



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del título de:

INGENIEROS EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE LICOR DE CAÑA “PÁJARO AZUL” DE LA EMPRESA CESARLAC CIA. LTDA. DE LA CIUDAD DE GUARANDA., HACIA EL MERCADO DE MADRID ESPAÑA”.

LUIGENN HUMBERTO GUAPULEMA SILVA

DOUGLAS JAVIER CRESPO ZUÑIGA

RIOBAMBA – ECUADOR

2014

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de investigación sobre el tema “PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE LICOR DE CAÑA “PÁJARO AZUL” DE LA EMPRESA CESARLAC CIA. LTDA. DE LA CIUDAD DE GUARANDA., HACIA EL MERCADO DE MADRID ESPAÑA”, previo a la obtención del título de Ingeniero en Comercio Exterior, ha sido desarrollado por Luigenn Humberto Guapulema Silva y Douglas Javier Crespo Zuñiga, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Econ. Marco Antonio González Chávez

DIRECTOR DE TESIS

Ing. Bolívar Alexis Ricaurte Coto

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

CERTIFICADO DE AUTORÍA

Nosotros, Luigenn y Douglas, somos responsable de las ideas y los resultados expuestos en esta Tesis; y el patrimonio intelectual de la misma le pertenece a la **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**.

Luigenn

Douglas

DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo en primer lugar a Dios por permitirnos la vida y la sabiduría necesaria. A nuestros padres, quiénes con su paciencia, trabajo e infinito amor nos sacó adelante ante todas las adversidades, ejemplo de perseverancia y fortaleza. A todos aquellos amigos que supieron brindarnos su amistad en el trayecto de la vida estudiantil.

Luigenn

Douglas

AGRADECIMIENTO

Vuestra gratitud y amor infinito a Dios por la vida, la sabiduría y fortaleza necesaria.

A nuestra familia por brindarnos su apoyo incondicional, moral y económico para la culminación de la carrera, siendo un pilar fundamental y la fuerza que nos impulsa para alcanzar nuestras metas.

El agradecimiento más profundo a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo por habernos acogido durante los años de estudio; de la misma forma a los profesores economista Marco Gonzales e ingeniero Bolívar Ricaurte por la predisposición y colaboración desinteresada en mi formación profesional.

A la Empresa Cesarlac Cia. Ltda. De la ciudad de Guaranda, por el apoyo y la confianza brindada, de manera especial a, quienes con su valiosa colaboración y aportación de sus conocimientos fue posible el desarrollo de la Investigación.

Luigenn

Douglas

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Portada	i
Certificación del tribunal	ii
Certificación de autoría.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Indice de contenidos	vi
Indice de cuadros	xi
Indice de graficos.....	xi
Indice de anexos.....	xii
CAPÍTULO I	
1.INTRODUCCIÓN	1
1.2.Formulación del problema	3
1.3.Justificación del problema	3
1.4. Delimitación del problema.....	4
1.5. Objetivos.....	4
1.5.1. Objetivo general.....	4
1.5.2. Objetivos específicos	4
CAPÍTULO II	
2. MARCO TEÓRICO.....	5
2.1.Nomenclatura aduanera	5
2.1.1.Características de la nomenclatura aduanera	6
2.1.2.Arancel de aduanas	6
2.1.3.Tarifas	7
2.1.4.Partida arancelaria.....	8
2.1.5.Términos de negociación internacional INCOTERMS 2010:.....	9
2.1.6.Trámites de exportación.....	9
2.1.7.Documentación requerida	9
2.1.8.Exportación de bebidas alcohólicas ecuatorianas	10
2.1.9.Opinión según los expertos.....	10
2.1.10.Producción nacional de licor de caña en españa.....	12

2.2.El pájaro azul icono bolivareense	14
2.3.Marco conceptual.....	15
2.4. Actividades de la empresa	26
2.4.1. Misión	27
2.4.2. Visión.....	28
2.4.3. Políticas.....	28
2.4.4. Organización	28
2.4.5. Organización administrativa	28
2.4.5.1. Organización estructural	31
2.4.5.2. Organización funcional.....	31
2.4.6. Fuerzas competitivas.....	40
2.4.6.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores	40
2.4.6.2. La rivalidad entre los competidores	41
2.4.6.3. Poder de negociación de los competidores	41
2.4.6.4. Amenaza de productos competidores	41
2.4.6.6. Competencia directa	42
CAPÍTULO III	
3.ESTUDIO DE MERCADO	42
3.1. Objetivos del estudio de mercado.....	42
3.1.1.Cuantificación de los potenciales demandantes.....	43
3.2. Metodología para la cuantificación de la demanda	45
3.3. Recolección de la información	45
3.4. Consumo aparente.....	45
3.5. Procesamiento de la información.....	46
3.6. Cuantificación de la información.....	46
3.7. Cuantificación de la oferta	47
3.8. Demanda insatisfecha	47
3.9. Oferta del proyecto	48
3.9.1. Mercado nacional.....	49
3.9.2. Precio	49

3.10. Comercialización del proyecto	51
CAPÍTULO IV	
4. ESTUDIO TÉCNICO	51
4.1. Tamaño del proyecto.	51
4.2. Factores determinantes del proyecto.....	52
4.2.1. El mercado.	52
4.2.2. Disponibilidad de recursos financieros.....	53
4.2.3. Disponibilidad de mano de obra.	53
4.2.4. Disponibilidad de materia prima.....	53
4.3. Proceso de producción.....	54
CAPÍTULO V	
5. PROCESO DE EXPORTACIÓN	57
5.1. Generalidades.....	57
5.2. Requisitos para ser exportador.....	57
5.2.1. Proceso de registro del exportador.....	58
5.3. Requisitos locales para la exportación del producto.....	59
5.3.1. Verificación de estatus fitosanitario en agrocalidad	59
5.3.2. Obtención del título de propiedad de la marca en el IEPI	60
5.3.4. Registro e inscripción de exportador en el MIPRO	60
5.3.5. Registro de contrato con productores y/o comercializadores en MIPRO.....	60
5.3.6. Presentación del plan de embarque provisional en MIPRO	61
5.3.7. Solicitar Certificado Fitosanitario en Agrocalidad	61
5.3.8. Presentación del plan de embarque definitivo en MIPRO.....	63
5.4. Requisitos del país de destino	63
5.4.1. Registro de instalaciones	63
5.4.2. Notificación previa	64
5.4.3. Cuotas de importación	65
5.4.4. Aranceles	65
5.4.5. Certificación de Comercio Justo o Fair Trade Certified.....	66
5.4.6. Envasado.....	67

5.4.7.Presentación	68
5.4.8.Marcado y etiquetado.....	68
5.4.9.Naturaleza del producto	68
5.4.10.Identificación	69
5.4.11.Origen del producto	69
5.4.12.Identificación comercial	69
5.4.13.Tipo de contenedor y disposición de la carga.....	70
5.4.14.Dimensiones.....	70
5.4.16.Tipo.....	71
5.4.17.Disposición de la carga	71
5.5.Términos de negociación	73
5.5.1.FOB Free On Board (Franco a Bordo)	74
5.5.2.Obligaciones del vendedor.....	76
5.5.3.Obligaciones del comprador	77
5.6.Métodos de pago	77
5.7.Documentos básicos de acompañamiento	79
5.7.1.Factura comercial (Invoice)	79
5.7.2.Lista de empaque (Packing List)	81
5.7.3.Certificado de origen	81
5.7.4.Documentos de transporte	82
5.7.5.Conocimiento de embarque (Bill of Lading)	83
5.8.Detalles del proceso	84
5.8.1.Fase de pre-embarque	84
5.8.1.1.Transmisión de la declaración aduanera de exportación DAE	84
5.9.Fase de embarque.....	87
5.10.Fase Post-embarque	88
CAPÍTULO VI	
6. ESTUDIO Y EVALUACIÓN FINANCIERA	91
6.1.Objetivo general.....	91
6.2.Objetivos específicos	91

6.3. Inversión	91
6.3.1. Inversiones previas a la puesta en marcha	92
6.2.2. Indicadores financieros	100
6.2.2.1. Valor actual neto	100
6.2.2.2. Tasa interna de retorno	101
6.2.2.3. Relación beneficio costo	102
6.2.2.4. Periodo de recuperacion del capital	102
CAPÍTULO VII	
Conclusiones	1033
Recomendaciones	1034
Resumen.....	1055
Abstract	¡Error! Marcador no definido.6
Bibliografía	1067
Linkografía.....	1077
Anexos	¡Error! Marcador no definido.8

ÍNDICE DE CUADROS

No.	Título	Pág.
1.	Importaciones de licor de caña, origen Ecuador destino Madrid	13
2.	Descripción del Pájaro Azul	13
3.	Consumo per-cápita= consumo aparente proyectado	46
4.	Producción anual en (toneladas)	49
5.	Precio del licor a los países de exportación	50
6.	Tarifas certificado electrónico	59
7.	Campos plan provisional (licor)	62
8.	Partida arancelaria	66
9.	Mercado	71
10.	Términos de negociación	77
11.	Inversión total	93
12.	Costos	96
13.	Fuentes de financiamiento	97
14.	Amortización bancaria	97
15.	Estado de situación inicial	98

16.	Balance general	99
17.	Estado de resultados	100
18.	Flujo de caja	101

ÍNDICE DE GRÁFICOS

No.	Título	Pág.
19.	DDP (entrega derechos pagados): Delivered Duty Paid	26
20.	Logotipo “Cesarlac Cia Ltda”.	27
21.	Organigrama estructural	31
22.	Presentación	50
23.	Proceso de producción	56
24.	Clasificación arancelaria	67
25.	Caja de licor	69
26.	Pallet	72
27.	Dimensiones de la caja	73
28.	Apilado en pallet	73
29.	Disposición de pallets en contenedor	74
30.	Incoterms 2010	75
31.	Proceso de exportación	91

ÍNDICE DE ANEXOS

No.	Título	Pág.
32.	Ecuatorianos en España Madrid	109
33.	Las 10 marcas de bebida con alcohol más vendidas en el mundo	110
34.	Registro Banco Central	111
35.	Registro SENAE	112
36.	Estatus fitosanitario en AGROCALIDAD	113
37.	Formato de registro IEPI	114
38.	Plan de embarque provisional en MAGAP	115
39.	Registro FDA	116
40.	Conocimiento de embarque (Bill of Lading)	117
41.	Guía de recepción transporte interno	118
42.	Empresa Cesarlac Cia Litada.	119
43.	Encuesta de sondeo	120

CAPITULO I

1.INTRODUCCIÓN

Aunque el consumo de bebidas alcohólicas es una herencia cultural común de muchas regiones en el mundo, la cultura del consumo de licor varía entre los pueblos.

Actualmente se puede palpar que en el mundo existen licores de reconocimiento internacional que son identidad de culturas, como es el Tequila en México, el aguardiente de Caldas en Colombia, el Vodka en Rusia, entre otros, por lo que se necesita crear un licor de caña con estándares de calidad y sabor, que tenga tanto reconocimiento como los citados; hablar de un licor de caña, bien destilado, originario de la Provincia de Bolívar.

Licores de Caña son bebidas hidroalcohólicas aromatizadas obtenidas por maceración, infusión o destilación de diversas sustancias vegetales naturales, con alcoholes destilados aromatizados, o por adiciones de extractos, esencias o aromas autorizados, o por la combinación de ambos, coloreados o no, con una generosa proporción de azúcar.

Teniendo un contenido alcohólico desde los 15° llegando a los 50° centesimales, diferenciándose de los aguardientes por mayor o menor contenido de azúcares.

Exportar un licor propio de nuestro país como es el Pájaro Azul, será de gusto en paladares exigentes a nivel internacional, en la actualidad no se está exportando este tipo de licor.

El proyecto pretende que este licor, Pájaro Azul, sea identificado a nivel internacional como ecuatoriano, siendo tradicional.

El Pájaro Azul es parte del brindis de los Bolivarenses, porque es infaltable donde hay fiesta, cualquier acontecimiento es válido para que los habitantes de la Provincia de Bolívar pregonen y ofrezcan aquel licor que ha ganado fama, que se debe a su coloración azulada

Es el licor más célebre de la Provincia de Bolívar, donde hace un poco más de un siglo, centenares de campesinos se dedicaron a la siembra exclusiva de la caña de azúcar e inventaron el preparado.

Antiguos productores de Pájaro Azul aseguran que durante varias décadas la gente trabajó en los cañaverales para vender el guarapo a las destilerías de Pichincha, Guayas y Cotopaxi.

En los últimos diez años el país ha sufrido una inestabilidad económica bastante grande, por lo que muchas personas se han visto en la dura realidad de emigrar hacia el exterior. Nuestras importaciones de igual manera han sido más altas que las exportaciones.

Ahora todas las esperanzas de un pueblo están sobre las nuevas directrices propuestas por el gobierno y la Asamblea Constituyente, que se espera sea de motor, para cimentar la imagen internacional que se encuentra bastante deteriorada.

En éste ambiente se han fomentado desde hace unos cinco años con más fuerza la creación de nuevas PYMES, para la elaboración, producción, y futura exportación si es el caso de la visión de la empresa de productos nuevos, innovadores, autóctonos del país, ganando mercados internacionales.

Esta teoría se basa en las leyes expansionistas de la CEPAL, ningún país puede enclaustrarse y menos si es Comercio Exterior, gracias a la apertura y aprovechando de

las ventajas comparativas y competitivas se logra el crecimiento y el desarrollo como país.

Este proyecto generara plazas de trabajo lo cual es importante para el crecimiento del mismo cantón mejorando así el nivel de vida para los habitantes y también se espera poder ofrecer una amplia gama de productos en un solo lugar logrando satisfacer la demanda en cantidad y en el tiempo de entrega adecuado.

1.1.Titulo

PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE LICOR DE CAÑA “PÁJARO AZUL” DE LA EMPRESA CESARLAC CIA. LTDA. DE LA CIUDAD DE GUARANDA., HACIA EL MERCADO DE MADRID ESPAÑA

1.2.Formulación del problema

En la actualidad no existe la exportación del licor de caña , Pájaro Azul , la caña es un producto netamente de Sudamérica, en el Ecuador la caña de azúcar está arraigada en nuestra identidad como ecuatorianos, la oportunidad de crear un licor de caña con exquisito sabor y características competitivas harán la inserción de este producto no solo en Madrid en un inicio sino a nivel mundial; como lo es ahora el Tequila de origen Mexicano, el Vodka de origen Ruso , el Pisco de origen Peruano, entre otros.

1.3.Justificación del problema

El Proyecto está orientado a generar plazas de trabajo permitiendo que las personas dedicadas a la destilación del licor de caña, unifiquen esfuerzos y trabajen en este proyecto exportable.

La importancia de incrementar las exportaciones ecuatorianas, con el fin de obtener un resultado favorable en la balanza comercial del Ecuador, es la principal motivación para

intentar aumentar los envíos de productos ecuatorianos en el mercado Español, así como también procurar aprovechar al máximo la aceptación de nuestro producto en el mercado de destino.

Impulsando el desarrollo y la sociabilidad para unir esfuerzos y llevar a cabo este gran proyecto. Poniendo en práctica los conocimientos en Comercio Exterior, en la exportación de este licor, porque se pretende dar a conocer como un licor de tradición ecuatoriana, con su identidad arraigada.

Unificará esfuerzos para hacer realidad la idea, ofrecer un licor característico de la zona, con el fin de satisfacer al nicho de mercado que son los emigrantes, como fase inicial y teniendo una perspectiva muy amplia de crecimiento de mercado hacia otros países.

1.4. Delimitación del problema

El proyecto se llevara a cabo en la empresa “Cesarlac Cia Ltda”., de la ciudad de Guaranda, Ubicada en la parroquia Guanujo del Cantón Guaranda Provincia de Bolívar

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Elaborar un Proyecto de Exportación de licor de caña “Pájaro Azul” para el mercado español, con el fin de satisfacer las necesidades del consumidor y demostrar las oportunidades de exportación de productos ecuatorianos competitivos.

1.5.2. Objetivos específicos

1. Determinar las condiciones legales para exportar al mercado europeo.
2. Determinar la demanda
3. Evaluar el proyecto de forma financiera y social para conocer su rentabilidad.

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO

El término proyecto proviene del latín *proiectu* y podría definirse a un proyecto como el conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo. Un proyecto es una planificación que consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas¹.

La razón de un proyecto es alcanzar objetivos específicos dentro de los límites que imponen un presupuesto, calidades establecidas previamente y un lapso de tiempo previamente definido.

Surge como respuesta a una necesidad, acorde con la visión de la organización, aunque ésta puede desviarse en función del interés. El proyecto finaliza cuando se obtiene el resultado deseado, y se puede decir que colapsa cuando desaparece la necesidad inicial o se agotan los recursos disponibles.

La definición más tradicional "es un esfuerzo planificado, temporal y único, realizado para crear productos o servicios únicos que agreguen valor o provoquen un cambio beneficioso.

2.1.Nomenclatura aduanera

Una nomenclatura es una relación de nombres, personas o cosas, Nomenclatura de Mercancías es la numeración descriptiva y sistemática, ordenada y metódica de mercancías, según reglas y criterios técnico -jurídicos, formando un sistema completo de clasificación².

¹Parodi, C. (2001). «El lenguaje de los proyectos». *Gerencia social. Diseño, monitoreo y evaluación de proyectos sociales*. Lima-Perú: Universidad del Pacífico. ISBN 9972-603-32-6.

²Nomenclatura Arancelaria o Aduanera, Ing. José Luis Albornoz Salazar, p. 2.

La idea de la necesidad de una nomenclatura aduanera uniforme, que pudiera servir de base a los aranceles de aduana de todos los países y que permitiera utilizar un sólo lenguaje en el comercio internacional, no es planteamiento de nuestros días, sino que sus antecedentes se remontan a más de un siglo.

La nomenclatura aduanera tiene por finalidad la aplicación de gravámenes y otros fines básicamente de orden fiscal. Se orientan a poder localizar más fácilmente determinada posición, para establecer más rápido la relación entre gravámenes y los productos objetos del comercio internacional.

2.1.1. Características de la nomenclatura aduanera

- 1) Agrupan mercancías aunque no en forma exclusiva según el origen.
- 2) Agrupan las mercancías según la naturaleza de la materia prima.
- 3) Clasifican las mercancías, en forma conjunta, a los productos de una misma industria, aunque siempre las posiciones referentes a productos manufacturados se presentan mucho más detallados que los de materias primas.

2.1.2. Arancel de aduanas

Arancel, es la nomenclatura oficial de mercaderías clasificadas con la determinación de los gravámenes que deben causarse con motivo de la importación y/o la exportación³.

Es un instrumento regulador del comercio exterior y debe adaptarse a la dinámica que experimentan los cambios internacionales, así como a las condiciones de producción y comercio del país que lo utiliza.

³Nomenclatura Arancelaria o Aduanera, Ing. José Luis Albornoz Salazar, p. 6.

Incluye cualquier impuesto o arancel a la importación y cualquier cargo de cualquier tipo aplicado con relación a la importación de bienes, incluida cualquier forma de sobre tasa o cargo adicional a las importaciones.

El establecimiento de un arancel, en resumen, tiene cuatro efectos fundamentales:

- Anima a determinadas empresas ineficientes a producir.
- Induce a los consumidores a reducir sus compras del bien sobre el que se impone el arancel por debajo del nivel eficiente.
- Eleva los ingresos del Estado
- Permite que la producción nacional aumente.

En el caso de Ecuador no se cobra ninguna tarifa para cualquier producto que sea exportado, es decir por la salida del territorio nacional⁴.

2.1.3. Tarifas

Es uno de los elementos de determinación tributaria. Representa la cantidad relativa de tributos aplicables a un hecho imponible. Es un conjunto de gravámenes o impuestos aduaneros a que se someten las mercancías, objeto del comercio, al cruzar las fronteras de algún país. Estos tipos de aranceles pueden ser nombrados por ley y pueden ser también resultados de tratados con otros países que se llaman convenciones.

La tarifa puede ser:

Ad- valorem: es la cantidad porcentual del tributo aplicable al valor de las mercancías, para determinar el monto de la obligación tributaria. El valor en este caso constituye la base imponible.

⁴ Preguntas frecuentes, PRO ECUADOR, http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=%C2%BFque-son-barreras-arancelarias

Específica: es la cantidad de tributo aplicable a una medida (unidades del sistema métrico decimal) de las mercancías, para determinar el monto de la obligación tributaria. El peso, la longitud o la capacidad en este caso constituyen la base imponible.

Anti-dumping: es un arancel que se aplica a la importación de productos que reciben subvenciones de los países donde se producen. Estas subvenciones les permiten exportar por debajo del costo de producción⁵.

Mixta: es una mezcla o combinación de las tarifas ad- valorem y específica. La obligación tributaria se determina aplicando tanto una cantidad porcentual de tributo al valor de las mercancías, como una cantidad de tributo a una medida de la misma.

2.1.4. Partida arancelaria

Es el código mediante el cual se identifica un producto específico, el mismo que se encuentra estandarizado a nivel mundial para identificar y establecer la naturaleza de las mercancías, y de esta forma poder aplicar los distintos gravámenes, controles, regulaciones y restricciones que dependiendo del lugar de origen y destino se hayan establecido para dicho producto.⁶

En el caso de nuestro producto la partida arancelaria sugerida es:

Licor de Caña Pájaro Azul: 2208.90.91.00

⁵ Preguntas frecuentes, PRO ECUADOR, http://www.proecuador.gob.ec/?qa_faqs=%C2%BFque-son-barreras-arancelarias

⁶ SICE, SENAE, <http://sice1.aduana.gob.ec/ied/arancel/index.jsp>

2.1.5. Términos de negociación internacional INCOTERMS 2010⁷:

Grupo E: (EX WORKS) El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en su propio establecimiento.

Grupo F: (FCA, FAS y FOB): El vendedor entrega las mercancías a un transportador designado por el comprador, sin asumir los costos de fletes y/o seguros.

Grupo C: (CFR, CIF, CPT y CIP): El vendedor contrata y paga el transporte hasta un destino designado, sin asumir los riesgos inherentes al transporte.

Grupo D: (DAT, DAP y DDP): El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar las mercancías al lugar de destino designado.

2.1.6. Trámites de exportación

El exportador debe emitir una factura comercial y una lista de empaque.

Luego, contacta con un agente de carga, quien se ocupa de tratar directamente con el transportista.

2.1.7. Documentación requerida

- Factura comercial
- Lista de empaque
- Conocimiento de embarque (B/L, AWB)
- Certificado de origen
- Certificado fitosanitario

⁷ <http://www.incoterms-2010.es/incoterms20102.php>

2.1.8. Exportación de bebidas alcohólicas ecuatorianas

La exportación de bebidas alcohólicas ecuatorianas aún es marginal, pero está en expansión por la introducción de productos alternativos como cremas, cócteles y licores saborizados. EE.UU., Chile, Colombia, Perú y España son los principales destinos para las variedades nacionales.

El año pasado, según los registros del Banco Central del Ecuador, el sector exportó USD 416 000, lo que resulta poco significativo frente a los USD 35 millones anuales que mueve dentro del país, señala Rafael Corral, ex presidente de la Asociación de Licoreros del Ecuador.

Según Corral, hay tres empresas que encabezan esa exportación y que tienen planes de expansión a mediano y largo plazos: Destilería Zhumir, Embotelladora Azuaya (Cristal) e Industria Licorera (Ron Estelar) ILSA. Aunque también hay marcas como Ron San Miguel que tienen presencia en el mercado internacional.

En España se prefiere el licor ecuatoriano entre los inmigrantes y tiene gran demanda por la nostalgia. En Ecuador, una botella de aguardiente cuesta alrededor de USD 3, pero en España está en promedio de los USD 13 debido a los impuestos. Es una cifra similar a la que se paga por un ron caribeño o un whisky escocés. Una de las últimas incursiones en el mercado estadounidense fue de Embotelladora Azuaya (Cristal), hace poco más de un año. Ingresó con la marca Kannia Cristal y comercializa su aguardiente de caña en Nueva York, Nueva Jersey, Texas, Connecticut, Illinois y California.

2.1.9. Opinión según los expertos

Según Juan Carlos García, gerente de Comercio Exterior de Embotelladora Azuaya, el producto está en una etapa de introducción, por lo que las ventas anuales no superan los USD 100 000. Pero el licor obtuvo un premio como la mejor variedad de blanco refinado de caña, en el festival The Polished Palette, que se desarrolla anualmente en la Florida.

Además, la compañía está en una etapa de ingreso a España y en el corto plazo planea hacerlo a Bolivia, Venezuela y Perú. Otra empresa que apunta su crecimiento hacia la diversificación es Destilería Zhumir. Para este año, luego de 12 en el mercado externo, la firma azuaya planea exportar alrededor de USD 1 millón. Eso representará un 7% de las ventas totales de la compañía, explica su gerente coordinador, Juan Diego Castanier.

Según Castanier, esto fue posible gracias a la introducción de cremas, licores saborizados (durazno, maracuyá...) y cócteles. En Perú crecieron un 70% y en Colombia triplicaron sus ventas respecto del año pasado. En EE.UU. su mercado creció un 30%, respecto al 2007.

Para Castanier, el mercado colombiano es atractivo porque se consumen productos similares a los ecuatorianos y porque es posible vender con mejores utilidades, sin embargo, las licoreras son estatales y también las regulaciones cambian para dar facilidades a sus productores.

Desarrollo Agropecuario (ron San Miguel) también apunta al mercado externo, exporta más desde hace seis años a Chile y el año anterior desarrolló los cócteles Daiquiri y Mojito, que ingresarán a ese país sudamericano este año.

Claudio Patiño, gerente de Desarrollo Agropecuario, dice que la facturación al exterior representa el 5% de sus ventas totales. Sus proyecciones son que las exportaciones alcancen el 20% de su producción total, en los próximos cinco años.

2.1.10. Producción nacional de licor de caña en España

La producción nacional de licor de caña en España es ilimitada, ya que en mayor escala se produce lo que es vino.

En cuanto a la producción de licor de caña, se refleja bajas en la producción a nivel nacional, ya que el recurso natural (caña), es casi nula. En cuanto su foco industrial es el vino por sus ventajas climáticas y sus viñedos.

Como podemos observar la producción nacional de licor de caña en España, es bastante reducida pero si se existe producción nacional aunque poca⁸.

Las importaciones que realiza España desde Ecuador son bastante atractivas en cuanto a licores; cabe indicar que son aguardientes en general.

Las importaciones son beneficiosas en general, ya que son potencias que realizan grandes compras de productos originarios y tradicionales de Sudamérica, satisfaciendo necesidades de los consumidores.

⁸Investigación Integral de Mercados, Mc Graw Hill, Tercera Edición, Pág. 49

Cuadro No.1

Importaciones de licor de caña, origen Ecuador destino Madrid

	2009	2010	2011
IMPORTACIONES DE LICOR DE CAÑA (ESPAÑA)	1.352.196	1.456.789	1.875.765
ORIGEN ECUADOR			
DESTINO MADRID			

ELABORADO POR: Los Autores

Cuadro No.2

Descripción del Pájaro Azul

Aguardiente de Caña
Grado Alcohólico: 30° GL
Hecho en el Ecuador
Caja de 12 unidades y 24 unidades
Presentaciones: 375 cm ³ y 750cm ³

ELABORADO POR: Los Autores

Descripción: El Pájaro Azul es el licor que ha ganado fama, que se debe a su coloración azulada, siendo un licor fuerte hecho con la destilación de la caña, anís, gallina cocida, pata de res y plantas aromáticas, es el licor más célebre de la provincia de Bolívar, donde hace un poco más de un siglo, centenares de campesinos se dedicaron a la siembra exclusiva de la caña de azúcar e inventaron el preparado⁹.

⁹ <http://diego-morales81.blogspot.com/2009/07/el-famoso-pajaro-azul.html>

Almacenaje: La planta de producción de pájaro azul tiene galpones abiertos; divididos en los siguientes patios; galpón lavado de la caña; galpón extracción del jugo de la caña 1 máquinas a diésel, 2 máquinas manuales y un molino de agua que originariamente se empezó a trabajar); galpón con 30 cubículos para fermentación del guarapo; cada cubículo con capacidad para 75 litros , galpón con 3 alambiques cada uno con capacidad para 75 litros de vinillo ,galpón de almacenaje y embotellamiento del licor, 4 bodegas, patios cubiertos donde está la leña, 1 camión y 1 vehículo.

2.2.El pájaro azul icono bolivareense

Si bien es verdad, la bebida del “pájaro azul” no ha sido legitimado mediante acto de autoridad competente sino únicamente como etiqueta derivada de la tradición bolivareense, que desde los años 40, incrementó su producción bajo el supuesto incentivo del estanco, la creación de partidas para guardas y con la manipulación de caciques y mayordomos, se hizo costumbre para campesinos y agricultores llevar en sus maletas un frasco de este líquido para brindárselos a los burócratas acomodados en Quito, como consecuencia de lo cual, se popularizó el pájaro azul de Bolívar pero llegó a utilizarse como ícono identitario del bolivareense que llegaba a Quito, Guayaquil y Cuenca; era suficiente decir que era oriundo de Guaranda para que le adjetivasen de ¡trago bravo!, ¡buen pechereque! – es decir buenazos para un “chupe.

El “Pájaro Azul” es el licor más célebre de Bolívar y “Sin Pájaro Azul” no hay fiesta, según productores, intermediarios y consumidores. Cuenta la prensa que en 1985, un doctor que hizo las prácticas en la zona rural de Guaranda y se llevó el licor por galones”; después de varios días señaló que luego de la ingesta, sus amigos habían volado como pájaros”, desde ahí, su denominación.

El etanol contenido en toda bebida de alta graduación alcohólica actúa como depresor del sistema nervioso, que genera disminución de la capacidad de acción, memoria y concentración. Su ingesta abundante y sostenida lleva irremediablemente a la extinción de gran cantidad de neuronas y astrositos, células que no vuelve a regenerarse. El alcohol

pasa directamente al torrente sanguíneo y de allí a las células cerebrales produciendo superexcitación y euforia, por eso los dictadores y tiranos, no ignoran que es más fácil gobernar y esclavizar a un pueblo de bebedores que a un pueblo de abstemios¹⁰.

2.3.Marco conceptual

Caña de azúcar

La caña de azúcar común se cultiva a partir de esquejes desde la antigüedad; algunas variedades no producen semillas fértiles.

Aunque se han ensayado con cierto éxito varias máquinas de cortar caña, la mayor parte de la zafra o recolección sigue haciéndose a mano en todo el mundo. El instrumento usado para cortarla suele ser un machete grande de acero con hoja de unos 50 cm de longitud y 13 cm de anchura, un pequeño gancho en la parte posterior y empuñadura de madera. La caña se abate cerca del suelo, se le quitan las hojas con el gancho del machete y se corta por el extremo superior, cerca del último nudo maduro. Las hojas se dejan en el suelo para enriquecerlo de materia orgánica.

Exportación

Exportación tiene su origen en el vocablo latino *exportatio* y menciona a la acción y efecto de exportar (vender mercancías a otro país). La exportación también es el conjunto de las mercancías o géneros que se exportan. Por ejemplo: “La exportación china ha aumentado un 152% en la última década”, “El pequeño país caribeño necesita incrementar su exportación para equilibrar la balanza comercial”, “Mi tío trabaja en una empresa dedicada a la exportación de alimentos al mercado europeo”.

Puede decirse, por lo tanto, que una exportación es un **bien** o **servicio** que es enviado a otra parte del mundo con fines comerciales. El envío puede concretarse por distintas vías

¹⁰ <http://elamigodelhogar.blogspot.com/2012/09/pajaro-azul-icono-del-bolivarense.html>

de transporte, ya sea terrestre, marítimo o aéreo. Incluso puede tratarse de una exportación de servicios que no implique el envío de algo físico. Ese es el caso de quienes ofrecen su trabajo a través de **Internet** y lo envían en formato digital (documentos de texto, imágenes, etc.).

Producto

"El producto es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos. Según un fabricante, el producto es un conjunto de elementos físicos y químicos engranados de tal manera que le ofrece al usuario posibilidades de utilización. El marketing le agregó una segunda dimensión a esa tradicional definición fundada en la existencia de una función genérica de la satisfacción que proporciona. La primera dimensión de un producto es la que se refiere a sus características organolépticas, que se determinan en el proceso productivo, a través de controles científicos estandarizados, el productor del bien puede valorar esas características fisicoquímicas.

La segunda dimensión se basa en criterios subjetivos, tales como imágenes, ideas, hábitos y juicios de valor que el consumidor emite sobre los productos. El consumidor identifica los productos por su marca. En este proceso de diferenciación, el consumidor reconoce las marcas, a las que le asigna una imagen determinada".

Importación

La importación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país, pretendidos para el uso o consumo interno de otro país. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales. Las importaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas.

Las importaciones permiten a los ciudadanos adquirir productos que en su país no se producen, o más baratos o de mayor calidad, beneficiándolos como consumidores. Al realizarse importaciones de productos más económicos, automáticamente se está librando

dinero para que los ciudadanos ahorren, inviertan o gasten en nuevos productos, aumentando las herramientas para la producción y la riqueza de la población.

Pero por otro lado, también esto pone en competencia a la industria local, con industrias extranjeras que podrían tener mejores condiciones de producción (Como una población laboral altamente calificada, mayor desarrollo tecnológico y mejor infraestructura) o costos menores (Por el pago de bajos salarios), según algunos economistas, perjudicando la economía interna en su mercado laboral.

Destilación

Destilación simple

La destilación simple o destilación sencilla es una operación donde los vapores producidos son inmediatamente canalizados hacia un condensador, el cual los enfría (condensación) de modo que el destilado no resulta puro. Su composición será diferente a la composición de los vapores a la presión y temperatura del separador y pueden ser calculadas por la ley de Raoult. En esta operación se pueden separar sustancias con una diferencia entre 100 y 200 grados Celsius, ya que si esta diferencia es menor, se corre el riesgo de crear azeótropos. Al momento de efectuar una destilación simple se debe recordar colocar la entrada de agua por la parte de arriba del refrigerante para que de esta manera se llene por completo. También se utiliza para separar un sólido disuelto en un líquido o 2 líquidos que tengan una diferencia mayor de 50 °C en el punto de ebullición.

Destilación fraccionada

La destilación fraccionada de alcohol etílico es una variante de la destilación simple que se emplea principalmente cuando es necesario separar líquidos con puntos de ebullición cercanos.

La principal diferencia que tiene con la destilación simple es el uso de una columna de fraccionamiento. Ésta permite un mayor contacto entre los vapores que ascienden, junto con el líquido condensado que desciende, por la utilización de diferentes "platos". Esto facilita el intercambio de calor entre los vapores (que lo ceden) y los líquidos (que lo reciben).

Destilación al vacío

La destilación al vacío consiste en generar un vacío parcial por dentro del sistema de destilación para destilar sustancias por debajo de su punto de ebullición normal. Este tipo de destilación se utiliza para purificar sustancias inestables por ejemplo las vitaminas.

Lo importante en esta destilación es que al crear un vacío en el sistema se puede reducir el punto de ebullición de la sustancia casi a la mitad.

En el caso de la industria del petróleo es la operación complementaria de destilación del crudo procesado en la unidad de destilación atmosférica, que no se vaporiza y sale por la parte inferior de la columna de destilación atmosférica. El vaporizado de todo el crudo a la presión atmosférica necesitaría elevar la temperatura por encima del umbral de descomposición química y eso, en esta fase del refino de petróleo, es indeseable.

El residuo atmosférico o crudo reducido procedente del fondo de la columna de destilación atmosférica, se bombea a la unidad de destilación a vacío, se calienta generalmente en un horno a una temperatura inferior a los 400 °C, similar a la temperatura que se alcanza en la fase de destilación atmosférica, y se introduce en la columna de destilación. Esta columna trabaja a vacío, con una presión absoluta de unos 20 mm de Hg, por lo que se vuelve a producir una vaporización de productos por efecto de la disminución de la presión, pudiendo extraerle más productos ligeros sin descomponer su estructura molecular.

En la unidad de vacío se obtienen solo tres tipos de productos:

- Gas Oil Ligero de vacío (GOL).
- Gas Oil Pesado de vacío (GOP).
- Residuo de vacío.

Los dos primeros, GOL y GOP, se utilizan como alimentación a la unidad de craqueo catalítico después de desulfurarse en una unidad de hidrodesulfuración (HDS).

El producto del fondo, residuo de vacío, se utiliza principalmente para alimentar a unidades de craqueo térmico, donde se vuelven a producir más productos ligeros y el fondo se dedica a producir fuel oil, o para alimentar a la unidad de producción de coque. Dependiendo de la naturaleza del crudo el residuo de vacmelisa y melipino

Destilación seca

La destilación seca es la calefacción de materiales sólidos en seco (sin ayuda de líquidos solventes), para producir productos gaseosos (que pueden condensarse luego en líquidos o sólidos). Este procedimiento ha sido usado para obtener combustibles líquidos de sustancias sólidas, tales como carbón y madera. Esto también puede ser usado para dividir algunas sales minerales por termólisis, para obtención de gases útiles en la industria.

Alcohol

A pesar de lo difícil que resulta asumir que es una droga, por lo integrado que está en nuestra cultura, lo cierto es que se trata de la droga más consumida en nuestro país y la que más problemas de toda índole produce.

El alcohol es un depresor del Sistema Nervioso Central, que pertenece al grupo de sedantes junto con los barbitúricos y las benzodiacepinas.

El alcohol etílico o etanol es la droga que se encuentra en las bebidas alcohólicas, aunque existen otros tipos de alcoholes como el metílico, que se utiliza principalmente en la industria.

El alcohol etílico se obtiene de dos maneras:

1. Por fermentación de frutas, vegetales o granos. Ej.: vinos, cervezas.
2. Por destilación: medio artificial para aumentar la concentración del alcohol de una bebida. Ej.: coñac, ginebra, whisky y vodka.

La ruta metabólica que sigue el alcohol cuando se consume no tiene nada que ver con el proceso digestivo normal. Éste pasa por el estómago al duodeno, donde se absorbe; posteriormente al torrente sanguíneo, lo que produce irritación y estimula la secreción de jugos gástricos así como procesos inflamatorios de esófago y estómago, gastritis y úlceras.

En unos pocos minutos llega el alcohol al cerebro, donde actúa y donde se aprecian los mayores efectos.

El consumo excesivo de alcohol (grandes cantidades) en un corto período de tiempo puede producir la muerte.

El alcohol es un tóxico que, circulando por la sangre, alcanza todos los órganos y sistemas del organismo, por lo que se pueden producir importantes y múltiples problemas relacionados con su consumo: afecta a la respiración intracelular, la producción de neurotransmisores y el metabolismo.

En el bebedor habitual aparece el síndrome de abstinencia tras una privación de bebida de uno a cinco días. En este síndrome de abstinencia se dan síntomas orgánicos, neurovegetativos y psíquicos.

INCOTERMS

La Comisión de Prácticas Comerciales de la Cámara de Comercio Internacional desarrolló lo que se ha dado en llamar "INCOTERMS", vocablo procedente de la expresión inglesa "International Commercial Terms". Se pretendía con ello que con independencia de la nacionalidad de las partes, o el lugar geográfico de su uso, los implicados pudiesen en todo momento saber cuál eran los derechos y obligaciones de cada una de ellas en un contrato determinado.

Los INCOTERMS, carecen de toda fuerza normativa o legal, obteniendo su reconocimiento de su cotidiano y constante uso a nivel mundial, por lo que para que sean de aplicación aun contrato determinado, éste deberá especificarlo así.

Los INCOTERMS contienen un total de trece posiciones pueden luego, mediante el uso de determinadas cláusulas, modificarse parcialmente. Además, a lo largo de su existencia han sufrido sucesivos cambios y modificaciones, para adaptarlos a los cambios en los usos comerciales, técnicas, avances tecnológicos, etc. La última edición corresponde al año 2000, que se halla todavía en vigor:

EXW (en fábrica): EX WORKS

El vendedor cumple su obligación una vez que pone la mercancía en su establecimiento (fábrica, taller, almacén, etc.) a disposición del comprador. No siendo por tanto responsable, ni teniendo obligación sobre la carga de la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador, ni ninguna otra correspondiente a seguros, transporte o despachos y trámites aduaneros de la mercancía. El comprador corre con todos los gastos desde que la mercancía es puesta a su disposición en el lugar convenido. Es importante aclarar al comprador los horarios de carga del almacén, fecha a partir de la que podrán realizar la carga, e incluso si la mercancía, o el embalaje utilizado, necesitarán de alguna medida o condición de transporte especial. Es el único Incoterm en el que el vendedor no despacha la aduana de exportación, sin embargo si debe proveer la ayuda y los documentos necesarios para ello.

Existe la posibilidad de contratar una modalidad de EXW CARGADO, en la que el vendedor entrega la mercancía y la carga en el camión o medio de transporte enviado por el comprador.

FCA (franco transportista): FREE CARRIER

El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando ha depositado la mercancía, ya

despachada de aduana para exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador, en el lugar o punto fijado para ello.

FAS (franco al costado del buque): FREE ALONGSIDE SHIP

El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando ha depositado la mercancía al costado del buque, sobre muelle o barcaza (atención a los usos y costumbres del puerto, o del sector, así como a las características técnicas del puerto de carga para evitar sobre costes), en el puerto de embarque convenido, soportando todos los riesgos y gastos hasta este momento. En la versión 2000, el vendedor corre con la obligación de despachar de aduana de exportación. El comprador corre, a partir de este momento con todos los costes y riesgos de la mercancía. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de carga elegido, por ejemplo FAS CARTAGENA (SPAIN).

FOB (franco a bordo): FREE ON BOARD

El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando la mercancía, ya despachada de aduana para exportación, ha sobre pasado la borda del buque designado, en el puerto de embarque convenido, soportando todos los riesgos y gastos hasta este momento. El comprador corre, a partir de este momento con todos los costes y riesgos de la mercancía. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de carga elegido, por ejemplo FOB CARTAGENA (SPAIN). En la versión 2000, en el FOB ESTIBADO debe ser pactado expresamente por las partes como queda el reparto de gastos y riesgos del estibado y trincado de las mercancías.

CFR (coste y flete): COST AND FREIGHT

El vendedor ha de pagar los costes y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, lo que incluye todos los gastos de exportación, despacho aduanero incluido. No obstante el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya tras pasado la

borda del buque corren por cuenta del comprador. Igualmente corren por cuenta de éste los gastos de descarga en el puerto de destino, (aunque hay algunas excepciones a esta regla). Suele ir acompañado del puerto de destino elegido, por ejemplo CFR CARTAGENA (SPAIN). Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre.

CIF (coste seguro y flete): COST, INSURANCE AND FREIGHT

El vendedor tiene las mismas obligaciones que en el apartado anterior, CFR, pero además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Hay que destacar que este seguro sólo tiene obligación de ser de "cobertura mínima", si desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente. Hay que aclarar que el riesgo sigue siendo por cuenta del comprador desde que la mercancía cruza la borda del buque, pero que el vendedor tiene la obligación de contratar el seguro al que hemos hecho referencia. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de destino elegido, por ejemplo CIF CARTAGENA (SPAIN). En la versión 2000, en el CIF ESTIBADO debe ser pactado expresamente por las partes como queda el reparto de gastos y riesgos del estibado y trincado de las mercancías. Igualmente es necesaria esta especificación expresa de costos y riesgos para el CIF DESEMBARCADO (LANDED).

CPT (transportepagadohasta): CARRIAGE PAIDTO

El vendedor ha de pagar los costes y el flete del transporte necesario para hacer llegar la mercancía al punto de destino convenido, lo que incluye todos los gastos y licencias de exportación, despacho aduanero incluido. No obstante el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya sido entregada al transportista corren por cuenta del comprador. Igualmente corren por cuenta de éste los gastos de descarga, aunque con alguna excepción, en el punto de destino.

Puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal.

CIP (transporte y seguro pagado hasta): CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO

El vendedor tiene las mismas obligaciones que en el apartado anterior, CPT, pero además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Debemos indicar que este seguro sólo tiene obligación de ser de "cobertura mínima, si desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente. Hay también que aclarar que el riesgo sigue siendo por cuenta del comprador desde que la mercancía es entregada al transportista, pero que el vendedor tiene la obligación de contratar el seguro al que hemos hecho referencia. Esta posición de INCOTERM puede ser usada en cualquier tipo de transporte, incluido el multimodal.

DAF (entrega en frontera): DELIVER AT FRONTIER"

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando ha entregado la mercancía despachada de aduana de exportación, en el punto y lugar convenidos de la frontera, punto que como regla general define la Autoridad Aduanera del país, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega, y el comprador desde la recepción de la mercancía. Suele usarse para transporte terrestre, ferrocarril y carretera, pero nada impide que se pueda usar con los restantes. Es muy importante comprobar que la Aduana designada está preparada y habilitada para despachar nuestra mercancía. Igualmente es interesante especificar cuál de las aduana es la elegida, para evitar que pueda ser cualquier aduana entre los dos países.

DES (entrega sobre buque): DELIVERED EXSHIP

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, a bordo del buque, en el puerto de destino acordado a disposición del comprador, ya despachada de aduana de exportación. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega (buque atracado y listo para descarga), y el comprador desde la recepción de

la mercancía. Sólo se usa para transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de destino elegido, por ejemplo DES CARTAGENA (SPAIN).

DEQ (entregada en muelle): DELIVERED EXQUAY

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, sobre el muelle del puerto de destino acordado, a disposición del comprador. En los INCOTERMS 2000 desaparece la obligación de despachar de aduana de importación por parte del vendedor, y ésta debe ser pactada por las partes expresamente. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega (excepto pacto expreso). Sólo se usa para transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de destino elegido, por ejemplo DEQ CARTAGENA (SPAIN). Pueden excluirse, mediante pacto expreso e indicándolo así en el INCOTERM, determinados conceptos, del pago por el vendedor, pasando a ser pagadas por el comprador (DEQ CARTAGENA, VAT UN PAID). Es interesante especificar qué pasaría si por causas de fuerza mayor no se pudiese realizar la descarga en el punto indicado, por ejemplo huelga, catástrofe, etc.

DDU (entrega derechos no pagados): DELIVERED DUTY UN PAID

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, en el punto de destino acordado, a disposición del comprador, ya despachada de aduana de exportación. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega. Puede utilizarse con independencia del medio de transporte elegido. Suele ir acompañado del lugar de destino elegido, por ejemplo DDU CARTAGENA (SPAIN). Pueden incluirse, mediante pacto expreso e indicándolo así en el INCOTERM, determinados conceptos dentro de los pagos a realizar por el vendedor, dejando entonces de ser pagados por el comprador. DDU, VATPAID, CARTAGENA. (SPAIN).

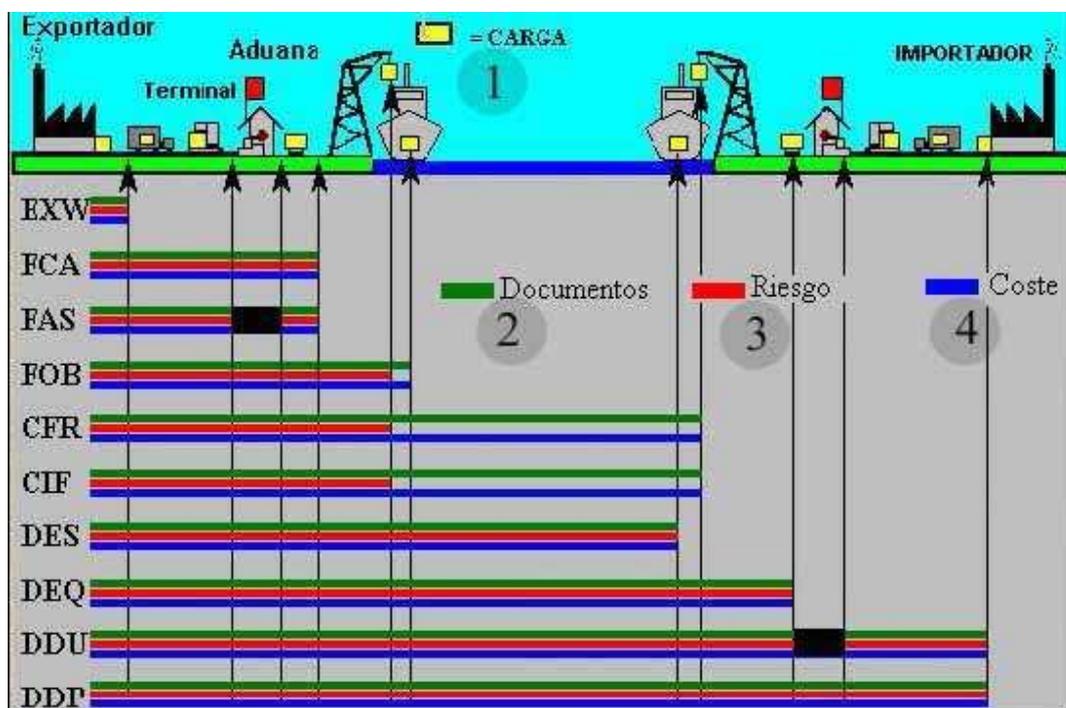
DDP (entrega derechos pagados): DELIVERED DUTY PAID

El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, en el punto de destino acordado, a disposición del comprador, ya despachada de aduana de exportación e importación, y con todos los gastos pagados. El vendedor corre con los

gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega. Puede utilizarse con independencia del medio de transporte elegido. Suele ir acompañado del lugar de destino elegido, por ejemplo "DDP CARTAGENA (SPAIN)". Pueden excluirse, mediante pacto expreso e indicándose así en el INCOTERM, determinados conceptos de los pagos a realizar por el vendedor, dejando entonces de ser pagados por este, y pasando a ser pagados por el comprador. DDP, VAT UNPAID, CARTAGENA. (SPAIN).

Gráfico No. 1

DDP (entrega derechos pagados): DELIVERED DUTY PAID

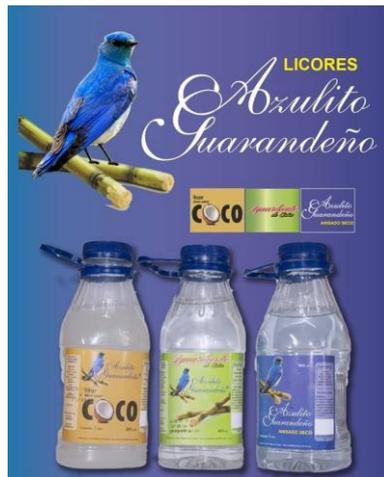


2.4. Actividades de la Empresa

Consiste en el estudio de la parte de identificación de la empresa, la parte ejecutiva y estratégica, que comprende la organización, los procedimientos administrativos y los aspectos legales a los que debe dar cumplimiento.

El nombre comercial o razón social con la que se registrará la Empresa es “Cesarlac Cia Ltda”.Se lo determinó de una manera concisa y corta que exprese la calidad de nuestro producto enfocados ala tradición del consumo y características especiales del licor pájaro azul.

Gráfico No.2.
Logotipo“Cesarlac Cia Ltda”.



ELABORADO POR: Los Autores

El logotipo se lo diseñó de una forma explícita y concreta que consta del nombre de la industria, lugar de procedencia y la imagen de una botella de licor con su color, la finalidad es posesionar la imagen en la mente de los consumidores y la identifiquen en cada uno de sus productos.

2.4.1. Misión

La Empresa “Cesarlac Cia Ltda” ofrece a sus clientes el licor pájaro azul producto elaborado bajo un riguroso proceso de calidad de alta seguridad y buen sabor, a precios competitivos, cubriendo las expectativas de los consumidores, garantizando su salud con un desarrollo económico - productivo sostenible empresarial.

2.4.2. Visión

La empresa “Cesarlac Cia Ltda”.Será en los próximos 5 años altamente competitiva en la producción de licor pájaro azul en la Ciudad de Guaranda provincia, país y el exterior con resultados rentables, mejorando constantemente con ética y compromiso, contribuyendo a la productividad del sector formando profesionales emprendedores.

2.4.3. Políticas

Se plantea una política proyectado al slogan corto y claro que se poseione fácilmente en la mente de los consumidores (*Licor Pájaro Azul*), que busca transmitir la calidad de los productos tanto en la calidad como en su apetitoso sabor.

Con su marca conjuntamente con el slogan forma la parte esencial de la etiqueta, son las principales características que identificaran al producto y diferenciaran de los competidores, buscando introducirla y posesionarla en el mercado.

2.4.4. Organización

El proyecto se encuentra dentro del sector secundario o agroindustrial ya que los productos sufren un proceso de transformación de la materia prima que en este caso es el alcohol.

Cesarlac Cia Ltda”, se ubicará en la parroquia Guanujo, en la Ciudad de Guaranda provincia de Bolivar.

2.4.5. Organización Administrativa

Compañía Limitada

Art. 308.- “El Estado, las municipalidades, los consejos provinciales y las entidades u organismos del sector público, podrán participar, juntamente con el capital privado, en el capital y en la gestión social de esta compañía.

Art. 309.- La facultad a la que se refiere el artículo anterior corresponde a las empresas dedicadas al desarrollo y fomento de la agricultura y de las industrias convenientes a la economía nacional y a la satisfacción de necesidades de orden colectivo; a la prestación de nuevos servicios públicos o al mejoramiento de los ya establecidos.

Art. 310.- Las entidades enumeradas en el Art. 308, podrán participar en el capital de esta compañía suscribiendo su aporte en dinero o entregando equipos, instrumentos agrícolas o industriales, bienes muebles e inmuebles, efectos públicos y negociables, así como también mediante la concesión de prestación de un servicio público por un período determinado.

Art. 311.- Son aplicables a esta compañía las disposiciones relativas a la compañía anónima en cuanto no fueren contrarias a las contenidas en esta Sección.

Art. 312.- Los estatutos establecerán la forma de integrar el directorio, en el que deberán estar representados necesariamente tanto los accionistas del sector público como los del sector privado, en proporción al capital aportado por uno y otro. Cuando la aportación del sector público exceda del cincuenta por ciento del capital de la compañía, uno de los directores de este sector será presidente del directorio.

Asimismo, en los estatutos, si el Estado o las entidades u organismos del sector público, que participen en la compañía, así lo plantearan, se determinarán los requisitos y condiciones especiales que resultaren adecuados, respecto a la transferencia de las acciones y a la participación en el aumento de capital de la compañía.

Art. 313.- “Las funciones del directorio y del gerente serán las determinadas por esta Ley para los directorios y gerentes de las compañías anónimas”.

Art. 314.- Al formarse la compañía se expresará claramente la forma de distribución de utilidades entre el capital privado y el capital público.

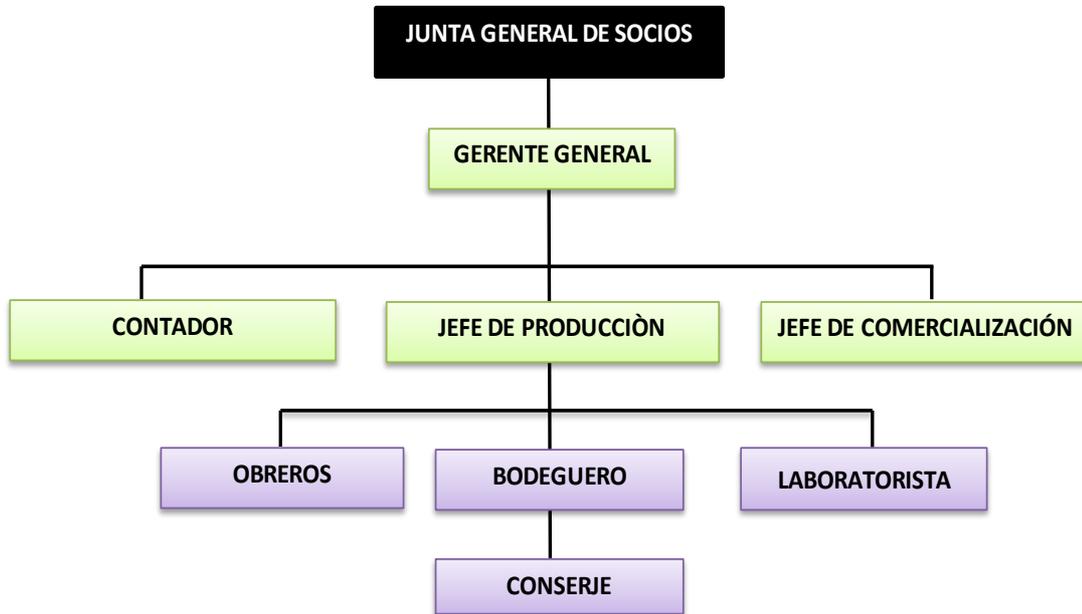
Art. 315.- Las escrituras de constitución de las compañías, las de transformación, de reforma y modificaciones de estatutos, así como los correspondientes registros, se hallan exoneradas de toda clase de impuestos y derechos fiscales, municipales o especiales. También se exonera de toda clase de impuestos municipales y adicionales a los actos y contratos y sus correspondientes registros, que efectúen las compañías de economía mixta, en la parte que le correspondería pagar a éstas. El Ministerio de Finanzas podrá exonerar temporalmente de impuestos y contribuciones a las compañías de economía mixta, para propiciar su establecimiento y desarrollo, con excepción de los establecidos en la Ley de Régimen Tributario Interno.

Art. 316.- En esta clase de compañías el capital privado podrá adquirir el aporte del Estado pagando su valor en efectivo, previa la valorización respectiva y procediendo como en los casos de fusión de compañías, y el Estado accederá a la cesión de dicho aporte.

Art. 297 Salvo disposición estatutaria en contrario de las utilidades líquidas que resulten de cada ejercicio se tomará un porcentaje no menor de un diez por ciento, destinado a formar el fondo de reserva legal, hasta que éste alcance por lo menos el cincuenta por ciento del capital social.

2.4.5.1. Organización Estructural

Gráfico N° 3.
Organigrama Estructural



ELABORADO POR: Los Autores

2.4.5.2. Organización Funcional

Descripción de Funciones.

A continuación se describen las funciones que realizarán cada miembro de la organización:

a) Personal del nivel Directivo y Ejecutivo

Encargado de la Dirección, toma de decisiones y control general de la industria; en primera instancia el Directorio que es la máxima autoridad de la empresa y consecutivamente el Gerente General.

Directorio

Conformados por accionistas de la Empresa, quienes designaran un presidente del Directorio.

Funciones:

- Establecer las políticas y metas de la Empresa y evaluar su cumplimiento.
- Aprobar los programas anuales y plurianuales de inversión y reinversión, de conformidad con la Planificación Anual.
- Aprobar las políticas aplicables a los planes estratégicos, objetivos de gestión, presupuesto anual, estructura organizacional y responsabilidad social corporativa.
- Aprobar y modificar el Estatuto de funcionamiento.
- Aprobar los planes estratégicos desarrollados y presentados por la Gerencia General, y evaluar su ejecución.
- Aprobar y modificar el Orgánico Funcional sobre la base de los proyectos presentados por el Gerente General.
- Conocer y resolver, respecto al Informe semestral o Anual (según el caso) del Gerente General; los resultados respectivos del área administrativa, contable, operativa y comercial de la empresa.
- Resolver y aprobar la fusión, escisión o liquidación de cada una las partes accionistas.
- Nombrar al Gerente General como también sustituirlo.
- Autorizar al Gerente General para absolver posiciones y deferir el juramento decisorio, allanarse a demandas, desistir del pleito, comprometerlo en árbitros y aceptar conciliaciones

Gerente

Tareas y responsabilidades:

- Cumplir las funciones de representante general de la empresa.
- Organizar y distribuir adecuadamente los recursos de los que dispone la empresa para obtener la mayor rentabilidad y eficiencia.
- Toma de decisiones de financiación e inversiones, conjuntamente con el Directorio.
- Evaluar el desempeño del trabajo de los miembros de la organización.
- Desarrollar estrategias para cumplir con los objetivos y metas propuestas.

- Buscar la excelencia en el trabajo de manera que se satisfaga al cliente con un producto de calidad.
- Determinar la necesidad de personal según la producción y labores en la empresa.
- Informar al Directorio de las gestiones y resultados administrativos, financieros, comerciales y operativos.

Requerimientos exigibles del puesto:

- Título de Ingeniero En Comercio Exterior, Ingeniero Comercial, Administración de empresas o Finanzas; dinámico, emprendedor, creativo, responsable, que posea liderazgo para asumir retos y dispuesto a trabajar bajo presión. Disponibilidad de tiempo completo y experiencia.

b) Personal Administrativo y Auxiliar

Encargado de la parte administrativa Contable y comercial de la empresa: Contador, jefe del departamento comercialización y en el nivel auxiliar la secretaria.

Contadora.

- Tareas y responsabilidades
 - Mantener organizado, bajo principios contables, el manejo de los recursos económicos.
 - Registro y Control de stop e inventarios de Materia prima y productos terminados (auxiliar recepcionista/ bodeguero)
 - Presentación de estados financieros mensual, semestral y anual.
 - Cumplir con obligaciones tributarias de la empresa, tanto pagos como declaraciones.
 - Pago a clientes, proveedores, sueldos al personal y otros.
 - Reportar las novedades que se presenten en sus funciones.
-
- Requerimientos exigibles del puesto:
 - Título de CPA.

- Creativa, responsable y dispuesta a trabajar.
- Experiencia y disponibilidad de tiempo completo.

Jefe de Comercialización

Es el área encargada de dirigir la política comercial de la empresa y mantener la estabilidad productiva de la misma.

Tareas y responsabilidades:

- Realizar el acopio de insumos y materia prima a precios competitivos.
- Establecer mercados segmentados y canales de comercialización.
- Fijar precios de comercialización
- Asegurar la comercialización del producto y responder por la imagen del mismo.
- Planteamiento de estrategias de producto, precio, plaza y promoción, para obtener resultados y cumplir objetivos.
- Preparar planes mensuales, anuales y presupuestos de ventas, tomando en cuenta los recursos necesarios y costos.
- Ejecución de las actividades planificadas, control del avance y logros obtenidos.
- Determinar el tamaño, la estructura de la fuerza de ventas y evaluación del desempeño.
- Reclutamiento, selección y capacitación del personal.
- Demás funciones que le asigne su inmediato superior.

Requerimientos exigibles del puesto:

- Ingeniero Comercial o afines; dinámico, emprendedor, creativo, responsable, que posea liderazgo para asumir retos y dispuesto a trabajar bajo presión. Disponibilidad de tiempo completo.

- Experiencia en la comercialización de productos: introducción y posicionamiento en el mercado.

Secretaria

Tareas y responsabilidades

- Recepción y atención a clientes.
- Recibir y emitir informes de cada área de las actividades ejecutadas y por ejecutar.
- Otras funciones que le asigne el gerente.

Requerimientos exigibles del puesto:

- Título de bachiller mínimo; preferencial estudios intermedios, cursos de secretaria gerencial o afines.
- Conocimientos en el área de logística, Créditos, Cobranzas y Atención al Cliente.
- Disponibilidad de tiempo completo y experiencia.

c) Personal Operativo y Auxiliar

Dentro del personal operativo tenemos al jefe de producción y operarios, indispensablemente como auxiliares al bodeguero y laboratorista.

Jefe de Producción

Tareas y responsabilidades:

- Responsable de prever, organizar, integrar, dirigir, controlar y retroalimentar las operaciones de las áreas productivas.
- Garantizar el cumplimiento de los planes de producción.
- Eficiente manejo de recursos y dentro de los estándares de productividad y calidad establecidos.
- Responsable directo del análisis, planeación y ejecución de planes que implican nuevos proyectos de producción.
- Garantizar el cumplimiento de los requisitos de seguridad industrial.
- Ejecutar la producción conjuntamente con el apoyo auxiliar de los operarios.
- Controlar los procesos productivos desde inicio a fin. Sugerir recomendaciones técnicas.
- Optimizar el espacio industrial, mejorando el flujo de los procesos productivos realizados, eliminando movimientos innecesarios de materiales y de mano de obra.
- Comunicar cualquier imprevisto o anomalía que se suscite durante la operación de producción al gerente.
- Manejar el aspecto ambiental de la empresa.
- Emitir informes necesarios acerca de toda la operación productiva.

Requerimientos exigibles del puesto:

- Ingeniero industrial (Agroindustrial), Ingeniero en Alimentos o afines.
- Hábil en toma de decisiones y trabajo en equipo, Iniciativa e innovación
- Capacidad de análisis y resolución de problemas
- Predisposición para trabajar a tiempo completo, incluidos fines de semana y feriados.
- Experiencia en la producción de lácteos (indispensable).

Operario

Tareas y responsabilidades:

- Recibir la materia prima (caña de azúcar) centro de acopio. Verificar cantidades y análisis respectivos para dar inicio al procesamiento.
- Ejecutar eficientemente los procesos productivos. Recibir recomendaciones técnicas.
- Mantener la limpieza de la maquinaria, materiales y demás instrumentos (auxiliar persona de limpieza).
- Comunicar cualquier imprevisto o anomalía que se suscite durante la operación a su superior.
- Empaque y entrega de la producción terminada a Bodega.(auxiliar bodeguero)

Requerimientos exigibles del puesto:

- Título mínimo de bachiller Agrónomo de preferencia u otro.
- Personas dinámicas, responsables con predisposición aprender y trabajar a tiempo completo, incluidos fines de semana y feriados.

Bodeguero

Tareas y responsabilidades:

- Registrar las cantidades de insumos, materiales y otros disponibles.
- Registrar las cantidades de productos terminados (licor pájaro azul).
- Despachar pedidos (productos terminados).
- Elaborar los informes y reportes solicitados.
- Otras funciones que le asigne la gerencia.

Requerimientos exigibles del puesto:

- Título de bachiller mínimo, o egresados.
- Responsabilidad y disponibilidad para trabajar a tiempo completo incluido fines de semana y feriados.

- Experiencia como bodeguero.

Laboratorista

Tareas y responsabilidades:

- Controlar y aplicar las Normas de calidad y las Normas de Seguridad Industrial.
- Conservar los certificados de los análisis efectuados a todas las materias primas, materiales de envase y empaque, conjuntamente con los Formularios emitidos.
- Mantener el stock de muestras de retención de los licores
- Asignar la fecha de caducidad y las condiciones de almacenamiento para cada
- materia prima y producto terminado, de acuerdo a los estudios de estabilidad
- efectuados al respecto.
- Comprobar y asegurar el mantenimiento de su departamento, locales y equipos
- Además de las funciones descritas anteriormente, estará en la disposición de desempeñar cualquier función especial asignada por el jefe inmediato.

Requerimientos exigibles del puesto:

- Título en Ingeniería Química, Industrias Pecuarias, Alimentos o ramas afines.
- Experiencia mínima en análisis químicos de alimentos de 2 años.

Guardia

Tareas y responsabilidades:

- Ejercer la vigilancia y protección de bienes muebles e inmuebles, así como la protección de las personas que puedan encontrarse en los mismos.
- Efectuar controles de identidad en el acceso o en el interior de inmuebles determinados, sin que en ningún caso puedan retener la documentación personal.
- Evitar la comisión de actos delictivos o infracciones en relación con el objeto de su protección.
- Poner inmediatamente a disposición de los miembros de las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad a los delincuentes en relación con el objeto de su protección, así como los instrumentos, efectos y pruebas de los delitos.
- Efectuar la protección del almacenamiento, recuento, clasificación y transporte de dinero, valores y objetos valiosos, según el caso.
- Llevar a cabo, en relación con el funcionamiento de centrales de alarma, la prestación de servicios de respuesta de las alarmas

Requerimientos exigibles del puesto:

- Examen de Antidoping
- Certificado o título de Estudios de bachillerato mínimo.
- Carta de NO Antecedentes Penales (máximo 2 meses de su expedición)
- Experiencia mínima de un año.

Personal de limpieza

Tareas y responsabilidades:

- Limpieza de inmuebles, materiales y suministros.
- Limpieza del área administrativa y operativa y patios.
- Aseo diario de los servicios higiénicos.
- Demás funciones que le asignen sus inmediatos superiores.

Requerimientos exigibles del cargo:

- Certificado o título de Estudios de bachillerato.
- Carta de NO Antecedentes Penales (máximo 2 meses de su expedición)

2.4.6. Fuerzas competitivas

Las principales ventajas competitivas en la cual se va a regir el proyecto es la de diferenciación del producto ya que al ser el producto licor pájaro azul ancestral de la zona y su ubicación por la provincia y ciudad a nivel nacional e internacional de consumo, existe un fuerte nivel de competencia, pero lo que se busca es que el producto entre al mercado con un concepto diferente, es decir diferenciados por ser elaborados con normas y estándares que garanticen la salud en el consumo humano y los clientes no van a pagar más por este beneficio, sino el objetivo es que el cliente identifique y diferencie el producto por su composición,(referencia Anexo# 2)

Buscamos también ser competitivos mediante la reducción de costos innecesarios y desperdicios, teniendo una capacidad de producción óptima, materia prima de calidad que no genere devoluciones, maquinaria, materiales e insumos con los mejores precios y garantías, mano de obra calificada y experimentada en este tipo de industrias y en si muchos otros factores que ayudaran a concretar una producción y comercialización eficiente y rentable.

2.4.6.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores

Estrategia de Crecimiento.- Al principio como en todo proyecto nuevo hasta posicionarse en el mercado, el crecimiento va hacer paulatino, lo que se espera es que la industria en un lapso de 5 años se encuentre posicionada en el mercado y que los consumidores identifiquen y posicionen su producto, diferenciado por su sabor, calidad y precio. Esto se va a lograr mediante un incremento en la producción que se estimaran según la demanda y aceptación del producto, acorde se vaya ampliando el mercado local e internacional con miras a comercializar los productos en Europa ‘España permitiendo tener una competencia leal frente a la competencia.

2.4.6.2. La rivalidad entre los competidores

Estrategia de Competencia.- La estrategia de competencia es muy importante dentro del proyecto, ya que al tratarse de la venta de productos licores en una zona de producción artesanal y significativa como es la ciudad de Guaranda hace que exista gran cantidad de ofertantes de los mismos, pero cabe recalcar que así mismo existe demanda insatisfecha, para contrarrestar con lo mencionado es necesario que los consumidores conozcan el producto y se identifiquen con él, es por ello que se va ofrecer un concepto diferente del producto, ya que como se estableció las personas que toman las decisiones de compra . La idea es nueva e innovadora y sobretodo busca lanzar al mercado un producto hecho localmente, con materia prima de calidad nutritiva, con la mejor tecnología y profesionales capacitados, (referencia anexo # 2)

2.4.6.3. Poder de negociación de los competidores

Detalla las acciones necesarias para alcanzar un objetivo específico de mercado¹¹, en este caso introducir y posesionar 3 líneas de producto (pájaro azul), en el mercado local e internacional. Este plan está completamente unido al marketing mix (teoría de las 4P) que corresponde al análisis de cuatro variables básicas de su actividad: producto, precio, distribución (plaza) y promoción. El objetivo de aplicar este análisis es conocer la situación de la empresa y poder desarrollar una estrategia específica de posicionamiento posterior.

2.4.6.4. Amenaza de productos competidores

- Estrategia Operativa.- Como proyecto emprendedor se considera que el talento humano es esencial en la actividad de la Empresa, ya que si los trabajadores sienten espíritu de pertenencia institucional y les agrada su trabajo, éstos van a trabajar más eficazmente, optimizando recursos y generando ideas para el beneficio de todos. Es importante cubrir con las necesidades de las personas que aportan con su talento para

¹¹ Sainz de Vicuña Ancón, José María (2012) El plan de marketing en la PYME. 2ª ed. Madrid: Alfaomega.230 pág.

cumplir con las metas y objetivos que se esperan obtener en el plazo establecido, motivándoles constantemente mediante: capacitaciones, oportunidades de crecer profesionalmente, seguro social y beneficios médicos entre otros que posteriormente desarrollará la planificación de estas actividades y demás competencias el encargado del talento humano de la industria.

2.4.6.6. Competencia directa

El sistema de producción, comercialización y distribución en licores data desde los inicios de la humanidad lo cual siempre será reconocido y asistido a la demanda de los consumidores, los mismos que a través del tiempo han sostenido caracterización y exclusividad, pero de la misma forma les permite optar por degustar y surtir nuevos productos, los mismos que por su característica específica tendrán sus diferencias cualitativas y cuantitativas que harán que los clientes inclinen su gusto y preferencia y consecuentemente su aceptación y elección a un producto nuevo con condiciones y garantías en el entorno.

CAPITULO III

3.ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Objetivos del estudio de mercado

El estudio de mercado, tiene por objetivo cuantificar los bienes y servicios que podrían ser aceptados en el mercado.

Los datos serán extraídos de todas las entidades que manejen datos estadísticos, Dirección Nacional de Producción de Licor (MICIP), Ministerio de Relaciones Exteriores, Junta Nacional de Microempresarios, apoyo de páginas en internet, lo cual nos será de mucha ayuda para llegar a conocer nuestra Oferta y Demanda para el proyecto de factibilidad de exportar Licor de Caña Pájaro Azul al mercado de España.

- Elaborar un Estudio de Mercado para conocer la demanda, oferta, los posibles proveedores y los consumidores de Licor de Caña Pájaro Azul al mercado de España.
- Medir la potencialidad demanda (futuros clientes), basándose en hechos reales y confiables.
- Definir las características del producto propuesto.
- Determinar el precio del producto.
- Determinar estrategias comerciales orientadas al cumplimiento del nivel de ventas.
- Plantear estrategias de servicio al cliente e imagen las cuales nos permitan ser más competitivos y tener mayor valor agregado dentro del mercado. ¹²

3.1.1. Cuantificación de los potenciales demandantes.

Las relaciones diplomáticas del Ecuador con Europa y España se inician con la suscripción de un Tratado de Amistad el 28 de marzo de 1887, el mismo que fue canjeado el 29 de marzo de 1888.

En 1990 la Comunidad Económica Europea, (Unión Europea), implementó la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas de la Comunidad por un período de cuatro años, revisables cada dos años para Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y posteriormente Venezuela.

¹²www.mmrree.gov.ec

A través de la Ley de Preferencias Andinas, la Unión Europea mejoró la cobertura para los productos industrializados, incluyendo algunos productos agrícolas que antes no constaban en el SGP, entre los que no constan limones, fresas y el banano que para el Ecuador constituye el principal producto de exportación dentro de los no petroleros.

De acuerdo con los principios del SGP, la Unión Europea sigue privilegiando las importaciones de productos industrializados para los cuales ha otorgado en algunos casos, exoneración, y para otros, ha concedido disminuciones significativas del arancel frente al que se encuentra vigente para otros países que no sean los andinos. Se ha solicitado ampliar la cobertura de la Ley, incluyendo a los productos agrícolas que constituyen la base fundamental de las exportaciones de los Países Andinos para que se cumplan los objetivos del SGP.

España ha manifestado su interés de mantener el esquema SGP, la cobertura es menor y beneficia principalmente a productos industrializados, entre los que se encuentran las bebidas o licores.

Ecuador es un país donde se elabora una gran variedad de licores artesanales e industrializados. La industria ecuatoriana se destaca por sus procesos, que reflejan la riqueza de nuestras cuatro regiones naturales. Paisajes, personas, animales, creencias y mitos son plasmados con gran habilidad por los emprendedores o empresarios; obteniendo licores que llevan a todo el mundo un mensaje de alegría y hermandad por la tradición del licor.

Ecuador posee una gran cantidad de recursos naturales, que permiten a sus artesanos e industria ofrecer una extensa gama de producción. Los artesanos e industrias artesanales mantienen la riqueza autóctona de los diseños, pero se capacitan y especializan a fin de salir a mercados internacionales ofreciendo volumen, calidad y cumplimiento en las entregas. ⁱ

3.2. Metodología para la cuantificación de la demanda

La metodología que se aplicará para la determinación de la Demanda es Consumo Nacional Aparente, analizaremos la producción nacional España, las importaciones y exportaciones de España si las hubiera.

3.3. Recolección de la información

3.4. Consumo Aparente

Para obtener el resultado del Consumo Per- Cápita proyectado debemos dividir el Consumo Aparente Proyectado para la población proyectada, con la siguiente fórmula:

Cuadro No. 3

**CONSUMO PER-CAPITA= CONSUMO APARENTE PROYECTADO
PROYECTADO #HABITANTES PROYECTADOS**

AÑO	CONSUMO APARENTE(TON)	POBLACIÓN TOTAL PROYECTADA	CONSUMO REAL PERCAPITA(TON)	DEMANDA INSATISFECHA
------------	------------------------------	-----------------------------------	------------------------------------	-----------------------------

2010	531.60	83.100	0.0000064	30.1%
2011	500.60	83.070	0.0000060	3.20%
2012	469.60	83.040	0.0000057	3.41%
2013	438.60	83.010	0.0000053	3.65%
2014	407.60	82.980	0.0000049	3.93%
2015	376.60	82.950	0.0000045	4.25%

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Los Autores

(Referencia Anexo # 1)

En el cuadro anterior está representado el consumo per- cápita real el cual es de un promedio de 0,0000053 Toneladas, lo que indica que es muy poca la población que consume Licor Pájaro Azul, pero el conocimiento de los licores artesanales según el MIC lo que pronostica un futuro promisorio.

3.5. Procesamiento de la información

La fundamentación del consumo, referenciado por la cultura y hábitos de los ecuatorianos con el consumo del licor es propio y reconocido de Latinoamérica y en particular de nuestro país, ello hace que compatriotas de estratos medios y bajos referencias aún más el consumo de licor por múltiples razones y en este caso por la competencia con amigos eventos y lugares en otras latitudes por inmigración, reconoce su aceptación y consumo lo que por preferencia y sostenibilidad de tipo de licores comunes en nuestro medio mantengan el consumo y posicionamiento de los propios y su entorno del cual son parte en los sistemas y esquemas sociales que ello conviven el países ajenos como es España y en Particular a la Ciudad de Madrid.

3.6. Cuantificación de la información

El flujo de referencia de migración a España y en particular a la Ciudad de Madrid desde años anteriores referencia y sostiene un promedio significativo dentro de los estratos sociales así como de costumbres y hábitos que arrastran por su formación y convivencia, lo que reconoce el flujo oportuno para que por requerimiento y satisfacción de necesidad sean abastecidos o provisionados, más aun con una empresa que esta de forma comercial y técnica proyectando su logística para el consumo, provisión y compra del licor de caña Pájaro azul en los sectores y lugares de abastecimiento, como es el caso de supermercados, tiendas de abacería y los bares o licoreras que fomentan y presentan una gama de productos y servicios anexados en función de las exigencias y demanda de los clientes potenciales de los que ya hemos demostrado que existe por los ámbitos y reconocimiento de la investigación del presente trabajo con la demanda del producto artesanal Caña de Azúcar.

3.7. Cuantificación de la oferta

Los reportes y registros de migración así como los datos referenciados por los grupos sociales identificados, como es el caso de Ecuatorianos residentes en España y en particular en la Ciudad de Madrid, hacen que se los pueda identificar y cuantificar quienes son cuantos son y un sinnúmero de información de sus actividades hábitos y costumbres que sostienen en el entorno de su nueva residencia y convivir diario en este país, hace que las encuestas y estudios dirigidos a nuestros compatriotas refleje el apoyo y reconocimiento de la sostenibilidad del producto en la oferta, más aun con este en particular por tener la característica artesanal, ancestral y reconocimiento por su identificación tanto nacional como internacional, ya que este producto llega a varias latitudes del mundo por personas y empresas orientadas o dedicadas a la comercialización producción y abastecimiento para exigencia de los consumidores tradicionales y aquellos que se van suman indistintamente de su nacionalidad u origen, por tener la posibilidad de probarlo, aceptar y sostener su satisfacción en el consumo, (referencia Anexo 1).

3.8. Demanda Insatisfecha

La demanda Insatisfecha se presenta cuando la producción o cantidad de bienes o servicios ofrecidos no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.

Como está representado en el Cuadro anterior frente a las 56 Toneladas de Licor artesanal Pájaro Azul que se van a exportar anualmente se registra una demanda insatisfecha promedio de más del 3%, esto no es un impedimento para que nuestro proyecto pueda registrar utilidades que sea beneficios para las partes.

3.9. Oferta del proyecto

La Oferta de Empresa Cesarlac Cia. Ltda. De licor Pájaro Azul se divide en dos grupos Internacional y Nacional, esta segunda no es parte de nuestro objetivo principal, pero según las investigaciones, aproximadamente el 20% de la producción no alcanza la calidad óptima para ser exportada, pero tiene la calidad necesaria para ser vendida en los principales locales del País.

Cuadro No. 4

PRODUCCIÓN ANUAL EN (TONELADAS)

PRODUCCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
-------------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

LICOR DE CAÑA PAJARO AZUL EXPORTABLE	16	16	16	16	16
LICOR DE CAÑA PAJARO AZUL LOCAL	4	4	4	4	4
TOTAL	20	20	20	20	20

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Los Autores

En el cuadro se puede observar que la oferta del proyecto es constante en los cinco años del proyecto, con 20 toneladas de licor de caña pájaro azul, la razón estará explicada con detalle en el Estudio Técnico

3.9.1. Mercado nacional

El Mercado Nacional no es parte del objetivo del proyecto, pero de acuerdo con las investigaciones que se han realizado, se podría determinar que aproximadamente el 20% de la producción obligadamente se deberá comercializar dentro del país, referencia Anexo # 2)

En nuestro país la adquisición de licor pájaro azul de la Empresa Cesarlac Cia. Ltda ha sido significativo pero con el pasar del tiempo las mismas ya han llegado a ser más cotizado por el mercado nacional, nuestro objetivo será vender en los principales locales de abastecimiento y consumo del país sus regiones ciudades y poblados.

3.9.2. Precio

El precio variará dependiendo de la presentación del contenido del licor en su envase de presentación, al paso de tiempo el proceso de elaboración ha sufrido diferentes cambios, siendo esta la razón de que el precio se grabe.

Gráfico No. 4 PRESENTACIÓN



Cuadro No. 5

Precio del licor a los países de exportación

PAISES	PRECIO USD/UNIDAD
SUIZA	10.50
FRANCIA	12.37
ALEMANIA	10.19
PAISES BAJOS	8.53
ITALIA	11.06
SUECIA	12.00
ESPAÑA	13.13

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Los Autores

En el cuadro de Precios Internacionales podemos observar que el país Europeo que menos paga es Suecia con 12,00USD, y el país que mejor paga es Suiza con 10,50USD. La justificación por haber escogido a España teniendo en cuenta que otros países pagan valores más altos, es la acogida al licor pájaro azul de la Empresa Cesarlac Cia. Ltda ecuatoriana por la población migrante que posesiono y difundió en su conglomerado, siendo así España el país elegido para dicho proyecto.

La comercialización al exterior se realizara en función a un monto mínimo de pedido de 400 USD. La preparación de los pedidos para el exterior requiere de un tiempo mínimo de 15 días, dependiendo de la cantidad de piezas a elaborar. Los precios de los productos no incluyen el empaque ni el envío de los mismos.

Se consideraran descuentos en los precios en función del monto pedido.

3.10. Comercialización del proyecto

En España existen diferentes ciudades que importan licor artesanal por medio de los centros de abastecimiento y consumo, estos lugares son recorridos por Residentes y Extranjeros vienen en el lugar.

Los conocidos como supermercados, licoreras y bares que se encuentran en las calles o callejones del País. Son más cotizadas por su aroma y calidad que tiene el licor de caña pájaro azul.

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Tamaño del proyecto.

La ingeniería está dirigida a solucionar todo lo concerniente con la instalación y el funcionamiento de la planta, el cual incluye desde la descripción del proceso de producción del producto incluyendo la selección de la tecnología que se deba aplicar, adquisición de equipos y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta.

4.2. Factores determinantes del proyecto.

Podemos observar que el área total es de 1.500 metros cuadrados de construcción con una edificación de un galpón con instalaciones distribuidas para el proceso productivo del licor de caña de azúcar con el producto final pájaro azul, espacios distribuidos para en embasamiento, almacenamiento y empacamiento, así como área de almacenaje de materia como es la caña de azúcar comprada y recopilada en esta área para su utilización en el proceso.

4.2.1. El mercado.

La Empresa Cesarlac Cia LtadLicores S.A Como una empresa nueva en el mercado nos encontramos en la disyuntiva de lanzar o no el producto “Pájaro Azul”, dependiendo de la aceptación o acogida que esta puede tener, y dicha información se pretende obtener mediante la investigación de mercado realizada a través de encuestas.

En este proyecto el método de investigación fue conclusivo, porque nos permite obtener información que nos ayuda a evaluar hipótesis específicas de la zona de nuestro mercado. En este caso el método más adecuado fue la investigación descriptiva (encuestas), la cual nos permite conocer las características de los consumidores.

Esta investigación realizó las encuestas tanto en casas de futuros consumidores, como en lugares públicos en los sectores de Migrantes en la ciudad de España como los alrededores de las provincias.

Cada ítem de la encuesta fue estructurada con preguntas cerradas y de elección múltiple, donde los encuestados fueron capaces de elegir solo una alternativa y esto nos ayuda a analizar sus respuestas fácilmente.

4.2.2. Disponibilidad de recursos financieros.

En la actualidad cuenta con el capital propio para el giro del negocio, en inventarios tiene alrededor de 150.000 dólares americanos, la cancelación a los proveedores las realiza en pago contra entrega, mano de obra 2 ayudantes que ganan el 30% de comisión por la venta e cada artesanía realizada lo cual representa un gasto de 120 dólares americanos mensuales.

La infraestructura es propia.

Patente: cancela una cantidad de 38 dólares americanos.

4.2.3. Disponibilidad de mano de obra.

La empresa cuenta con el técnico en el proceso, mismo que por su experiencia y ocupación cuenta con el conocimiento y la destreza en el proceso, ayudado por su colaboradores que son los que bajo la capacitación orientación y determinación y delegación de trabajo y actividades cumplen las actividades cotidianas en la planta, el sector oferta mano de obra con las condiciones de conocimiento y solvencia del trabajo, teniendo personas disponibles para su contratación y vinculación a la Empresa.

4.2.4. Disponibilidad de materia prima.

El sistema de producción y actividad económica de la provincia de Bolívar está reconocida por la agricultura y ganadería, por lo tanto en el sector agrícola su ocupación de tierra en una gran cantidad por su sistema orográfico esta orientado al cultivo y cosecha de caña de azúcar por los habitantes del sector, así como el clima subtropical en las estribaciones de la cordillera lo que permite desarrollarse su cultivo en volúmenes significativos, permitiéndole ofertar el producto a los consumidores y en este espacio la

provisión de la materia prima necesaria que la empresa requiere para su producción y en los precios definidos en el mercado local.

4.3. Proceso de producción.

La producción de alcohol de caña de azúcar es una manera de ganarse la vida para muchas familias en esta región de Ecuador. En las estribaciones de la cordillera de los Andes, la mayoría de los agricultores cultivan y cosechan la caña de azúcar a mano y producen el alcohol por medio de un proceso tradicional. Muchas de estas familias cultivan sin el uso de químicos y algunas de ellas han obtenido ahora la certificación orgánica oficial y sello de comercio justo.

La caña de azúcar de nuestras fincas se cosecha utilizando machetes, ya que en esta región el terreno es demasiado inclinado como para utilizar maquinaria pesada. Cada caña se corta cuando está lista. La caña de azúcar se corta lo más abajo posible debido a que los azúcares tienden a descender por el tallo. Mientras más azúcar haya en el jugo, más alcohol se podrá producir. Una vez cortada la caña, se le podan las hojas y éstas se dejan en el campo para que se pudran y generen más abono.

Luego, la caña de azúcar se transporta a mano al molino si este se encuentra cerca, de lo contrario se transporta a caballo o en burro.

Los molinos de caña de azúcar tradicionales son propulsados por caballos o burros. El animal camina en círculos arrastrando un poste de madera duro que hace girar las ruedas del molino, mientras que los tallos de caña se introducen cuidadosamente entre dos rodillos pesados. Al residuo de los tallos de caña de azúcar molidos se lo conoce como ‘bagazo’ y éste se utiliza como combustible para las destilerías, lo cual evita la necesidad de talar árboles para leña.

El jugo de la caña de azúcar se vierte del molino a tanques. Es una bebida deliciosa, pero para producir alcohol debe fermentar durante unos días. Al jugo se le puede agregar levadura, pero también fermentará con levadura natural del aire.

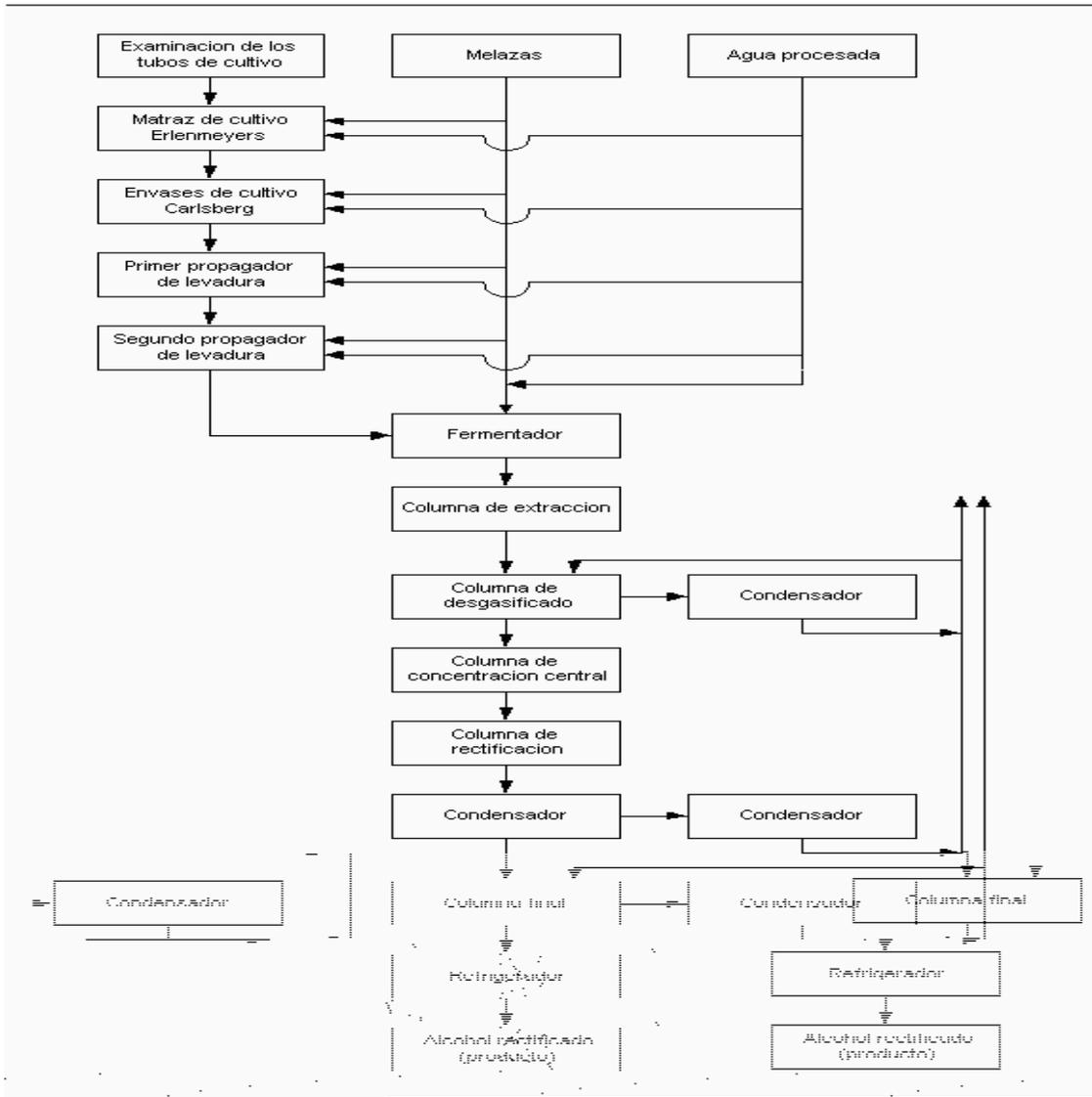
El jugo fermentado se vierte en un tanque y se calienta sobre un fuego de bagazo. El calor hace que el jugo se evapore y este vapor pasa a través de un alambique, el cual tradicionalmente está hecho de cobre, aunque hoy en día también se fabrican con acero inoxidable. El vapor pasa ahora por una serpentina o tubo espiralado. El agua fría de un arroyo cercano se usa para enfriar el alambique y volver a condensar el vapor hasta obtener un líquido transparente

Que se recoge del otro extremo del alambique. El agua vuelve a enfriarse en su recorrido al arroyo y regresa así al ecosistema.

El líquido producido con el alambique se conoce como ‘aguardiente’ y tiene un 60% a 65% de contenido alcohólico. La graduación se mide utilizando un hidrómetro para determinar la gravedad específica. El precio que obtienen los agricultores por su aguardiente varía dependiendo de su contenido alcohólico.

El aguardiente se transporta ahora dentro de tanques de plástico hasta el punto de recolección local, ya sea a caballo, burro o detrás del autobús. De allí será llevado al punto de recolección principal del consorcio de cañicultores para ser rectificado en una fábrica que producirá alcohol con una graduación de entre 70 y 96 por ciento.

Gráfico No. 5
Proceso de producción



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Los Autores

CAPÍTULO V

5.PROCESO DE EXPORTACIÓN

5.1.Generalidades

¿Qué es una Exportación?

Una exportación se entiende como el tráfico legal de bienes o servicios, los cuales son enviadas desde un país de origen, hacia un país de destino en el cual serán consumidos, dichos bienes pueden/o no ser originarias del país exportador, además su naturaleza, calidad y presentación deberá cumplir con los requisitos del país importador.

¿Qué es un Régimen Aduanero?

Un régimen aduanero es una modalidad de importación o exportación orientada a darle un destino aduanero específico a una mercancía, de acuerdo a la Declaración Aduanera presentada.

Régimen Aduanero de Exportación a Consumo

Es el régimen por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para uso o consumo definitivo en el exterior. Las exportaciones no generan tributos o impuestos. Para que las mercancías salgan del país, se requiere la presentación de una Orden de Embarque (Código 15) y posteriormente se presenta la Declaración Aduanera de Exportación (40), teniendo como plazo para presentar la Declaración Aduanera Única (DAU) 15 días hábiles a partir del ingreso a Zona Primaria.

5.2. Requisitos para ser exportador

Todos los ecuatorianos o extranjeros domiciliados en el país pueden ser exportadores, sean personas naturales o jurídicas, lo importante es que se considere a la exportación como una salida de productos o servicios ecuatorianos de calidad.

5.2.1. Proceso de Registro del Exportador

Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

Paso 1

Adquirir el Certificado Digital, el mismo que se almacena de forma segura en un dispositivo criptográfico USB llamado TOKEN.

El dispositivo que contiene la firma electrónica y autenticación es otorgado por las siguientes entidades y en sus respectivas direcciones web:

- Banco Central del Ecuador: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- Security Data: <http://www.securitydata.net.ec/>

Para proceder a la solicitud serán necesarios los siguientes datos previamente escaneados en formato PDF:

- Copia de Cédula o pasaporte a Color
- Copia de Papeleta de votación actualizada
- Copia de la última factura de pago de luz, agua o teléfono

Posteriormente se debe llenar la solicitud con los datos del solicitante, en el caso de ser una empresa se deberá incluir el RUC de la misma. (Anexo N°2)

Las tarifas son las siguientes:

Cuadro N° 6

Tarifas Certificado Electrónico

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (token)	\$ 30,00 + IVA
Dispositivo Portable Seguro - Token	\$ 35,00 + IVA
TOTAL	\$ 65,00 + IVA
Renovación del Certificado (válido por 2 años)	\$ 20,00 + IVA

Fuente: Bco. Central del Ecuador

Paso 2

Registro en el portal de ECUAPASS (Anexo N°3): <https://portal.aduana.gob.ec/>

Aquí se procederá al Registro de Exportador, en el cual se procederá a:

1. Crear usuario y contraseña
2. Aceptar las políticas de uso
3. Registrar firma electrónica

5.3.Requisitos locales para la exportación del producto

5.3.1.Verificación de Estatus Fitosanitario en Agrocalidad

Verificar si existen requisitos fitosanitarios en el país de destino, en el caso de no existir, deberán establecer un estatus fitosanitario, que consiste en la información que detalla la situación sanitaria y fitosanitaria del licor en el Ecuador, para revisión y aprobación del país de destino (Análisis de Riesgo de Consumo).

Ver sitio web www.agrocalidad.gob.ec -> Sanidad vegetal -> Exportaciones -> Listados oficiales-> Listados oficiales de requisitos fitosanitarios para la exportación de productos vegetales producidos en el Ecuador. (Anexo N°4)

5.3.2.Obtención del Título de Propiedad de la marca en el IEPI

Llenar solicitud en el formato único de registro de signos distintivos y solicitud de pago de tasa de título. Ver sitio web www.iepi.gob.ec. (Anexo N°5)

5.3.4.Registro e Inscripción de Exportador en el MIPRO

Entregar solicitud dirigida al MICIP.

Requisitos:

- RUC (Registro Único de Contribuyentes)
- Copia de cédula
- Constitución de la empresa y nombramiento del representante legal (persona jurídica)
- Título de propiedad emitido por el IEPI
- Adjuntar los contratos de compra venta anual de la fruta con el comprador internacional y/o el compromiso de compra venta anual debidamente legitimada.
- Éste registro deberá ser renovado cada 3 años.

5.3.5.Registro de Contrato con Productores Y/O Comercializadores en MIPRO

Entregar solicitud dirigida al MICIP.

Requisitos:

- Tres ejemplares del contrato de compraventa
- Garantía en base a la proyección de cajas a exportar x precio mínimo de sustentación.

En este caso y debido a lo expuesto en el art. 12 del Reglamento a la Ley, Decreto Ejecutivo 818, se exceptúa dicho pago cuando: *“el productor, sea persona natural o jurídica, exporte su propia fruta (plantaciones de su propiedad o de personas jurídicas que sean productores cuyos socios o accionistas sean los mismos de la compañía exportadora; es decir vinculada por propiedad)”*.

5.3.6. Presentación del Plan de Embarque Provisional en MIPRO

Presentar ante el MICIP, cuarenta y ocho horas antes del embarque el plan de embarque provisional (Anexo N°6), el mismo que contendrá:

**Cuadro N° 7
CAMPOS PLAN PROVISIONAL (LICOR)**

Campos	Descripción
---------------	--------------------

FECHA DE INGRESO AL PUERTO	Fecha de ingreso del producto al puerto. Se ingresa haciendo clic en la figura del calendario
FECHA DE EMBARQUE	Fecha en que el producto es ingresado al vapor. El sistema calcula el número de semana en base a la fecha ingresada en este campo.
VAPOR	Nombre del vapor.
TIPO DE CAJA	Cajas de licores autorizadas por el MIPRO
PUERTO DE EMBARQUE	Puertos de embarque del Ecuador
PUERTO DE DESTINO	Puertos de destino. Ingresar escribiendo el nombre del puerto ejemplo "Alicante"
PAÍS DE DESTINO	País de destino
VALOR FOB	Valor por caja en base a lo establecido en el último acuerdo ministerial
DAU 15	Número de refrendo DAU 15
DAU 40	Número de refrendo DAU 40
MARCA	Marcas autorizadas por el MIPRO
N°INSCRIPCIÓN	Se ingresa en este campo el número actualizado de inscripción del productor. Consultar su código en REPORTES-HISTADO DE PRODUCTORES INSCRITOS
CAJAS ENTREGADAS	Número de cajas a recibir del productor.
PRECIO	Precio por caja.
DESCUENTO	Descuentos. (Este valor se lo va poder actualizar en el plan DEFINITIVO).
AGREGAR DETALLE	Con esta opción ingresamos cada productor al detalle de nuestro plan de embarque.
CARGAR DETALLE CON ARCHIVO EXCEL-INFORMACIÓN AL DETALLE	Esta opción permite de carga masiva de productores. Se descarga un formato de plan de embarque para el llenado de productores, y se guarda en archivo Excel 97-2003.

	Cargamos este archivo al sistema haciendo clic en "CARGAR INFORMACIÓN AL DETALLE".
--	--

Fuente: MAGAP

Elaborado por: Los Autores

5.3.8. Presentación del Plan de Embarque Definitivo en MIPRO

Dentro de las setenta y dos horas de efectuado el embarque, el exportador presentaría, el plan de embarque definitivo. Esta información se ingresa por internet en el link <http://servicios.agricultura.gob.ec/licores/>

5.4. Requisitos del país de destino

5.4.1. Registro de Instalaciones

Es un requisito indispensable de cada exportador que desee exportar a los España registrarse previamente en un padrón de exportadores manejado por la FDA (Food and Drug Administration) o Agencia de Alimentos y Medicamentos.

El registro de las instalaciones se tendrá que realizar solamente una vez y no tiene ningún costo.

El registro de una instalación puede realizarse a través de Internet (Anexo N°7), ingresando al siguiente vínculo:

<https://www.access.fda.gov/oa/createNewAccountflow.htm?execution=e2s1>

En el mismo se procederá de la siguiente forma:

- i) Seleccionar: “Food And Drug Facility Registration”, y luego “Food Facility Registration”
- ii) Ingresar los datos del usuario requeridos en el formulario
- iii) Lea los términos del 18 U.S.C. 1001 y seleccione "I understand" (Lo entiendo.), luego “continue” (continuar).
- iv) Revise que todos los datos se ingresaron correctamente, si algo no está correcto seleccione “Modify” para corregirlo, posteriormente seleccione “Submit” (Enviar).

Una vez creada la cuenta ingrese a la misma con los datos que proporcionó anteriormente, y elija “Food Facility Registration” (Registro de una Instalación Alimenticia), y proceda a registrar sus instalaciones con la información solicitada.

5.4.2. Notificación previa

FDA requiere de una notificación previa de alimentos importados para evitar ataques terroristas y emergencias relacionadas con el suministro de alimentos en España, para ello el importador o exportador debe llenar un formulario que será recibido y confirmado por la FDA, con un plazo de hasta cinco días antes de la llegada del embarque.

El tiempo mínimo también dependerá del medio de transporte, en este caso al ser vía marítima deberá ser de no menos de 8 horas.

La información requerida por el FDA en esta notificación incluye:

- 1) Clase de importación: Consumo
- 2) Puerto de llegada
- 3) Nombre y coordenadas de la persona que llena el formulario
- 4) Nombre y coordenadas del importador

- 5) País de donde proviene el producto
- 6) Descripción del producto
- 7) Otros datos de identificación del producto
- 8) Información sobre cantidades y empaquetamiento
- 9) Nombre y coordenadas del fabricante
- 10) Nombre y coordenadas del transportista
- 11) Nombre y coordenadas del dueño
- 12) Nombre y coordenadas del consignatario final
- 13) Nombre de la bodega donde va a estar el producto, si así ha dispuesto Aduana (USCBP).

5.4.3. Cuotas de importación

La Dirección de Aduanas de los España no establece cuotas o contingentes de importación para el rubro Plátano.

5.4.4. Aranceles

Para el rubro licores el costo de los aranceles de importación en España es de US \$ 0.00.

CuadroN° 8

Partida Arancelaria

Partida:	080300	Bebidas Alcohólicas.
Subpartida:	0803.90.11	Tipo «pájaro azul»

Elaborado por: Los Autores.

Fuente: Arancel Nacional de Importaciones España, V Enmienda 2012.

Gráfico N° 6 Clasificación Arancelaria

Sección II :	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
Capítulo 08 :	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
Partida Sist. Armonizado :	
SubPartida Sist. Armoniz. 080300 :	Bananos o plátanos frescos o secos.
SubPartida Regional 08030012 :	- - Tipo 'Cavendish valery'
Código Producto Comunitario (ARIAN) 0803001200-0000 :	
Código Producto Nacional (TNAN) 0803001200-0000-0000 :	

Código de Producto (TNAN)	0000
Antidumping	0 %
Advalorem	25 %
FDI	0.5 %
ICE	0 %
IVA	12 %
Salvaguardia por Porcentaje	0 %
Salvaguardia por Valor	
Aplicación Salvaguardia por Valor	
Techo Consolidado	0 %
Incremento ICE	0 %
Afecto a Derecho Específico	
Unidad de Medida	Kilogramo Bruto (KG)
Observaciones	Decreto Ejecutivo 1458. R.O. 489s 16/12/2008
Es Producto Perecible	SI

Fuente: SENA, ARANCEL NACIONAL INTEGRADO.

5.4.5. Certificación de Comercio Justo o Fair Trade Certified

Es una certificación que empodera a los agricultores y a sus trabajadores para ayudarlos a salir de la pobreza. Para que un producto pueda obtener la certificación de comercio justo debe cumplir con los principios fundamentales de la organización.

Esta certificación es de obligación del comprador, y el mismo deberá cumplir con los siguientes 6 principios básicos:

1. Dar un precio justo a los agricultores que reciben un precio mínimo garantizado;
2. Tener condiciones laborales justas para los agricultores, que trabajen en un ambiente seguro, sin peligros, sin trabajo infantil y con libertad de asociación;
3. Que exista un comercio directo entre los agricultores que están organizados como grupo y sin intermediarios;
4. Que exista una organización democrática y transparente de los agricultores y los trabajadores;
5. Que existe un desarrollo comunitario como programas de becas, planes de entrenamiento de mejora de la calidad y certificación orgánica; y,
6. Que la producción sea basada en la sustentabilidad medioambiental sin agroquímicos nocivos, de tal forma que el trabajo preserve el ecosistema para futuras generaciones.

5.4.6. Envasado

El licor se empaca en cajas de cartón, las dimensiones de la caja son 50x40x25 cm. y contiene 24 unidades, con un peso neto de 18.14 Kg o 40 Lb.

El material utilizado en el interior de los envases debe ser nuevo, estar limpio y tener una calidad tal que no provoque daños externos o internos al producto. Se permite el uso de materiales, especialmente papel y sellos, que lleven las especificaciones comerciales, siempre y cuando estén impresos o etiquetados con tinta o pegamento no tóxicos.

Gráfico N° 7

Caja de Licor



Fuente: Los Autores

5.4.7. Presentación

Las botellas de licor pájaro azul deben presentarse en cartones de resistencia por su manipulación y logística en 24 unidades por cada cartón.

5.4.8. Mercado y Etiquetado

La agencia responsable de la seguridad de alimentos y etiquetas de España es la Food and Drug Administration FDA, que se rige por el Código de Regulaciones Federales o Code of Federal Regulations CFR, Título 21, Capítulo 101; que se basa en la Ley Federal de Alimentos, Drogas y Cosméticos FD & C Act; en la Ley de Empaque y Etiquetado Justo FPLA; y, en la Ley de Etiquetado y Educación sobre Nutrición NLEA.

Los productos que son vendidos en el territorio de España y de acuerdo a El Código Federal de Regulaciones, requieren que la etiqueta tenga las siguientes características:

5.4.9. Naturaleza del producto

Cada caja deberá llevar una etiqueta con el nombre del producto y facultativamente, el de la variedad.

5.4.10. Identificación

Exportador, envasador y/o expedidor.

5.4.11. Origen del producto

País de origen y, facultativamente, nombre del distrito, región o localidad de producción.

5.4.12. Identificación comercial

- Categoría

- Peso neto

Cuadro N° 9

Marcado

<p>CERTIFIED ORGANIC BY CONTROL UNION</p> <p>CERTIFICATIONS CU800721</p> <p>FARM PRODUCING CERTIFIED BY CERES GmBH</p>	<p>PRODUCTO: LICOR</p> <p>VARIEDAD: PAJARO AZUL</p> <p>Class: 1</p> <p>MIN. LENGTH: 20 cm.</p> <p>NET WT: 40 lb – 18.14 kg</p>
<p>DISTRIBUTED BY CHIQUITA BRANDS L.L.C., CINCINNATI, OHIO 45202 U.S.A</p>	<p>EXPORTED Empresa Cesarlac Cia. Ltda. BOLIVAR GUARANDA, ECUADOR.</p>
<p>PRODUCT OF ECUADOR</p>	

Elaborado por: Los Autores.
Fuente: BANABIO S.A.

Cada unidad será etiquetada con información respectiva a su origen, tipo, y distribuidor:

5.4.13. Tipo de contenedor y disposición de la carga

Un contenedor es un recipiente de carga que protege a las mercancías de la climatología, y se utiliza para trasladar cargas en los distintos medios de transporte. Los contenedores se fabrican de acuerdo a estándares internacionales y por ese motivo también se conocen con el nombre de contenedores ISO.

Los contenedores comúnmente utilizados son fabricados de acero, además son impermeables y en la mayoría de los casos tienen piso de madera.

5.4.14. Dimensiones

Un contenedor de 40 pies mide 2,44 m de ancho x 12.19 m de largo y 2.59 m de alto, pesa 3.7 Tm, y puede trasladar hasta 28.7 Tm, además tiene una capacidad de 67.7 m³.

5.4.16. Tipo

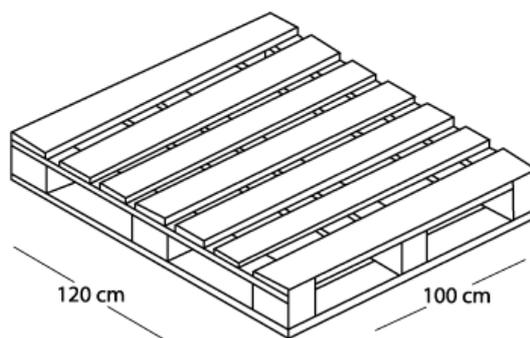
Para el traslado óptimo de la fruta se utiliza comúnmente contenedores refrigerados, o reefer, los mismos cuentan con un sistema de conservación de frío, dichos contenedores deben ir conectados en el buque y en la terminal, incluso en el camión si fuese posible o en un generador externo, la temperatura debe regularse entre 13° y 14°C.

5.4.17. Disposición de la carga

Para facilitar la carga y disposición de la fruta dentro del contenedor, así como su posterior descarga en destino, se utilizan pallets de madera, los cuales constituyen un armazón en el cual se coloca la carga que será movilizada por un montacargas o grúa hidráulica.

Gráfico N° 8

Pallet

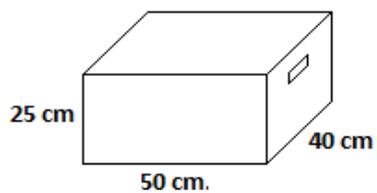


Fuente: Tropical Pallets.

De acuerdo a las dimensiones de la caja de licores se cargaran 48 cajas por cada pallet, las mismas se apilarán en 8 niveles, y en cada nivel 6 cajas, de la siguiente forma:

Gráfico N° 9

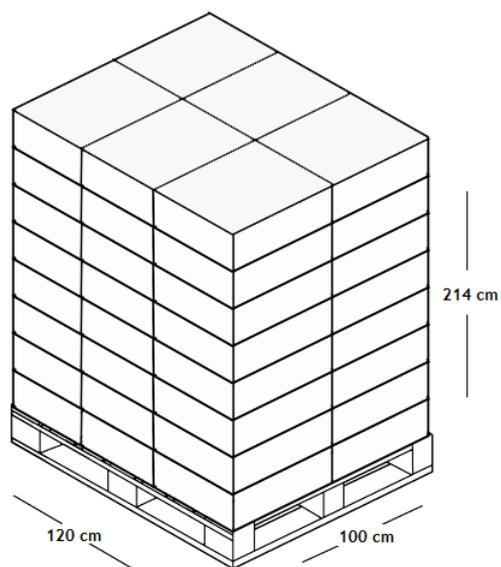
Dimensiones de la caja



Elaborado por: los Autores.

Gráfico N° 10

Apilado en Pallet

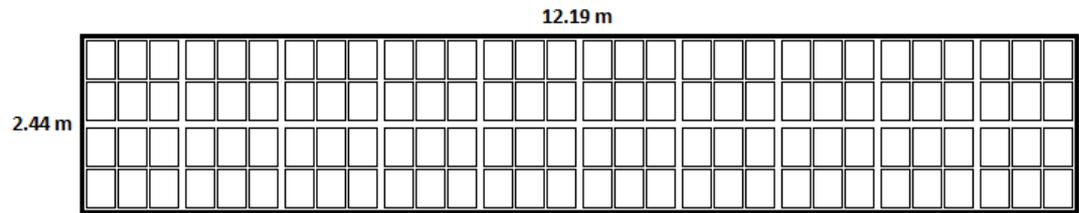


Elaborado por: Los Autores.

Dentro de cada contenedor se cargarán 20 pallets, dispuestos en 2 filas de 10 pallets, permitiendo de esta forma cargar 960 cajas por contenedor.

Gráfico N° 11

Disposición de Pallets en Contenedor



Elaborado por: Los Autores

5.5. Términos de negociación

Incoterms.

La Cámara de Comercio Internacional con la finalidad de facilitar la actividad comercial y las negociaciones a nivel mundial desarrolló a partir del año 1936 una lista de reglas o términos conocidos como INCOTERMS o Términos Internacionales de Comercio, a través de los cuales se especifican las normas de aceptación voluntaria entre ambas partes negociantes, acerca de las condiciones y responsabilidades que estos deberán cumplir en dicha negociación.

La última actualización de dichos términos se realizó en el año 2010, y entró en vigencia a partir de enero del 2011, para efecto de lo pactado el Incoterm debe encontrarse establecido en el contrato de compraventa.

Gráfico N° 12

Incoterms 2010

Incoterms 2010											
	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
Modalidad de transporte											
EXW	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente											
FCA	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente											
FAS	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Marítimo											
FOB	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Marítimo											
CPT	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente											
CIP	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente											
CFR	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Marítimo											
CFI	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Marítimo											
DAT	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente											
DAP	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente											
DDP	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Polivalente											

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

●	Vendedor	●	Comprador	●	Vendedor / Comprador
---	----------	---	-----------	---	----------------------

Fuente: INCOTERMS 2010

En este caso y previamente pactado, el Incoterm que utilizaremos en la negociación es el siguiente:

5.5.1.FOB Free On Board (Franco a Bordo)

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor no tiene ninguna obligación con el comprador de formalizar el contrato de transporte, sin embargo, si así lo solicita el comprador, el vendedor deberá contratar el transporte pero a riesgos y expensas del comprador.

Se considerará la mercancía entregada cuando el vendedor coloca la misma a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos el vendedor deberá entregar la mercancía dentro del plazo acordado. Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor podrá elegir el punto de carga que mejor le convenga en el puerto de embarque designado.

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar el contrato de seguro, sin embargo si el comprador va a contratar el mismo, el vendedor debe brindar la información necesaria para que se lleve a cabo.

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador deberá asumir los costos en el caso de que el buque designado por él no llega a tiempo, o no puede hacerse cargo de la mercancía, siempre y cuando la mercancía se haya declarado como mercancía objeto del contrato.

El comprador deberá comunicar al vendedor el nombre del buque, el punto de carga, y cuando sea necesario el momento de entrega escogido dentro del plazo acordado.

De esta forma los términos de negociación y sus partes quedan de la siguiente forma:

Cuadro N° 10

Términos de negociación

Término:	FOB Guayaquil, Ecuador.
Datos del comprador:	-Nombre: Supermercados Mayorista -Característica: Distribuidor Mayorista
Datos del Vendedor:	-Nombre: Pájaro Azul -Sede: Machala, Ecuador
Puerto de origen:	Guayaquil, Ecuador
Puerto de destino:	Port Klan
Cantidad solicitada:	6 contenedores mensuales
Precio por caja:	USD \$ 13.81

Elaborado por: Los Autores.

5.5.2.Obligaciones del vendedor

- Empaque y embalaje del producto
- Flete hacia el puerto de origen en la ciudad de Guayaquil
- Entregar la mercadería en el puerto acordado (Pto. Guayas) y su respectiva documentación
- Trámites en aduana de origen (permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación en origen (maniobras, almacenaje, agentes)

5.5.3.Obligaciones del Comprador

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (desde Guayaquil - Pto. Guayas España – Pto. Pro Klan)
- Gastos de importación en destino (maniobras, almacenaje, agentes)
- Trámites de aduana en destino (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Transporte a bodegas de la empresa.

5.6.Métodos de pago

En el comercio internacional se utilizan varios métodos con la finalidad de cumplir con los pagos y cobranzas a distancia por la adquisición de bienes o servicios prestados, los más comunes son:

1. Pago anticipado: Consiste en que el importador, antes del embarque, sitúa en la plaza del exportador el importe de la compra venta. Esta forma de pago representa muchos riesgos para el comprador; quien queda totalmente a merced de la buena fe del vendedor, quien eventualmente y hasta deliberadamente puede demorar indebidamente el envío de las mercancías o simplemente en el peor de los casos no hacerlo. El uso de esta modalidad es excepcional, cuando por ejemplo el vendedor domina el mercado por ser el único proveedor del producto.

2. Pago Directo: Se constituye cuando el importador efectúa el pago directamente al exportador y/o utiliza a una entidad para que se efectúe este pago sin mayor compromiso por parte de esa entidad. Los medios de pago más comunes para pagos directos son el cheque, la orden de pago, el giro o la transferencia. Los medios de pago directos son utilizados normalmente cuando las condiciones de pago son al contado, en cuenta corriente o a consignación.

El pago directo representa una cierta forma de anticipación con la variante de que quien recibe toda la ventaja es el comprador, quedando el vendedor en absoluta inferioridad, pues debe enviar las mercancías y esperar el pago hasta que estas hayan llegado a destino.

Puede suceder que el importador retire las mercancías y demore deliberada e indebidamente el pago, o que finalmente no lo realice, con graves pérdidas para el exportador quien, en el mejor de los casos tendrá que hacer regresar los bienes a su destino, asumiendo costos no previstos, con lo cual habrá sufrido una pérdida efectiva. En esta modalidad no existen garantías, la intervención de un banco queda limitada a facilitar un giro bajo instrucciones del cliente.

Cobranzas Documentarias: Se definen como el manejo por los bancos de documentos que pueden ser financieros o comerciales; según las instrucciones que reciban, con el fin de lograr el cobro y/o la aceptación de documentos financieros. El exportador entrega sus documentos a un banco para que éste, bajo las instrucciones recibidas, maneje y entregue los documentos al comprador previo pago y/o aceptación.

Pago a la vista (Documento contra Pago): En este caso, el banco que cobra presenta los documentos al comprador, quien hace el pago y obtiene los documentos para la entrega de la mercancía. Este método es favorable al exportador puesto que, indirectamente, mantiene el control de los documentos hasta que el comprador externo haga el pago.

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

La Cobranza Documentaria representa menos riesgos que el pago directo y el anticipado ya que en esta modalidad intervienen uno o más bancos, pero dicha intervención no

constituye una garantía en el cumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato de compra venta acordada entre las partes.

La Carta de Crédito: La Carta de Crédito o Crédito Documentario, ocupa el lugar de privilegio entre los medios de pago para operaciones de compra venta internacionales de mercancías, no sólo por las seguridades que ofrece, sino porque mediante su uso se consigue un equilibrio entre los riesgos de tipo comercial que asumen las partes que intervienen en la compra-venta internacional.

La Carta de Crédito, constituye una garantía de pago, porque es un compromiso de pago respaldado por un banco. Estas garantías amplían según las cartas de créditos sean irrevocables y confirmadas. Este método de pago se considera de bajo riesgo porque el banco expedidor tiene la obligación legal de pagar, siempre y cuando se presenten todos los documentos requeridos y se cumplan todos los términos estipulados en el contrato.

En esta negociación se ha optado por utilizar el pago directo a través de una transferencia bancaria, para hacer efectiva la transferencia será necesario confirmar el embarque a través del envío de los documentos que así lo garanticen, dichos documentos permitan la posterior nacionalización del producto en destino; el envío de la documentación deberá realizarse a la brevedad posible, esto con la finalidad de que el importador pueda proceder a realizar los trámites previos a la llegada de la embarcación a destino, y de esta forma evitar generar demoras en el proceso de nacionalización de la carga.

5.7.Documentos básicos de acompañamiento

5.7.1.Factura Comercial (Invoice)

La factura comercial, nota de venta o recibo debe contener suficiente información como para que el oficial del USCBP (United States Customs and Border Protection) pueda determinar si las mercancías objeto de importación son admisibles, y de ser el caso, proceder a la clasificación correcta en el Sistema Arancelario Armonizado de España y determinar el arancel que debe ser cancelado. Aunque no existe un formato específico de factura, conforme a la regulación del USCBP, como mínimo, una factura comercial debería contener lo siguiente:

- Descripción clara y detallada del artículo
- Cantidad
- Valor unitario y total
- País de origen
- Lugar de compra
- Nombre de la empresa o persona que vende la mercancía
- Ubicación de la empresa o persona que vende la mercancía
- Nombre y dirección de la empresa o persona que compra la mercancía, si es distinta del Importador, y
- La dirección en España de la persona o empresa a la que los productos son enviados.

La factura y todos los documentos deben estar en idioma inglés, o irán acompañados de una traducción al inglés precisa. Cada factura deberá indicar con suficiente detalle la cantidad de mercancía que está contenida en cada envase individual. Se debe dar a conocer el peso, o medida de la mercancía, lo cual es necesario para determinar los derechos aduaneros antes de la liberación de la mercancía de la custodia de la CBP.

Factura pro forma

Si la factura comercial exigida no se presenta en el momento en que la mercancía es introducida, una declaración en la forma de una factura (una factura pro forma) debe ser presentada por el importador en el momento de la entrada. Una prórroga de no menos de 120 días es otorgada para la presentación de la factura. Si la factura es necesaria para fines estadísticos, por lo general, deberá presentarse dentro de 50 días a partir de la fecha de entrada.

5.7.2.Lista de Empaque (Packing List)

La Lista de Empaque es un documento adjunto a la Factura Comercial, el mismo es generado por el exportador y describe las cantidades y características específicas de la carga contemplada en la factura comercial, este documento facilita la verificación de la mercancía en aduana, y el posterior reconocimiento de la misma en las bodegas del importador.

La Lista de Empaque debe contener la siguiente información:

- Número de la Factura Comercial a la que hace referencia
- Fecha y lugar de expedición
- Nombre y razón social del Exportador e Importador
- Cantidad de bultos y cantidades en su contenido
- Descripción de la mercadería
- Peso total neto y bruto
- Tipo de embalaje
- Identificación de marcas y modelos de productos
- Firma y sello del exportador

5.7.3.Certificado de Origen

Documento que certifica el país de origen de la mercancía que en él se detalla, es decir, acredita que la mercancía ha sido fabricada en ese país. Se utiliza sólo para exportaciones e importaciones con países extracomunitarios, de tal forma que los productos puedan acogerse a los regímenes preferenciales y a la aplicación de los aranceles que les corresponden.

Requisito para la Obtención del Certificado de Origen (MIPRO):

- Registro del Apoderado (contar con el documento de apoderamiento), requiere la aprobación del MIPRO.
- Registro de Comercializador (lo realiza el exportador o apoderado).
- Registro de Declaración Juramentada de Origen (DJO) completa, en caso que no haya sido registrada, enviada y aprobada la DJO simplificada en el MIPRO.
- Solicitud de Certificados de Origen (CO) en la VUE (de los que se requerían al MIPRO (SGP). Debe contar con una DJO por lo menos la simplificada y aprobada en el MIPRO.

Para realizar las Declaraciones Juramentadas de Origen de los productos de exportación y requerir los Certificados de Origen es necesario registrarse en la VUE bajo el perfil de: Exportador y dentro de la aplicación como Apoderado es necesario contar antes con el Token que es el dispositivo que contiene la firma electrónica para no incurrir en ninguna demora del trámite.

5.7.4. Documentos de Transporte

Los documentos de transporte son aquellos que se generan al utilizar un medio para trasladar las mercancías internacionalmente, los mismos se utilizan como comprobante de la propiedad de la carga, y son prueba del contrato de transporte.

En este caso el medio de transporte que se utilizara es el marítimo, por lo que se generará un B/L Bill of Lading o Conocimiento de embarque.

5.7.5. Conocimiento de Embarque (Bill of Lading)

Es un documento propio del transporte marítimo que se utiliza como contrato de transporte de las mercancías a ser trasladadas en un buque. La finalidad de este contrato es proteger al cargador y al consignatario de la carga frente al naviero y dar confianza a cada parte respecto al comportamiento de la otra.

El B/L es generado por el transportador marítimo y sirve como:

- Certificación de que ha tomado a su cargo la mercancía para entregarla, contra la presentación del mismo en el punto de destino, a quien figure como consignatario de ésta o a quien la haya adquirido por endoso total o parcial,
- Constancia del flete convenido
- Representativo del contrato de fletamento en ciertos casos.

Contenido de un B/L:

- Nombre y matrícula del buque
- Puertos de carga y descarga
- Nombre del cargador y del consignatario
- Descripción detallada de las mercancías: la cantidad o el peso, el número de bultos y su estado aparente.

También refleja el importe del flete (coste del transporte por vía marítima), la moneda en que se ha calculado esta cifra y si el flete se ha abonado en origen (freight prepaid) o si se trata de un flete pagadero en destino (freight collect). (Anexo #9)

5.8.Detalles del proceso

5.8.1.Fase de Pre-embarque

5.8.1.1.Transmisión de la Declaración Aduanera de Exportación DAE

El proceso de exportación se inicia a través de la SENA E con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación, dicha declaración puede ser acompañada de una factura o proforma, conjunto con la demás documentación previamente solicitada, la declaración es un documento que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir por parte del declarante con el SENA E.

La vigencia de la declaración es de 30 días calendario contados a partir de su generación electrónica, en este lapso se debe ingresar con la carga a zona primaria, de lo contrario el mismo sistema Ecuapass procederá a rechazar la declaración de forma automática.

La declaración debe contener:

- Datos del exportador y declarante
- Descripción de la mercancía
- Datos del consignante (importador o responsable de la carga)
- Destino de la carga
- Cantidades, Peso
- Valor
- Tipo de carga

- Cantidad de contenedores

Documentos que deben adjuntarse digitalmente a la DAE:

- Factura comercial original/proforma, en caso de presentar factura proforma se tiene un plazo de 30 días después de realizada la exportación para cambiarla por la factura comercial autorizada.
- Autorizaciones previas (de ser necesario)
- Certificado de origen (si es requerido)

El exportador y/o declarante pueden verificar el estado de sus declaraciones a través del portal de Ecuapass:

- Servicios Informativos
- Servicios de información de Despacho/Carga
- Consulta de estado de la declaración de exportación

Si el declarante considera que hay algún error en su declaración puede proceder a corregirla dentro de los 30 días siguientes a la transmisión de la misma, esto puede realizarse una sola vez, este procedimiento se genera a través del portal de Ecuapass en:

- Trámites Operativos
- Documentos electrónicos
- Despacho Aduanero
- Exportación
- Corrección, de Sustitutiva y Rechazo de la Declaración de exportación

Una vez que el sistema verifique la validez de la declaración, conjunto con sus documentos de soporte y acompañamiento, esta es aceptada, generando un número único para el documento con el cual se deberá seguir el trámite; la aceptación o no aceptación será notificada al exportador vía Ecuapass.

Ingreso de la Carga Contenerizada

Habiendo sido aprobada la DAE se procede a ingresar la carga a las instalaciones del depósito temporal o zona primaria designada, en este lugar el funcionario de aduana verificará los contenedores que deberán estar asociados a la respectiva DAE, una vez realizada la verificación el funcionario registrará en el sistema el ingreso de la carga y los resultados de la inspección.

Proceso de Aforo

Si no se encontraron errores en el proceso y la cantidad de contenedores y su información es consistente con lo especificado en la DAE, el sistema le asignará aleatoriamente un canal de aforo para la carga, el mismo puede ser:

- **Aforo Automático:** Es la modalidad de despacho a través de la cual el sistema comprueba electrónicamente si el número de contenedores y la información de la DAE es igual a la información del registro de ingreso en el depósito temporal o zona primaria, de ser esto correcto se genera el estado de “SALIDA AUTORIZADA”, con lo que se permite la salida de la carga del depósito y la exportación de la carga está autorizada.
- **Aforo Documental:** Consiste en la verificación de la Declaración Aduanera y sus documentos de soporte por parte de un técnico operador asignado, con el objeto de determinar la correcta liquidación de tributos, y el cumplimiento de las disposiciones aduaneras exigidas según el régimen aduanero declarado, una vez verificada la

información el técnico genera en el sistema la autorización para la salida de la carga y su posterior exportación.

- **Aforo Físico:** Es el reconocimiento físico de las mercancías, para comprobar su naturaleza, origen, condición, cantidad, peso, medida, valor en aduana y clasificación arancelaria, en relación a los datos contenidos en la DAE y sus documentos de soporte, contrastados con la información que conste registrada en el sistema Ecuapass.

Esta modalidad de aforo podrá ser intrusiva a través de la constatación física de la mercancía por parte del técnico operador asignado, o no intrusiva mediante el uso de sistemas tecnológicos como rayos x para la inspección de la carga.

El aforo físico intrusivo se realiza públicamente en presencia del declarante, su delegado o agente de aduana o sus auxiliares debidamente autorizados.

Si el interesado no se presenta al acto de aforo intrusivo en la fecha fijada por la autoridad aduanera, la cual no excede dos días hábiles luego de aceptada la DAE, tiene diez días hábiles para justificar su ausencia y solicitar una nueva fecha para el efecto, de no proceder con lo indicado se declara la carga en abandono definitivo y procederá la autoridad de acuerdo a su competencia.

Una vez cumplidas las formalidades del proceso, y de no haberse encontrado irregularidades, el técnico genera en el sistema el respectivo informe y la autorización para la salida de la carga del depósito y su respectiva exportación.

5.9.Fase de Embarque

Transmisión de documentos de transporte

El transportista, empresas navieras, agencias de carga o su representante en el país tiene la obligación de transmitir el manifiesto de carga, el cual estará debidamente asociado a la DAE respectiva, y en el cual deberá ingresar obligatoriamente los siguientes datos:

- Cantidad y especificación de los contenedores a ser transportados
- Operador o Propietario del medio de transporte.
- Nombre del medio de transporte.
- Número de viaje del transporte.
- Puerto de embarque.
- Fecha estimada de salida.

Luego el sistema verificará los datos manifestados con respecto a los de la DAE, y de no haber incongruencias se autorizará la salida de la nave del puerto con la carga para ser exportada.

5.10.Fase Post-embarque

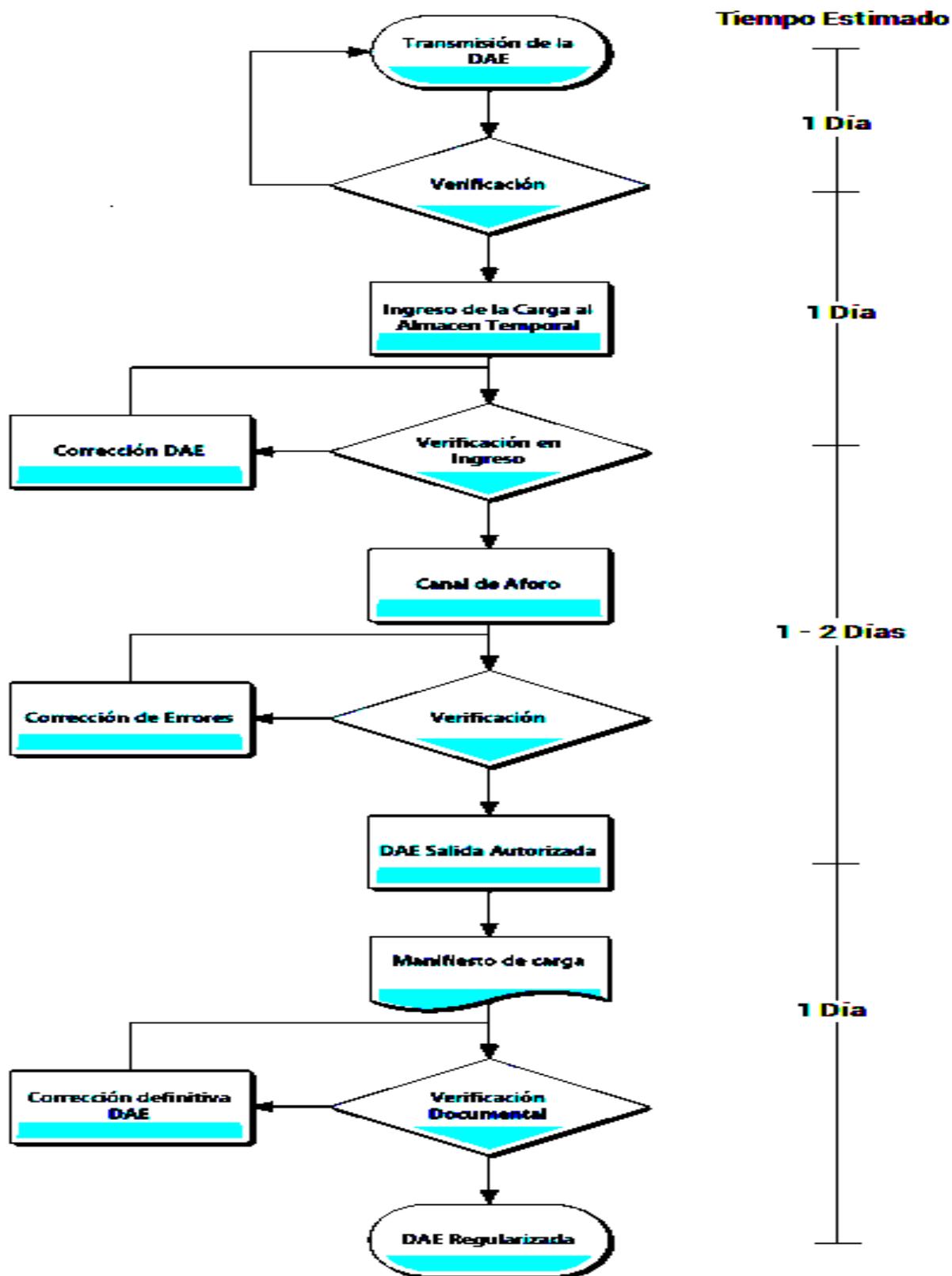
Regularización de la DAE

Posterior al embarque de la carga el exportador o su agente deberá proceder a realizar cualquier tipo de corrección en la declaración, producto de esta corrección el sistema verificará que la cantidad de contenedores declarados y su información es igual a la de los contenedores exportados, si todo es correcto el estado de la DAE cambiará a “REGULARIZADA”, terminando satisfactoriamente el proceso.

El exportador o su agente pueden verificar el estado de la declaración en el sistema Ecuapass ingresando a:

- Servicios Informativos
- Servicios de Información de Despacho/Carga
- Consulta del Estado de la Declaración de Exportación.

Gráfico N° 12
Proceso de Exportación



Fuente: Investigación realizada

CAPITULO VI

6. ESTUDIO Y EVALUACIÓN FINANCIERA

6.1.Objetivo general

Realizar un estudio Económico Financiero a través de las inversiones y financiamiento del proyecto y su evaluación financiera para la toma de decisiones.

6.2.Objetivos específicos

- Determinar los Activos Fijos y Activos Diferidos para representar el presente proyecto de exportación.
- Identificar el capital de trabajo necesario para un correcto funcionamiento de la empresa.
- Definir amortizaciones y depreciaciones de activos fijos e intangibles.
- Establecer cuáles serán los ingresos y los egresos del proyecto.
- Especificar cómo será la estructura de financiamiento.

Para lograr los objetivos mencionados nos apoyaremos en los capítulos Anteriores, sobre todo en el estudio técnico.

También definiremos importantes conceptos y los aplicaremos al proyecto como:

- Inversión
- Activos Fijos
- Activos Diferidos
- Capital de Trabajo
- Estructura de la Inversión
- Cuadro de Fuente y Usos
- Forma de Financiamiento

6.3. Inversión

“Es la aplicación de recursos económicos a una actividad determinada con el fin de obtener ganancias en un futuro.”

Las inversiones se hacen antes de la puesta en marcha del proyecto, sin embargo, algunas inversiones se pueden realizar en el período de funcionamiento, ya sea porque es preciso renovar algún activo desgastado o porque se hace necesario incrementar la producción ante expectativas en el crecimiento de la demanda.

Las inversiones que se hacen principalmente en el período de la instalación se puede clasificar en tres grupos: Las inversiones fijas, las inversiones diferidas y el capital de trabajo.

6.3.1. Inversiones Previas a la puesta en Marcha

Las inversiones necesarias para la puesta en marcha de nuestro proyecto son:

- Activos Tangibles
- Activos Intangibles
- Capital de Trabajo

Cuadro No. 11
INVERSION TOTAL

CONCEPTO				VALOR TOTAL
Inversión Fija tangible				4.570.00
Maquinaria y Equipo				560.00
Cocina industrial	2	200.00	400.00	

Rodillo metálico manual	4	5.00	20.00	
Duya de 12 discos	2	10.00	20.00	
Tanques de gas	2	60.00	120.00	
Muebles y enseres				1.100.00
Mesones amplios	2	150.00	300.00	
Vitrinas	3	180.00	540.00	
Sillas	9	13.00	117.00	
Escritorio	1	143.00	143.00	
Equipo de Computo				2.910.00
Computadoras	2	1200.00	2400.00	
Impresora multifunción	1	250.00	250.00	
Teléfonos	1	60.00	60.00	
Fax	1	200.00	200.00	
Inversión Intangible				1.000.00
Estudios		1000.00	1000.00	
Capital de trabajo trimestral				16.868.69
Costos			11.870.00	
Caña de azúcar	600	18.29	10.974.00	
Varios	600	0.05	30.00	
Saborizantes	600	0.05	30.00	
Cajas de cartón	600	1.15	690.00	
Cartones	50	0.40	20.00	
Etiquetas adhesivas	600	0.05	30.00	
Cinta de embalaje			96.00	

Gastos de Administración				3.366.98
Sueldos			3.366.98	
Gastos de Exportación			1331.71	
Sueldo jefe de Ventas y exportación			1367.22	
Agente de Aduana			150.00	
Trámites aduaneros			292.71	
Transporte			200.00	
Pago ingreso al puerto INARPI			75.00	
Cargo por manipuleo			114.00	
Bodega en puerto INARPI			300.00	
Estiba			200.00	
Gastos Financieros			300.00	
Interés			300.00	
TOTAL DE INVERSION				22.438.69

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Los Autores

La inversión total necesaria para empezar el proyecto asciende a USD 22.438.69.

Cuadro No. 12

Costos

	Costo fijo	Costo variable	Costo total
Caña de azúcar		43.896	52.290.51

Embaces		120.00	
Saborizantes		120.00	
Cajas de cartón		2760.00	
Etiquetas adhesivas		120.00	
Cinta de embalaje		264.00	
Cartones		80.00	
Depreciación	650.00		
Amortización	200.00		
Sueldos	4080.91		
Gastos de administración	13467.91		13467.91
Gastos de Exportación	10.975.72		10.975.72
Gastos financieros	1200.00		1.200.00
Total	30.574.54	47.360	77.754.54

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Los Autores

Cuadro No. 13
Fuentes de Financiamiento

Fuente	Valor	%
--------	-------	---

Capital propio	12.438.69	55%
Préstamo	10.000.00	45%
Financiamiento	22.0438.69	100%

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Los Autores

Cuadro No. 14

Amortización Bancaria

Periodo	Deuda	Interés	Amortización	Cuota Fija
1	\$ 10.000,00	\$ 1.200,00	\$ 1.574,10	\$ 2.774,10
2	\$ 8.425,90	\$ 1.011,11	\$ 1.762,99	\$ 2.774,10
3	\$ 6.662,91	\$ 799,55	\$ 1.974,55	\$ 2.774,10
4	\$ 4.688,37	\$ 562,60	\$ 2.211,49	\$ 2.774,10
5	\$ 2.476,87	\$ 297,22	\$ 2.476,87	\$ 2.774,10

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Los Autores

Cuadro No. 15

Estado de Situación Inicial

EMPRESA CESARLAC CIA. LTDA

Estado de Situación Inicial

Activo			Pasivo	\$9999,90
Corriente				
Disponible				
Caja		\$ 16.868,69	Pasivo a Corto Plazo	\$ 1.574,10
Fijo				
Tangible				
Maquinaria y Equipo		\$ 560,00	Pasivo a Largo plazo	\$ 8.425,90
Cocina Industrial	\$ 400,00			
Rodillo metálico	\$ 20,00			
Duya de 12 discos	\$20,00			
Tanques de gas	\$120,00			
Muebles y Enseres		\$ 1.100,00		
Mesones amplios	\$ 300,00			
Vitrinas	\$ 540,00			
Sillas	\$ 117,00			
Escritorio	\$143,00			
Equipo de Computo		\$ 2.910,00	Patrimonio	
Computadoras	\$ 2.400,00			
Impresora Multifunción	\$ 250,00		Capital	\$ 12.438,69
Teléfonos	\$ 60,00			
Fax	\$ 200,00			
Intangible		\$ 1.000,00		
Estudios	\$ 1.000,00			
Total de Activo		\$ 22.438,69	Total de Pasivo y Patrimonio	\$ 22.438,69

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Los Autores

Cuadro No. 16

Balance General

EMPRESA CESARLAC CIA. LTDA

Balance General (Primer Año)

Activo			Pasivo	\$10.000
Corriente				
Caja		\$ 22.592,93	Pasivo a Corto Plazo	\$ 1.762,99
Fijo				
Maquinaria		\$ 560,00	Pasivo a Largo plazo	\$ 6.662,91
Cocina industrial	\$ 400,00			
Rodillo metálico	\$ 20,00			
Duya de 12 discos	\$ 20,00			
Tanques de gas	\$120,00			
Muebles y Enseres		\$ 999,83		
mesones amplios	\$ 300,00			
(-)depreciación	-\$ 27,00	\$273,00		
Vitrinas	\$ 540,00			
(-) Depreciación	-\$ 48,60	\$491,40		
Sillas	\$117,00			
(-) depreciación	-\$11,70	\$105,30		
Escritorio	\$143,00			
(-) depreciación	-\$12,87	\$130,13		
Equipo de Computo		\$ 2.110,08	Patrimonio	
Computadoras	\$ 2.400,00			
Impresora multifunción	\$ 250,00		Capital	\$ 17.162,84
Teléfonos	\$ 60,00			
Fax	\$ 200,00			
(-) Depreciación	-\$ 799,92			
Intangible		\$ 900,00		
Estudios	\$ 1.000,00			
(-) Amortización	-\$ 100,00			
Total de Activo		\$ 27.162,84	Total de Pasivo + Patrimonio	\$27.162,84

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Los Autores

Cuadro No. 17

Estado de Resultados

EMPRESA CESARLAC CIA. LTDA

Estado de Resultados Proyectado a 5 años

Año	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 87.600,00	\$ 90.666,00	\$ 93.839,31	\$ 97.123,69	\$ 100.523,01
Valor de Salvamento					\$ 1.320,00
Costo de Ventas	\$ 52.290,91	\$ 54.121,09	\$ 56.015,33	\$ 57.975,87	\$ 60.005,02
Utilidad bruta	\$ 35.309,09	\$ 36.544,91	\$ 37.823,98	\$ 39.147,82	\$ 41.837,99
Gastos Administrativos	\$ 13.467,91	\$ 13.939,29	\$ 14.427,16	\$ 14.932,11	\$ 15.454,74
Gastos Financieros	\$ 1.200,00	\$ 1.011,11	\$ 799,55	\$ 562,60	\$ 297,22
Gastos de Exportación	\$ 10.795,72	\$ 11.173,57	\$ 11.564,65	\$ 11.969,41	\$ 12.388,34
Utilidad Neta	\$ 9.845,46	\$ 10.420,94	\$ 11.032,62	\$ 11.683,69	\$ 13.697,69

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Los Autores

Cuadro No. 18

Flujo de Caja

EMPRESA CESARLAC CIA. LTDA

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$ 87.600,00	\$ 90.666,00	\$ 93.839,31	\$ 97.123,69	\$ 100.523,01
Costo de Ventas		\$ 52.290,91	\$ 54.121,09	\$ 56.015,33	\$ 57.975,87	\$ 60.005,02
Utilidad bruta		\$ 35.309,09	\$ 36.544,91	\$ 37.823,98	\$ 39.147,82	\$ 40.517,99
Gastos Administrativos		\$ 13.467,91	\$ 13.939,29	\$ 14.427,16	\$ 14.932,11	\$ 15.454,74
Gastos de Exportación		\$ 10.795,72	\$ 11.173,57	\$ 11.564,65	\$ 11.969,41	\$ 12.388,34
Gastos Financieros		\$ 1.200,00	\$ 1.011,11	\$ 799,55	\$ 562,60	\$ 297,22
Utilidad		\$ 9.845,46	\$ 10.420,94	\$ 11.032,62	\$ 11.683,69	\$ 13.697,69
Depreciación		\$ 900,09	\$ 900,09	\$ 900,09	\$ 900,09	\$ 900,09
Amortización Intangibles		\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
(-) Amortización Bancaria		\$ 1.574,10	\$ 1.762,99	\$ 1.974,55	\$ 2.211,49	\$ 2.476,87
Inversión Fija	-\$ 4.570,00					
Inversión Intangible	-\$ 1.000,00					
Capital de Trabajo	-\$ 16.868,69					
Rec. Cap. Trabajo						\$ 16.868,69
Flujo de Caja	-\$ 22.438,69	\$ 6271,18	\$ 6657,77	\$ 7057,98	\$ 7652,02	\$ 24.769,33

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Los Autores

6.2.2. Indicadores financieros

6.2.2.1. VALOR ACTUAL NETO

VAN 1

$$van = -22.438,69 + \frac{6271,98}{1,13} + \frac{6657,77}{(1,13)^2} + \frac{7057,98}{(1,13)^3} + \frac{7652,02}{(1,13)^4} + \frac{24.769,33}{(1,13)^5}$$

$$van = -22.438,69 + \frac{6271,98}{1,13} + \frac{6657,77}{(1,2769)} + \frac{7057,98}{1,4429} + \frac{7652,02}{1,6305} + \frac{24.769,33}{1,8424}$$

$$van = 22.438,69 + 5550,42 + 5214,01 + 4891,52 + 4696,05 + 13.444,06$$

$$van = 11.354,37 \text{Sube el interés}$$

VAN 2

$$van = -22.438,69 + \frac{6271,98}{1,13} + \frac{6657,77}{(1,13)^2} + \frac{7057,98}{(1,13)^2} + \frac{7652,02}{(1,13)^4} + \frac{24.769,33}{(1,13)^5}$$

$$van = -22.438,69 + \frac{6271,98}{1,13} + \frac{6657,77}{(1,2769)} + \frac{7057,98}{1,4429} + \frac{7652,02}{1,6305} + \frac{24.769,33}{1,8424}$$

$$van = 22.438,69 + 5550,42 + 5214,01 + 4891,52 + 4696,05 + 13.444,06$$

$$van = 9379,65 \text{Baja el interés}$$

6.2.2.2. TASA INTERNA DE RETORNO

$$TIR = 0,15 \left(9379,65 \left\langle \frac{0,15 - 0,13}{9379,65 - 11354,37} \right\rangle \right)$$

$$TIR = 0,15 \left(9379,65 \left\langle \frac{0,02}{1,974,72} \right\rangle \right)$$

$$TIR = 0,15 \left(\frac{-187,593}{-1,974,72} \right)$$

$$TIR = 0,15(-0,094)$$

$$TIR = 0,15 + 0,09$$

$$TIR = 0,24 * 100$$

$$TIR = 24\% \text{ Si es factible}$$

6.2.2.3. RELACIÓN BENEFICIO COSTO

$$RB/C = \left(\frac{37600 + 11354.37}{22438.69} \right)$$

$$RB/C = 4.41$$

$$\frac{RB}{C} = \left(\frac{87600 + 9379.65}{22438.69} \right) = 4.32$$

6.2.2.4. PERIODO DE RECUPERACION DEL CAPITAL

$$(6271.98) + (6657.77) + (7057.98) = 19987.73$$

$$(22438.69) + (19.987.73) = 2450.96$$

$$7652.01 \quad 12$$

$$2450.96 \quad x$$

$$x = \frac{2450.96 \times 12}{7652.01} = \frac{29.411.52}{7652.01}$$

$$x = 4$$

El periodo de recuperación de la inversión es 3 años 4 meses

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

El estudio interno de la Empresa Cesarlac Cia Tda. .ha permitido determinar que la misma cuenta con la suficiente capacidad técnica y productiva para cubrir la demanda del importador, además a través del estudio de mercado se reconoció la creciente demanda que el producto tiene en el mercado objetivo, registrando una tasa de incremento del 6% con respecto al año anterior.

Con la elaboración de la guía de exportación se reconocieron los procedimientos y requisitos tanto nacionales como del mercado objetivo, garantizando una exportación exitosa a través de su correcta aplicación.

A través de la evaluación económica del proyecto se pudo concluir que el mismo es viable y aceptable para la ejecución, con una Tasa Interna de Retorno del 43%, la inversión se recuperará en 1 año 21 días, con una rentabilidad de USD \$2,93 por cada dólar invertido.

El sector microempresarial ecuatoriano goza de cualidades propias que lo benefician ante los demás productores; factores como la ubicación geográfica son determinantes en la producción de derivados , ya que debido al clima el ambiente es el ideal, permitiendo su cultivo a lo largo del año y de manera ininterrumpida en lo que se refiere a la caña de azúcar.

El comercio ecuatoriano con Europa y en especial con España. Es de vital importancia para los intereses nacionales, del total de las exportaciones ecuatorianas, el 44.8% tienen como destino el exterior, siendo el principal destino comercial del Ecuador.

Debido al desconocimiento y sobre todo a la hegemonía que por años mantienen las principales exportadoras del país, las actividades de intermediación de las mismas perjudican a los pequeños productores, reduciendo sus ingresos y beneficiándose de la actividad que estos realizan.

Recomendaciones

Una vez comprobada la factibilidad y rentabilidad del presente proyecto, se recomienda a la Empresa Cesarlac Cia Ltada. Considerar la investigación realizada y proceder a la ejecución del proyecto de exportación.

Para conseguir una mejor explotación del sector, y aprovechar los beneficios que un mercado creciente presenta, es indispensable la intervención y asistencia técnica a los productores por parte del estado, de esta forma se podrá instruir a los mismos y promover las exportaciones de los derivados de la caña de azúcar como es el licor pájaro azul.

Es imprescindible mantener las buenas relaciones comerciales con Europa y en especial con España., y es por ello que el gobierno debe insistir en las negociaciones, para de ser posible en el corto plazo llegar a un acuerdo que beneficie el ingreso de los productos ecuatorianos, que actualmente con la finalización de los acuerdos previos se ven afectados en su ingreso.

El sector micro empresarial de producción de licor de caña de azúcar debe aprovechar los convenios que se mantienen con los España., permitiendo el ingreso de su producción de derivados de la caña como es el licor con aranceles protegidos.

Los pequeños productores deben solicitar la asistencia técnica que el gobierno brinda a través de instituciones como MAGAP, MIPRO y PRO ECUADOR, en las cuales por medio de las capacitaciones van a adquirir los conocimientos necesarios para realizar mejores labores y procesos de producción e industrialización del producto, y por ende poder realizar la exportación directa de sus productos, eliminando a los intermediarios y recibiendo un pago justo por la venta de los mismos.

RESUMEN

El Proyecto de producción y exportación de licor de caña de azúcar Pájaro Azul de la provincia de Bolívar, Guanujo, como empresa de producción, ha sido elaborado con la finalidad de demostrar la viabilidad productiva, económica, financiera y social que generará la instalación de la industria en este sector productivo. A partir de la aplicación del estudio de mercado se propone la exportación del producto a España ciudad de Madrid, el estudio técnico de Producción, Evaluación Económica – Financiera y Análisis de impactos ambientales, con la finalidad de aprovechar la materia prima disponible (caña de azúcar y mano de obra) del sector, esto permitirá fortalecer la economía de la zona, generando plazas de trabajo, elevando el nivel de ingresos de la población y por ende mejorar su calidad de vida. El mercado meta es la población ecuatoriana migrante y sus interrelaciones por actividades de vida social, laboral y otras características de integración, como muestra el número de familias, quienes arrojaron una demanda potencial por gusto tradición aroma y consumo de lo ancestral. Se propone la producción, comercialización y consumo con tendencia a sostener niveles de producción para cumplir la demanda y consecuentemente sostener una actividad productiva sustentable en el tiempo. La inversión total es de accionistas locales, con una aportación propia de capital y un financiamiento. El proyecto aplica valoración y evaluación económica- financiera viable con estimaciones de: VAN, TIR, PRI, B C.

ABSTRACT

The Project of producing and exporting cane sugar liquor Pájaro Azul of Bolívar province, Guanujo, as a Production Company has been prepared in order to demonstrate the productive, economic, financial and social viability which will generate the installation of the industry in this productive sector. Following the implementation of the market research: the exportation of the product to Spain, city of Madrid, the Technical Study of Production, the Economic – Financial Evaluation and the Environmental Impact Analysis are proposed in order to take the advantage of the available raw material (sugar cane and manpower) of the sector, this will improve the economy of the area, generate working places, raise the income level of the population and improve their quality of life. The target market is the Ecuadorian migrant population and their interrelationships in social activities, work and other integration features , as the number of families, who threw a potential demand for taste, tradition, aroma and consumption of the ancestral. Production, marketing and consumption tending to sustain production levels to meet demand and consequently maintain a sustainable production in time is proposed . The total investment is local shareholders , with an own contribution of capital and financing . The project applies assessment and economic evaluation – with viable financial estimates : NPV, IRR , IPP , and B C.

BIBLIOGRAFÍA

- Boletín de Mercados Internacionales - Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración. Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, Agosto/Septiembre 2012.
- Relaciones Comerciales Ecuador - España, Cámara de Comercio Ecuatoriana Española, 2012

LINKOGRAFÍA

- <http://administraciondesistemas.blogspot.com/2009/03/ejemplos-de-analisis-foda.html>
 - http://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_DAFO#cite_note-1
 - http://www.infoagro.com/frutas/frutas_tropicales/platano.htm
 - <http://www.agriculturacanaria.com/platanera.htm>
 - <http://www.ecuaquimica.com/infoagricola.html>
 - <http://ecuadorplatano.blogspot.com/2009/12/enfundado.html>
 - <http://www.fda.gov>
 - <http://es.wikipedia.org/wiki/Miami>
 - <http://factfinder2.census.gov/faces/nav/jsf/pages/index.xhtml>
 - http://es.wikipedia.org/wiki/Segmentaci%C3%B3n_de_mercado
 - <http://www.crecenegocios.com/pasos-para-realizar-una-segmentacion-de-mercados/>
 - <http://www.doralnewsonline.com/doralfinal/2011/03/miami-ciudad-clave-del-intercambio-comercial-con-el-resto-del-continente/>
 - http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx
 - <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/atpdea-dos-anos-durara-la-ayuda-585245.html>
-