipo de acuerdo a su actividad principal, el mismo que se presenta a continuación:

Gráfico 19: Logotipo



Elaboración: Autores de tesis

4.6.4. Localización de la compañía

Al momento de elegir la ubicación de una empresa, se deben considerar factores tales como: la naturaleza del negocio, el mercado al cual irá dirigido el servicio o producto y los canales de distribución que se utilizarán. Por tal motivo, para la implementación del negocio se deberá escoger un lugar cercano al puerto marítimo, ya que es el principal medio por el cual se exportarán los productos. Por lo tanto, se pretende alquilar una bodega comercial ubicada en la zona sur de la ciudad de Guayaquil, vía al puerto marítimo. Dicho establecimiento tiene un total de 2500 m²; además de contar con un área para oficinas, también posee una zona amplia para almacenar la mercadería. A continuación el detalle:

Tabla 19: Plaza

DESCRIPCIÓN	DIMENSIÓN DEL ÁREA
Oficinas	500 m ²
Bodega	1500 m ²
Parqueadero	500 m ²

Elaboración: Autores de tesis

Gráfico 20: Plano de la Empresa “ECUASABORES”



Elaboración: Autores de tesis

4.7. Aspectos logísticos

4.7.1. Registro de exportadores

Antes de dar proceso a la solicitud del registro de exportador, la empresa debe contar con el Registro Único de Contribuyente (RUC). El registro de exportador se puede obtener a través del siguiente proceso:

1. Adquirir el Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por el Banco Central del Ecuador y Security Data, a través de sus respectivas páginas webs.
2. Registrarse en el portal de ECUAPASS donde se podrá actualizar la base de datos crear un usuario y contraseña, aceptar las políticas de uso y registrar la firma electrónica. (Aduana del Ecuador, 2012)

4.7.2. Firma Electrónica ECUAPASS

Para acceder al registro en el sistema ECUAPASS, se deben seguir los pasos mencionados a continuación (Todo Comercio Exterior, 2013):

1. Haber obtenido la Identificación Única de Certificado Digital y Clave, en Security Data o el Banco Central del Ecuador, tal como se mencionó en los puntos anteriores.
2. Ingresar al portal electrónico de ECUAPASS.
3. Ingresar en el link "solicitud de uso".
4. Crear el usuario y su respectiva contraseña.
5. Ingresar en el link "Identificación Única de Certificado Digital".
6. Luego de dicho proceso se puede acceder a la Ventanilla Única Ecuatoriana, para obtener el certificado de origen de exportaciones emitido por Ministerio de Industrias y Productividad.

4.7.3. Partida Arancelaria

La autoridad encargada de realizar el proceso de clasificación arancelaria es el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). A continuación se presenta un cuadro donde se detallan todos los aspectos relacionados con la partida arancelaria para condimentos y especias:

Tabla 20: Partida Arancelaria

PARTIDA ARANCELARIA: 21.03.90	
Sección IV: Capítulo 21:	Productos de las industrias alimentarias, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.
Partida Sist. Armonizado 2103	Preparaciones alimenticias diversas
Sub Partida Sist. Armonizado 210390: Sub Partida Regional 21039020:	Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazonadores, compuestos; harinas de mostaza y mostaza preparada.
	Los demás:
	Condimentos y sazonadores, compuestos.

Fuente: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE)

Elaboración: Autores de tesis

4.7.4. Proceso de Exportación

El proceso para exportar un determinado producto da inicio a través de la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS. Tal declaración, debe llevar adjunto la documentación con la que cuente la empresa, previo al embarque de la mercadería, la misma que generalmente es: factura comercial original, autorizaciones previas siempre que el caso lo amerite y Certificado de Origen Electrónico si es necesario. La declaración crea un vínculo legal entre la empresa exportadora y el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (Aduana del Ecuador, 2012). La información que la empresa exportadora deberá consignar en la Declaración Aduanera de Exportación es la enumerada a continuación:

1. Datos del exportador o declarante

2. Descripción exacta de la mercancía por ítem de factura
3. Datos del consignante
4. Destino de la carga
5. Cantidades
6. Peso; y demás datos relativos a la mercancía. (Aduana del Ecuador, 2012)

4.7.5. Embarque y embalaje

Al momento de exportar productos, se deben cumplir dos fases básicas: pre – embarque y post – embarque. (PROECUADOR, 2010).

1. **Pre – embarque.-** Esta fase se inicia con la presentación y debida transmisión de la orden de embarque, la cual contiene los datos de la mercadería a exportar. El exportador o su respectivo Agente de Aduanas, el cual es de uso obligatorio, deberán transmitir de manera electrónica y por medio de la página web de la Aduana del Ecuador, la intención de exportación donde se registran datos tales como: Datos del exportador, detalle de la mercancía y el destino final de la misma.

Una vez aceptada la Orden de Embarque, a través del Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador podrá trasladar la carga hacia la terminal aduanera, la cual será debidamente embalada y embarcada con la finalidad de transportarla hacia su país de destino.

2. **Post – embarque.-** En esta fase, se debe presentar la Declaración Única Aduanera (DAU), definitiva de exportación, para que los transportistas envíen los manifiestos de carga con sus documentos respectivos. El SICE deberá validar los datos de la DAU en relación al manifiesto de carga presentado. Si los datos concuerdan se envía un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduna.

4.8. Análisis de Viabilidad Financiera

4.8.1 Inversión

Tabla 21: Inversión Inicial

Inversión Inicial	Valor USD	Subtotal	% Participación
<u>Activos Fijos</u>		\$ 53,000.00	29.37%
Útiles de Oficina	\$ 2,500.00		
Muebles de Oficina	\$ 8,000.00		
Equipos de Computación	\$ 5,000.00		
Vehículos	\$ 37,500.00		
<u>Activos Diferidos</u>		\$ 14,200.00	7.87%
Instalación y Adecuación del Local	\$ 4,000.00		
Gastos de Constitución	\$ 1,200.00		
Gastos de pre-operación	\$ 9,000.00		
<u>Activos Corrientes</u>		\$104,686.31	58.00%
Inventario	\$ 53,460.00		
Capital de Trabajo	\$ 51,226.31		
Imprevistos		\$ 8,594.32	4.76%
Inversión Inicial Total		\$180,480.62	100.00%

Elaboración: Autores de tesis

De acuerdo al análisis de la inversión, se necesitaría un monto inicial de \$ 180,480.62 para el desarrollo del proyecto, los cuales estarían destinados para la inversión en activos corrientes, que comprende el inventario y el capital de trabajo inicial, por un total de \$ 104,686.31, equivalente al 58.00% de la inversión total, seguidos por la inversión en activos fijos, que comprende todos los muebles y equipos de oficina necesarios para comenzar a operar, cuyo monto asciende a \$ 53,000.00; y por último se encuentra la inversión en activos diferidos y el rubro correspondiente para imprevistos, estos representan el 7.87% y 4.76% respectivamente.

4.8.2 Financiamiento

El financiamiento de la inversión inicial será a través del empleo de dos recursos: Fondos Propios, que equivalen al aporte de los accionistas o inversionistas, sería por un total de \$ 100,000.00 teniendo una participación de 55.41% sobre el total de la inversión; por otra parte, el saldo sería financiado a través de un préstamo solicitado a

la CFN por \$ 80,480.62, y su participación sería de 44.59%, tal como lo describe la siguiente tabla:

Tabla 22: Financiamiento

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN		
RECURSOS	VALOR USD	% APORTE
Fondos Propios (Accionistas)	\$100,000.00	55.41%
Préstamo Bancario	\$ 80,480.62	44.59%
TOTAL	\$180,480.62	100.00%

Elaboración: Autores de tesis

Las condiciones de financiamiento bajo las cuales estaría sujeto el préstamo se establecen de la siguiente forma:

Tabla 23: Condiciones de Financiamiento

MONTO	\$ 80,480.62
TASA	11.50%
PLAZO (ANOS)	5
PERIODOS (MESES)	60
CUOTA MENSUAL	\$1,769.98
CUOTA ANUAL	\$ 21,239.74

Elaboración: Autores de tesis

Con las variables anteriores, se puede determinar que la cuota mensual a pagar sería de \$ 1,769.98 con una tasa de interés anual del 11.50% a 5 años plazo (60 meses), lo que representaría un monto total de \$ 106,198.72 al término del plazo del crédito.

Tabla 24: Amortización del Préstamo

PERIODO	PRINCIPAL	PAGO PRINCIPAL	INTERESES	CUOTA ANUAL	SALDO PRINCIPAL
1	\$ 80,480.62	\$ 12,636.78	\$ 8,602.97	\$ 21,239.74	\$ 67,843.85
2	\$ 67,843.85	\$ 14,169.10	\$ 7,070.64	\$ 21,239.74	\$ 53,674.74
3	\$ 53,674.74	\$ 15,887.24	\$ 5,352.51	\$ 21,239.74	\$ 37,787.51
4	\$ 37,787.51	\$ 17,813.71	\$ 3,426.03	\$ 21,239.74	\$ 19,973.79
5	\$ 19,973.79	\$ 19,973.79	\$ 1,265.95	\$ 21,239.74	\$ 0.00
TOTAL		\$ 80,480.62	\$ 25,718.10	\$ 106,198.72	

Elaboración: Autores de tesis

4.8.3 Costos y Gastos

4.8.3.1. Presupuesto de Costos

En el presupuesto de costos se han considerado los productos, que en este caso son los diversos tipos de especias que se pretenden comercializar en el mercado, tanto en cantidades como en dólares. En lo referente al costo de venta anual que tendría el año es de \$ 77,760.00, seguido se encuentra el orégano con un valor de \$ 71,280.00, y por último la pimienta, cuyo costo corresponde a \$ 64,800.00. A continuación se muestran las tablas con el respectivo detalle:

Tabla 25: Requerimiento de cantidades

Especias	Saco 45 Kg	REQUERIMIENTO DE CANTIDADES KG		
		Semanal	Mensual	Anual
Pimienta	60	2,700	10,800	129,600
Orégano	60	2,700	10,800	129,600
Anís	60	2,700	10,800	129,600

Elaboración: Autores de tesis

Tabla 26: Requerimiento de sacos

Especias	SACOS DE 45 KG		
	Semanal	Mensual	Anual
Pimienta	60	240	2,880
Orégano	60	240	2,880
Anís	60	240	2,880

Elaboración: Autores de tesis

Tabla 27: Costo de Venta del Producto

Especias	Saco 45 Kg	COSTO DE VENTA		
		Semanal	Mensual	Anual
Pimienta	\$ 22.50	\$1,350.00	\$5,400.00	\$ 64,800.00
Orégano	\$ 24.75	\$1,485.00	\$5,940.00	\$ 71,280.00
Anís	\$ 27.00	\$1,620.00	\$6,480.00	\$ 77,760.00

Elaboración: Autores de tesis

4.8.3.2. Presupuesto de Gastos Administrativos

Los gastos administrativos en los que la empresa debe incurrir, con la finalidad de poner en marcha el negocio ascienden a \$14,025.44 mensualmente, lo que al año representa \$ 168,305.22; tal como se puede observar en la tabla que se presenta a continuación:

Tabla 28: Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	MES	AÑO 1
Sueldos y Beneficios Sociales	\$ 9,550.44	\$114,605.22
Alquiler de Establecimiento	\$ 3,200.00	\$ 38,400.00
Servicios Básicos	\$ 400.00	\$ 4,800.00
Telefonía Fija	\$ 150.00	\$ 1,800.00
Telefonía Móvil	\$ 100.00	\$ 1,200.00
Combustibles	\$ 200.00	\$ 2,400.00
Lubricantes	\$ 80.00	\$ 960.00
Suministros de Oficina	\$ 80.00	\$ 960.00
Seguro de Activos Fijos	\$ 265.00	\$ 3,180.00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$14,025.44	\$168,305.22

Elaboración: Autores de tesis

4.8.3.3. Presupuesto de Gastos de Logística

En lo referente a los gastos de logística, los mismos corresponden a todos los valores de exportación del producto hacia su mercado de destino, que es Estados Unidos, el valor estimado mensual es de \$ 1,550.00, lo que al año representa \$ 13,650.00.

Tabla 29: Gastos de Logística

GASTOS LOGÍSTICOS	MES	AÑO 1
Trámites Aduaneros	\$ 450.00	\$ 5,400.00
Gastos Bancarios	\$ 600.00	\$ 7,200.00
Logística de transporte	\$ 750.00	\$ 9,000.00
Permiso de Exportación	\$ 450.00	\$ 450.00
Seguro del Contenedor	\$ 600.00	\$ 7,200.00
Publicidad	\$ 500.00	\$ 6,000.00
TOTAL GASTOS LOGÍSTICOS	\$ 1,550.00	\$ 13,650.00

Elaboración: Autores de tesis

4.8.3.4. Presupuesto de Gastos Financieros

También se han considerado gastos financieros, los cuales provienen del préstamo bancario que se ha realizado para completar la inversión inicial, cuyo valor anual asciende a \$ 8,602.97, tal como se detalla a continuación:

Tabla 30: Gastos Financieros

GASTOS FINANCIEROS	MES	AÑO 1
Intereses del Préstamo	\$ 716.91	\$ 8,602.97
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 716.91	\$ 8,602.97

Elaboración: Autores de tesis

4.8.3.5. Presupuesto de Otros Gastos

Para finalizar el presupuesto de gastos, también se han estimado los gastos provenientes de las depreciaciones y amortizaciones como otros gastos, el monto de estos al mes corresponde a \$ 1,002.92, lo que representa al año un valor de \$ 12,035.00.

Tabla 31: Otros Gastos

OTROS GASTOS	MES	AÑO 1
Depreciaciones	\$ 766.25	\$ 9,195.00
Amortizaciones	\$ 236.67	\$ 2,840.00
TOTAL OTROS GASTOS	\$ 1,002.92	\$ 12,035.00

Elaboración: Autores de tesis

4.8.4. Presupuesto de Ingresos

En relación a la proyección de ingresos es importante definir el costo y precio por producto, para determinar los márgenes brutos que tendría la empresa por la venta de cada uno de ellos. A continuación se puede apreciar una descripción breve de los principales productos a ofrecerse en el mercado, donde el costo promedio es de \$

24.75y el precio de venta al público es de \$ 60.00, dejando un margen unitario promedio de \$ 35.25 equivalente al 58.75%.

Tabla 32: Costo Total por Producto

DESCRIPCIÓN	Precio Saco 45 Kg	UNIDADES	% PART.	COSTO TOTAL
<u>ESPECIAS</u>				
Pimienta	\$ 22.50	240	33.33%	\$ 5,400.00
Orégano	\$ 24.75	240	33.33%	\$ 5,940.00
Anís	\$ 27.00	240	33.33%	\$ 6,480.00
TOTAL MATERIA PRIMA		720	100.00%	\$ 17,820.00

Elaboración: Autores de tesis

Tabla 33: Margen de Utilidad por Producto

PRODUCTOS	MATERIA PRIMA	PRECIO	MARGEN	% MARGEN
<u>ESPECIAS</u>				
Pimienta	\$ 22.50	\$ 60.00	\$ 37.50	62.50%
Orégano	\$ 24.75	\$ 60.00	\$ 35.25	58.75%
Anís	\$ 27.00	\$ 60.00	\$ 33.00	55.00%
PROMEDIO	\$ 24.75	\$ 60.00	\$ 35.25	58.75%

Elaboración: Autores de tesis

El presupuesto de ingresos para el primer año sería de \$ 518,400.00 teniendo la misma incidencia en los resultados, los productos que se han considerado (pimienta, orégano, anís), tal como se aprecia en la siguiente tabla:

Tabla 34: Presupuesto de Ingresos (Año 1)

PRODUCTOS	PRECIO	DEMANDA	MENSUAL	AÑO 1
<u>ESPECIAS</u>				
Pimienta	\$ 60.00	240.00	\$ 14,400.00	\$172,800.00
Orégano	\$ 60.00	240.00	\$ 14,400.00	\$172,800.00
Anís	\$ 60.00	240.00	\$ 14,400.00	\$172,800.00
TOTAL DE INGRESOS			\$ 43,200.00	\$518,400.00

Elaboración: Autores de tesis

4.8.5 Estados Financieros

4.8.5.1. Estado de Situación Inicial

El estado de situación inicial, el cual se ha determinado para la etapa preliminar de la compañía, está conformado por Activos, los cuales se clasifican en: Corrientes \$113,280.62, Fijos \$ 53,000.00 e Intangibles \$ 14,200.00; adicionalmente se encuentran los Pasivos, los mismos que se subdividen en: A Corto Plazo \$ 12,636.78 y A Largo Plazo \$ 67, 843.85; y por último el Patrimonio, que está conformado por el capital social, cuyo valor es de \$ 100,000.00. Abajo se muestra de manera detallada el Estado de Situación Inicial de la compañía:

Tabla 35: Estado de Situación Inicial

ACTIVOS			PASIVOS		
<u>ACTIVOS CORRIENTES</u>		\$ 113,280.62	<u>PASIVOS CORTO PLAZO</u>		\$ 12,636.78
Caja/Bancos	\$ 59,820.62		Deudas a Corto Plazo	\$ 12,636.78	
Inventario	\$ 53,460.00				
<u>ACTIVOS FIJOS</u>		\$ 53,000.00	<u>PASIVOS A LARGO PLAZO</u>		\$ 67,843.85
Útiles de Oficina	\$ 2,500.00		Préstamo Bancario	\$ 67,843.85	
Muebles de Oficina	\$ 8,000.00				
Equipos de Computación	\$ 5,000.00		TOTAL DE PASIVOS		\$ 80,480.62
Vehículos	\$ 37,500.00				
<u>ACTIVOS INTANGIBLES</u>		\$ 14,200.00	<u>PATRIMONIO</u>		\$ 100,000.00
Instalación y Adecuación del Local	\$ 4,000.00		Capital Social	\$ 100,000.00	
Gastos de Constitución	\$ 1,200.00				
Gastos de pre-operación	\$ 9,000.00				
TOTAL ACTIVOS		\$ 180,480.62	TOTAL PASIVOS+PATRIMONIO		\$ 180,480.62

Elaboración: Autores de tesis

4.8.5.2. Proyección de Estado de Pérdidas y Ganancias

Tabla 36: Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos					
Ventas Totales	\$ 518,400.00	\$ 544,320.00	\$ 571,536.00	\$ 600,112.80	\$ 630,118.44
TOTAL INGRESOS	\$ 518,400.00	\$ 544,320.00	\$ 571,536.00	\$ 600,112.80	\$ 630,118.44
Costos Operativos	\$ 213,840.00	\$ 222,393.60	\$ 231,289.34	\$ 240,540.92	\$ 250,162.55
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 304,560.00	\$ 321,926.40	\$ 340,246.66	\$ 359,571.88	\$ 379,955.89
Gastos de Operación					
Gastos Administrativos	\$ 168,305.22	\$ 175,037.43	\$ 182,038.93	\$ 189,320.48	\$ 196,893.30
Gastos de Logística	\$ 13,650.00	\$ 14,196.00	\$ 14,763.84	\$ 15,354.39	\$ 15,968.57
Depreciaciones y Amortizaciones	\$ 12,035.00	\$ 12,035.00	\$ 12,035.00	\$ 10,535.00	\$ 10,535.00
Total Gastos de Operación	\$ 193,990.22	\$ 201,268.43	\$ 208,837.77	\$ 215,209.88	\$ 223,396.87
Utilidad/Pérdida Operacional	\$ 110,569.78	\$ 120,657.97	\$ 131,408.89	\$ 144,362.01	\$ 156,559.01
Gastos Financieros					
Intereses Pagados	\$ 8,602.97	\$ 7,070.64	\$ 5,352.51	\$ 3,426.03	\$ 1,265.95
Utilidad Antes de Participación	\$ 101,966.81	\$ 113,587.33	\$ 126,056.38	\$ 140,935.97	\$ 155,293.06
Participación Utilidades (15%)	\$ 15,295.02	\$ 17,038.10	\$ 18,908.46	\$ 21,140.40	\$ 23,293.96
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 86,671.79	\$ 96,549.23	\$ 107,147.93	\$ 119,795.58	\$ 131,999.10
Impuesto a la Renta (22%)	\$ 19,067.79	\$ 21,240.83	\$ 23,572.54	\$ 26,355.03	\$ 29,039.80
Utilidad/Pérdida Neta	\$ 67,604.00	\$ 75,308.40	\$ 83,575.38	\$ 93,440.55	\$ 102,959.30

Elaboración: Autores de tesis

4.8.5.3. Proyección de Balance General Final

Tabla 37: Balance General Proyectado

ACTIVOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja/Bancos	\$ 59,820.62	\$ 126,822.84	\$ 199,997.14	\$ 279,720.28	\$ 365,882.12	\$ 459,402.63
Inventario	\$ 53,460.00	\$ 106,920.00	\$ 151,826.40	\$ 187,837.06	\$ 214,596.14	\$ 231,733.58
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 113,280.62	\$ 233,742.84	\$ 351,823.54	\$ 467,557.34	\$ 580,478.26	\$ 691,136.21
ACTIVOS FIJOS						
Útiles de Oficina	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
Muebles de Oficina	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00
Equipos de Computación	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
Vehículos	\$ 37,500.00	\$ 37,500.00	\$ 37,500.00	\$ 37,500.00	\$ 37,500.00	\$ 37,500.00
(-) Depreciaciones	\$ -	\$ (9,195.00)	\$ (18,390.00)	\$ (27,585.00)	\$ (35,280.00)	\$ (42,975.00)
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 53,000.00	\$ 43,805.00	\$ 34,610.00	\$ 25,415.00	\$ 17,720.00	\$ 10,025.00
ACTIVOS DIFERIDOS						
Instalación y Adecuación del Local	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00
Gastos de Constitución	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Gastos de pre-operación	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00
(-) Amortización Acumulada	\$ -	\$ (2,840.00)	\$ (5,680.00)	\$ (8,520.00)	\$ (11,360.00)	\$ (14,200.00)
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 14,200.00	\$ 11,360.00	\$ 8,520.00	\$ 5,680.00	\$ 2,840.00	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ 180,480.62	\$ 288,907.84	\$ 394,953.54	\$ 498,652.34	\$ 601,038.26	\$ 701,161.21
PASIVOS						
Proveedores	\$ -	\$ 53,460.00	\$ 98,366.40	\$ 134,377.06	\$ 161,136.14	\$ 178,273.58
Deuda a Corto Plazo	\$ 12,636.78	\$ 14,169.10	\$ 15,887.24	\$ 17,813.71	\$ 19,973.79	\$ -
Deuda a Largo Plazo	\$ 67,843.85	\$ 53,674.74	\$ 37,787.51	\$ 19,973.79	\$ -	\$ -
TOTAL DE PASIVOS	\$ 80,480.62	\$ 121,303.85	\$ 152,041.14	\$ 172,164.56	\$ 181,109.93	\$ 178,273.58
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00
Utilidad del Ejercicio	\$ -	\$ 67,604.00	\$ 75,308.40	\$ 83,575.38	\$ 93,440.55	\$ 102,959.30
Utilidades Retenidas	\$ -	\$ -	\$ 67,604.00	\$ 142,912.39	\$ 226,487.78	\$ 319,928.33
TOTAL PATRIMONIO	\$ 100,000.00	\$ 167,604.00	\$ 242,912.39	\$ 326,487.78	\$ 419,928.33	\$ 522,887.63
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	\$ 180,480.62	\$ 288,907.84	\$ 394,953.54	\$ 498,652.34	\$ 601,038.26	\$ 701,161.21

Elaboración: Autores de tesis

4.8.6 Evaluación Financiera del Proyecto

4.8.6.1. Flujo de Caja Proyectado a cinco años

Tabla 38: Flujo de Caja Proyectado

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<u>INGRESOS OPERACIONALES</u>						
Ventas		\$ 518,400.00	\$ 544,320.00	\$ 571,536.00	\$ 600,112.80	\$ 630,118.44
Total Ingresos Operacionales	\$ -	\$ 518,400.00	\$ 544,320.00	\$ 571,536.00	\$ 600,112.80	\$ 630,118.44
<u>EGRESOS OPERACIONALES</u>						
Costos Operativos		\$ 213,840.00	\$ 222,393.60	\$ 231,289.34	\$ 240,540.92	\$ 250,162.55
Gastos Administrativos		\$ 168,305.22	\$ 175,037.43	\$ 182,038.93	\$ 189,320.48	\$ 196,893.30
Gastos de Venta		\$ 13,650.00	\$ 14,196.00	\$ 14,763.84	\$ 15,354.39	\$ 15,968.57
Total Egresos Operacionales	\$ -	\$ 395,795.22	\$ 411,627.03	\$ 428,092.11	\$ 445,215.79	\$ 463,024.43
FLUJO OPERACIONAL	\$ -	\$ 122,604.78	\$ 132,692.97	\$ 143,443.89	\$ 154,897.01	\$ 167,094.01
<u>INGRESOS NO OPERACIONALES</u>						
Préstamo Bancario	\$ 80,480.62	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Fondos Propios	\$ 100,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Ingresos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Ingresos No Operacionales	\$ 180,480.62	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<u>EGRESOS NO OPERACIONALES</u>						
Inversión Fija	\$ 53,000.00					
Inversión Diferida	\$ 14,200.00					
Inversión Corriente						
Pago de Capital de Préstamo		\$ 12,636.78	\$ 14,169.10	\$ 15,887.24	\$ 17,813.71	\$ 19,973.79
Pago de Intereses de Préstamo		\$ 8,602.97	\$ 7,070.64	\$ 5,352.51	\$ 3,426.03	\$ 1,265.95
Participaciones de Utilidades		\$ 15,295.02	\$ 17,038.10	\$ 18,908.46	\$ 21,140.40	\$ 23,293.96
Impuesto a la Renta		\$ 19,067.79	\$ 21,240.83	\$ 23,572.54	\$ 26,355.03	\$ 29,039.80
Total Egresos No Operacionales	\$ 67,200.00	\$ 55,602.56	\$ 59,518.67	\$ 63,720.75	\$ 68,735.17	\$ 73,573.51
FLUJO NO OPERACIONAL	\$ 113,280.62	\$ (55,602.56)	\$ (59,518.67)	\$ (63,720.75)	\$ (68,735.17)	\$ (73,573.51)
FLUJO DE CAJA NETO	\$ 113,280.62	\$ 67,002.22	\$ 73,174.30	\$ 79,723.14	\$ 86,161.84	\$ 93,520.51

Elaboración: Autores de tesis

4.8.6.2. Análisis de Rentabilidad para el Inversionista

Para el análisis de rentabilidad es importante hacer una distinción en el porcentaje de ganancia que obtendrían los inversionistas y el proyecto para hacer una comparación. En el plano de los inversionistas, se debe calcular su tasa esperada de retorno para realizar la evaluación de los flujos netos que se generarían en los próximos cinco periodos, para este efecto se ha utilizado la metodología del Capital Asset Pricing Model (CAPM) que se compone de las variables que se detallan en dicho cálculo, lo cual arroja como resultado, que 14.62% debería ser el rendimiento mínimo a recibir por la inversión realizada.

Tabla 39: Cálculo de la tasa esperada de retorno

$Kr = Krf + \beta (Km - Krf)$	
Krf (tasa libre de riesgo)=	1.38%
Km (rendimiento de mercado) =	10.00%
β (beta del mercado) =	1.01
Tasa de interés pasiva	4.53%
Kr (tasa esperada de retorno) =	14.62%

Elaboración: Autores de tesis

De acuerdo a los resultados de esta fórmula, 14.62% sería la tasa esperada de retorno bajo la cual debe ser evaluado el proyecto. Una vez que se haya aplicado la fórmula de la TIR se puede considerar que para las inversionistas el proyecto es rentable, debido a que el retorno real es mayor que el retorno esperado. De esta manera, dentro de los primeros cinco períodos, los inversionistas recuperarían la inversión (\$ 100,000.00) y adicional obtendrían un retorno de 68.33% que en valores monetarios equivale a \$ 164,313.04.

Tabla 40: Retorno de la Inversión

DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE CAJA NETO GENERADO CAPITAL APORTADO INVERSIONISTAS	\$100,000.00	\$67,002.22	\$73,174.30	\$79,723.14	\$86,161.84	\$93,520.51
RESULTADO	-\$100,000.00	\$67,002.22	\$73,174.30	\$79,723.14	\$86,161.84	\$93,520.51
PAYBACK	-\$100,000.00	-\$32,997.78	\$40,176.52	\$119,899.66	\$206,061.50	\$299,582.01

Elaboración: Autores de tesis

Tabla 41: Análisis de la TIR y VAN

TMAR	14.62%
TIR	68.33%
VAN	\$164,313.04

Elaboración: Autores de tesis

4.8.6.3. Análisis de Rentabilidad para el Proyecto

Por otra parte, también es importante analizar la rentabilidad del proyecto, haciendo un contraste entre la inversión total (\$ 180,480.62) y los flujos netos generados durante los cinco primeros períodos. En este caso, la tasa de descuento del proyecto debe calcularse bajo el método del Weighted Average Cost of Capital (WACC), debido a que la inversión total está financiada por recursos mixtos que emplean fondos propios y préstamo bancario. Este método utiliza una ponderación de tasas en función al porcentaje de participación o peso que tenga cada fuente de financiamiento respecto al total de la inversión, una vez hecha la ponderación se debe realizar una sumatoria para obtener una tasa única que sirva para evaluar el proyecto. A continuación se presentan estos cálculos:

Tabla 42: Análisis de Rentabilidad del Proyecto

FUENTE	INVERSIÓN	PESO	TASA	PONDERACIÓN
FONDOS PROPIOS	\$ 100,000.00	55.41%	14.62%	8.099%
PRÉSTAMO BANCARIO	\$ 80,480.62	44.59%	11.20%	4.994%
TMAR				13.09%

Elaboración: Autores de tesis

Con la fórmula previamente aplicada, la tasa de descuento del proyecto es 13.09%, mientras que su tasa interna de retorno es 31.62%, esto quiere decir que el proyecto recuperaría la inversión total (\$ 180,480.62) y adicional dejaría un retorno de 31.62% que en valores monetarios equivale a \$ 94,315.42. Por tanto, se considera que

el proyecto es rentable, porque en ambos casos los resultados obtenidos superan a las expectativas de retorno planteadas en la tasa de descuento o TMAR.

Tabla 43: Retorno de la Inversión

DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE CAJA NETO GENERADO		\$67,002.22	\$73,174.30	\$79,723.14	\$86,161.84	\$93,520.51
INVERSION FIJA	\$53,000.00					
INVERSION DIFERIDA	\$14,200.00					
INVERSION CORRIENTE	\$113,280.62					
RESULTADO	-\$180,480.62	\$67,002.22	\$73,174.30	\$79,723.14	\$86,161.84	\$93,520.51
PAYBACK	-\$180,480.62	-\$113,478.40	-\$40,304.10	\$39,419.04	\$125,580.88	\$219,101.39

Elaboración: Autores de tesis

Tabla 44: Análisis de la TIR y VAN

TMAR	13.09%
TIR	31.62%
VAN	\$94,315.42

Elaboración: Autores de tesis

4.8.7 Punto de Equilibrio

Con la finalidad de conocer las cantidades que necesitan ser producidas y vendidas para que los costos sean iguales a los ingresos, se ha aplicado la respectiva fórmula del punto de equilibrio, la cual se detalla a continuación:

Tabla 45: Fórmula para calcular el punto de equilibrio

$$PEQ(\text{unidades}) = \frac{\text{Costos Fijos}(CF)}{PV - CVU}$$

Elaboración: Autores de tesis

Mediante la aplicación de dicha fórmula, se ha determinado que las unidades que deben producirse y venderse en el año 1 para que exista un punto de equilibrio, son 5747, lo que en dólares representa \$344,839.47. De la misma manera se ha hecho una estimación para los demás años, tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 46: Calculo del Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PE Q (UNIDADES) =	\$ 202,593.19 \$ 35.25	\$ 208,339.07 \$ 36.60	\$ 214,190.27 \$ 37.88	\$ 218,635.91 \$ 39.08	\$ 224,662.82 \$ 40.22
PE Q (UNIDADES) =	5747.32	5692.32	5654.99	5594.13	5585.29
PE \$ (DOLARES) =	\$ 344,839.47	\$ 341,539.46	\$ 339,299.11	\$ 335,647.68	\$ 335,117.34
% PUNTO DE EQUILIBRIO =	66.52%	62.75%	59.37%	55.93%	53.18%

Elaboración: Autores de tesis

4.8.8. Razones Financieras

4.8.8.1. Razones de Liquidez

Tabla 47: Índice de Liquidez

I. LIQUIDEZ	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
Liquidez Corriente	3.46	3.08	3.07	3.21	3.88	3.34

Elaboración: Autores de tesis

En cuanto a las razones de liquidez, el nivel de solvencia es de 3.34 puntos, lo que significa que por cada dólar que la empresa tiene en deudas de corto plazo, la empresa posee una capacidad de liquidez 3.34 veces mayor para su cobertura, por tanto, dichos desembolsos de corto plazo pueden ser financiados a través de recursos propios del negocio.

4.8.8.2. Razones de Solvencia

Tabla 48: Índice de Solvencia

II. SOLVENCIA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
Endeudamiento del Activo	0.42	0.38	0.35	0.30	0.25	0.34
Endeudamiento Patrimonial	0.72	0.63	0.53	0.43	0.34	0.53

Elaboración: Autores de tesis

Las razones de solvencia, sirven para definir qué tan endeudada está la empresa respecto a sus activos y sus patrimonios. De esta forma, según la información presentada en el cuadro anterior, se puede decir que el nivel de endeudamiento es bajo, puesto que por cada dólar que la empresa tiene en activos, apenas \$ 0.34 estarían destinado a deuda, mientras que por cada dólar de patrimonio el apalancamiento sería de \$ 0.53, situación que se sustenta también debido al alto nivel de liquidez previamente descrito.

4.8.8.3. Razones de Gestión

Tabla 49: Índice de Gestión

III. GESTIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
Impacto de Gastos	37.42%	36.98%	36.54%	35.86%	35.45%	36.45%
Impacto de la Carga Financiera	1.66%	1.30%	0.94%	0.57%	0.20%	0.93%

Elaboración: Autores de tesis

Los índices de gestión establecen que el impacto de gastos operativos representa el 36.45% en promedio anual, mientras que la carga financiera (pago de intereses) incide apenas en 0.93%. Es decir que por cada dólar que la empresa vende, \$ 0.36 destina para la cobertura de gastos operativos y \$ 0.009 para el pago de intereses por concepto del préstamo bancario adquirido.

4.8.8.4. Razones de Rentabilidad

Tabla 50: Índice de Rentabilidad

IV. RENTABILIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
Margen Bruto	58.75%	59.14%	59.53%	59.92%	60.30%	59.53%
Margen Neto	13.04%	13.84%	14.62%	15.57%	16.34%	14.68%
ROI	37.46%	41.73%	46.31%	51.77%	57.05%	46.86%
ROE	40.34%	31.00%	25.60%	22.25%	19.69%	27.78%

Elaboración: Autores de tesis

Las razones de rentabilidad del proyecto establecen que en promedio la empresa obtendría un margen bruto equivalente a 59.53% en los próximos cinco periodos, mientras que el margen neto sería de 14.68%, esto quiere decir que por cada dólar que la empresa recibe en ventas, \$ 0.59 corresponden a margen bruto y \$ 0.14 a margen neto, una vez descontados los gastos de operación e impuestos.

CONCLUSIONES

Una vez finalizada la investigación se concluye que la exportación de especias ecuatorianas hacia el mercado estadounidense es factible como medida de disminución del déficit en la balanza comercial, ya que además de ser rentable, según la evaluación financiera realizada, también contribuye al dinamismo en el comercio exterior ecuatoriano, por lo cual se expone:

1. Las especias ecuatorianas están consideradas como un producto no tradicional que además de tener un alto potencial de comercialización en Norteamérica y en la Unión Europea, no ha sido explotado en su totalidad, ya que la demanda de alto nivel que posee no está cubierta. De tal forma, se concluye que es una excelente alternativa para reducir el déficit que presenta la balanza comercial no petrolera ecuatoriana.
2. La empresa "ECUASABORES" tendrá como actividad principal exportar especias ecuatorianas en su estado natural e industrializado hacia su mercado meta, que en este caso será Estados Unidos, el mismo que presenta un fuerte movimiento en dicha industria. La empresa estará ubicada en la zona sur de Guayaquil, por su cercanía al puerto marítimo, que es la vía a utilizar para exportar la mercancía.
3. Para que la compañía "ECUASABORES" de inicio a sus operaciones se requiere una inversión inicial total de \$180.480,62, de los cuales serán financiados el 55,41% con capital propio aportado por los accionistas y la diferencia mediante préstamo bancario. Cabe mencionar que la tasa de retorno del proyecto es de 68,33% la misma que es superior a la tasa de descuento 14,62%, lo cual asegura la recuperación de la inversión total en un periodo de cinco años.

RECOMENDACIONES

Dentro de las recomendaciones que se pueden establecer para que el presente proyecto genere los resultados esperados o logre mejorarlos, se presentan las siguientes:

1. Se sugiere aplicar mecanismos de control con la finalidad de que “ECUASABORES” logre efectuar sus procesos de manera eficiente, facilitando de tal forma no solo la consecución de los objetivos empresariales planteados, sino también la rentabilidad financiera proyectada.
2. En base al nivel de crecimiento que refleje la empresa “ECUASABORES” a medida que pasa el tiempo, se pueden realizar otros estudios, con la finalidad de abrir nuevos mercados potencialmente competitivos para la exportación de especias, ya que de esa forma se podrá expandir el nivel de comercialización de los productos y por ende se tendrá mayor representación a nivel internacional.
3. Se deberán renovar constantemente las estrategias de marketing establecidas en el proyecto, ya que la competitividad que se vive en el mundo empresarial obliga a las empresas a someterse a cambios continuos con la finalidad de cumplir con las expectativas de los clientes, lo cual es un factor determinante en el crecimiento de cualquier empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Aduana del Ecuador. (2012). *Procedimiento para exportar*. Obtenido de Recuperado de: http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- Agencia Pública de noticias del Ecuador y Suramérica . (2012). Mujeres indígenas de Bolívar realizan exportación de condimentos a Japón. <http://www.andes.info.ec/en/node/1542>.
- Agrifood Gateway. (2009). Estudio de Mercado de Especies y Condimentos de Estados Unidos. <http://www.agrifoodgateway.com/es/articles/estudio-de-mercado-especies-y-condimentos-estados-unidos>.
- Arzeno, & Castro. (2007). Geografía mundial y los desafíos del siglo XXI. Santillana Perspectivas.
- Blog de alimentación sana. (s.f.). Las especias: diversos tipos. <http://www.alimentacion-sana.com.ar/informaciones/novedades/especiastipos.htm>.
- Cámara de Comercio de Guayaquil. (2012). *Boletín Económico: Restricciones al comercio internacional en Ecuador: causas y consecuencias*. Pág. 1.
- Diario El Comercio. (Febrero de 2012). *Guatemala busca más comercio con Ecuador*. Obtenido de http://www.elcomercio.com/negocios/Guatemala-busca-comercio-Ecuador_0_646735421.html
- Diario La Hora. (Abril de 2011). *Todo sobre los condimentos de cocina*. Obtenido de http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101119093#.UQjZa7_onX4
- Estado de Baja California. (2005). Ley de Fomento a la Competitividad y Desarrollo Económico para el estado de Baja California. <http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=12&ved=0CC8QFjABOAO&url=http%3A%2F%2Fwww.bajacalifornia.gob.mx%2Fportal%2Fgobierno%2Fbiblioteca%2FXV%2520LEY%2520DE%2520FOMENTO%2520A%2520LA%2520COMPETITIVIDAD.doc&ei=qeB7UrqzN63esATYpo>.

- Noroña, E. (2012). *Las exportaciones ecuatorianas del primer semestre del 2012*.
Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/las-exportaciones-ecuatorianas-del-primer-semestres-del-2012>
- PROECUADOR. (2012). *Ficha Técnica de Guatemala: Relaciones bilaterales con Ecuador*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/05/PROEC-FT2012-GUATEMALA.pdf>
- PROECUADOR. (2011). *Guía cómo exportar a Estados Unidos*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/01/PROEC-GCE2011-EEUU.pdf>
- PROECUADOR. (2010). Servicio de Asesoría al Exportador. <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/03/P-1203-ALI%C3%91OS-GUATEMALA.pdf>.
- Programa de Gobierno. (2013 - 2017). *Propuestas para el socialismo del buen vivir*.
- PROMÉXICO. (2013). ¿Por qué invertir en Baja California? http://mim.promexico.gob.mx/Documentos/PDF/mim/FE_BAJA_vf.pdf.
- Secretaría de relaciones exteriores de California. (2010). Situación Económica de California. http://sigreb.sre.gob.mx/portal/racisoft/documentos/Documento/California_May_10_SIGREB.pdf.
- Todo Comercio Exterior. (2013). *Registro en el portal ECUAPASS*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/video/pasos-para-el-registro-en-portal-ecuapass>
- Trade Nosis. (s.f.). Recuperado el 10 de Noviembre de 2013, de Exportadores de Ecuador de Cafe, te, yerba mate y especias : <http://trade.nosis.com/es/Comex/Agentes/Ecuador/Cafe-te-yerba-mate-y-especias/EC/09?f=E&p=M&e=A&page=1>

ANEXOS

Anexo 1. Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO				
<u>INVENTARIO INICIAL DE MERCADERÍA</u>	MES 1	MES 2	MES 3	TOTAL
Pimienta	\$ 5,400.00	\$5,400.00	\$ 5,400.00	\$ 16,200.00
Orégano	\$ 5,940.00	\$5,940.00	\$ 5,940.00	\$ 17,820.00
Anís	\$ 6,480.00	\$6,480.00	\$ 6,480.00	\$ 19,440.00
SUBTOTAL				\$ 53,460.00
<u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u>				
Sueldos y Beneficios Sociales	\$ 9,550.44	\$9,550.44	\$ 9,550.44	\$ 28,651.31
Alquiler de Establecimiento	\$ 3,200.00	\$3,200.00	\$ 3,200.00	\$ 9,600.00
Servicios Básicos	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 1,200.00
Telefonía Fija	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 450.00
Telefonía Móvil	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 300.00
Combustibles	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 600.00
Lubricantes	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 240.00
Suministros de Oficina	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ 240.00
Seguro de Activos Fijos	\$ 265.00	\$ 265.00	\$ 265.00	\$ 795.00
SUBTOTAL				\$ 42,076.31
<u>GASTOS LOGÍSTICOS</u>				
Trámites Aduaneros	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 1,350.00
Gastos Bancarios	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 1,800.00
Logística de transporte	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 2,250.00
Permiso de Exportación	\$ 450.00	\$ -	\$ -	\$ 450.00
Seguro del Contenedor	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 1,800.00
Publicidad	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 1,500.00
SUBTOTAL				\$ 9,150.00
CAPITAL DE TRABAJO (3 MESES)				\$104,686.31

Elaboración: Autores de tesis

Anexo 2. Tabla de Amortización del Préstamo

PERIODO	PAGO PRINCIPAL	INTERESES	CUOTA MENSUAL	SALDO PRINCIPAL
0				\$80,480.62
1	\$998.71	\$771.27	\$1,769.98	\$79,481.91
2	\$1,008.28	\$761.70	\$1,769.98	\$78,473.64
3	\$1,017.94	\$752.04	\$1,769.98	\$77,455.70
4	\$1,027.69	\$742.28	\$1,769.98	\$76,428.00
5	\$1,037.54	\$732.44	\$1,769.98	\$75,390.46
6	\$1,047.49	\$722.49	\$1,769.98	\$74,342.97
7	\$1,057.53	\$712.45	\$1,769.98	\$73,285.45
8	\$1,067.66	\$702.32	\$1,769.98	\$72,217.79
9	\$1,077.89	\$692.09	\$1,769.98	\$71,139.90
10	\$1,088.22	\$681.76	\$1,769.98	\$70,051.67
11	\$1,098.65	\$671.33	\$1,769.98	\$68,953.02
12	\$1,109.18	\$660.80	\$1,769.98	\$67,843.85
13	\$1,119.81	\$650.17	\$1,769.98	\$66,724.04
14	\$1,130.54	\$639.44	\$1,769.98	\$65,593.50
15	\$1,141.37	\$628.60	\$1,769.98	\$64,452.12
16	\$1,152.31	\$617.67	\$1,769.98	\$63,299.81
17	\$1,163.36	\$606.62	\$1,769.98	\$62,136.45
18	\$1,174.50	\$595.47	\$1,769.98	\$60,961.95
19	\$1,185.76	\$584.22	\$1,769.98	\$59,776.19
20	\$1,197.12	\$572.86	\$1,769.98	\$58,579.07
21	\$1,208.60	\$561.38	\$1,769.98	\$57,370.47
22	\$1,220.18	\$549.80	\$1,769.98	\$56,150.29
23	\$1,231.87	\$538.11	\$1,769.98	\$54,918.42
24	\$1,243.68	\$526.30	\$1,769.98	\$53,674.74
25	\$1,255.60	\$514.38	\$1,769.98	\$52,419.15
26	\$1,267.63	\$502.35	\$1,769.98	\$51,151.52
27	\$1,279.78	\$490.20	\$1,769.98	\$49,871.74
28	\$1,292.04	\$477.94	\$1,769.98	\$48,579.70
29	\$1,304.42	\$465.56	\$1,769.98	\$47,275.28
30	\$1,316.92	\$453.05	\$1,769.98	\$45,958.35
31	\$1,329.54	\$440.43	\$1,769.98	\$44,628.81
32	\$1,342.29	\$427.69	\$1,769.98	\$43,286.52
33	\$1,355.15	\$414.83	\$1,769.98	\$41,931.37
34	\$1,368.14	\$401.84	\$1,769.98	\$40,563.24
35	\$1,381.25	\$388.73	\$1,769.98	\$39,181.99
36	\$1,394.48	\$375.49	\$1,769.98	\$37,787.51
37	\$1,407.85	\$362.13	\$1,769.98	\$36,379.66
38	\$1,421.34	\$348.64	\$1,769.98	\$34,958.32
39	\$1,434.96	\$335.02	\$1,769.98	\$33,523.36
40	\$1,448.71	\$321.27	\$1,769.98	\$32,074.64
41	\$1,462.60	\$307.38	\$1,769.98	\$30,612.05
42	\$1,476.61	\$293.37	\$1,769.98	\$29,135.43
43	\$1,490.76	\$279.21	\$1,769.98	\$27,644.67

44	\$1,505.05	\$264.93	\$1,769.98	\$26,139.62
45	\$1,519.47	\$250.50	\$1,769.98	\$24,620.14
46	\$1,534.04	\$235.94	\$1,769.98	\$23,086.11
47	\$1,548.74	\$221.24	\$1,769.98	\$21,537.37
48	\$1,563.58	\$206.40	\$1,769.98	\$19,973.79
49	\$1,578.56	\$191.42	\$1,769.98	\$18,395.23
50	\$1,593.69	\$176.29	\$1,769.98	\$16,801.54
51	\$1,608.96	\$161.01	\$1,769.98	\$15,192.57
52	\$1,624.38	\$145.60	\$1,769.98	\$13,568.19
53	\$1,639.95	\$130.03	\$1,769.98	\$11,928.24
54	\$1,655.67	\$114.31	\$1,769.98	\$10,272.57
55	\$1,671.53	\$98.45	\$1,769.98	\$8,601.04
56	\$1,687.55	\$82.43	\$1,769.98	\$6,913.49
57	\$1,703.72	\$66.25	\$1,769.98	\$5,209.76
58	\$1,720.05	\$49.93	\$1,769.98	\$3,489.71
59	\$1,736.54	\$33.44	\$1,769.98	\$1,753.18
60	\$1,753.18	\$16.80	\$1,769.98	\$0.00
	\$80,480.62	\$25,718.10	\$106,198.72	

Elaboración: Autores de tesis

Anexo 3. Depreciación de Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS	Valor USD \$	Vida Util	V. Residual 10%	Depreciacion Anual	Depreciacion Mensual
Útiles de Oficina	\$ 2,500.00	10	\$ 250.00	\$ 225.00	\$ 18.75
Muebles de Oficina	\$ 8,000.00	10	\$ 800.00	\$ 720.00	\$ 60.00
Equipos de Computación	\$ 5,000.00	3	\$ 500.00	\$ 1,500.00	\$ 125.00
Vehículos	\$ 37,500.00	5	\$ 3,750.00	\$ 6,750.00	\$ 562.50
TOTAL	\$ 53,000.00			\$ 9,195.00	\$ 766.25

Elaboración: Autores de tesis

Anexo 4. Amortización de Activos Diferidos

ACTIVOS INTANGIBLES	Valor USD \$	Vida Util	Amrtz Anual	Amrtz Mensual
Instalación y Adecuación del Local	\$ 4,000.00	5	\$ 800.00	\$ 66.67
Gastos de Constitución	\$ 1,200.00	5	\$ 240.00	\$ 20.00
Gastos de pre-operación	\$ 9,000.00	5	\$ 1,800.00	\$ 150.00
TOTAL	\$ 14,200.00		\$ 2,840.00	\$ 236.67

Elaboración: Autores de tesis