



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURIDICAS

Trabajo de fin de carrera titulado:

“ESTUDIO DE LA IMPORTACIÓN DE MATERIA PRIMA BIODEGRADABLE
PARA LA ELABORACIÓN DE BOLSOS REUSABLES DEMANDADOS POR
LOS SUPERMERCADOS DE LA CIUDAD DE QUITO AÑO 2014”.

Realizado por:

JUANA ROSANA RIVADENEIRA JARAMILLO

Director del proyecto:

MBA ING. ALEXIS LASCANO C.

Como requisito para la obtención del título de:

INGENIERO COMERCIAL

Quito, Julio del 2015

DECLARACION JURAMENTADA

Yo, Juana Rosana Rivadeneira Jaramillo, con cédula de identidad # 171529697-4, declaro bajo juramento que el trabajo aquí desarrollado es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional y que ha consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración, cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

Juana Rosana Rivadeneira Jaramillo

DECLARATORIA

El presente trabajo de investigación titulado:

“ESTUDIO DE LA IMPORTACIÓN DE MATERIA PRIMA
BIODEGRADABLE PARA LA ELABORACIÓN DE BOLSOS REUSABLES
DEMANDADOS POR LOS SUPERMERCADOS DE LA CIUDAD DE
QUITO AÑO 2014

Realizado por:

JUANA ROSANA RIVADENEIRA JARAMILLO

Como Requisito para la Obtención del Título de:

INGENIERA COMERCIAL

Ha sido dirigido por el Magister:

ING. ALEXIS LASCANO C.

Quien considera que constituye un trabajo original de su autor

LOS PROFESORES INFORMANTES

Los Profesores Informantes:

CARMEN AMELIA CORAL

ERICKA ESCOBAR REDIN

Después de revisar el trabajo presentado,

Lo han calificado como apto para su defensa oral ante el tribunal examinador

Mg. Carmen Coral

Mg. Erika Escobar

DEDICATORIA

Esta tesis va dedicada a Dios, a mis hijas que me han brindado su paciencia y tolerancia durante todo este proceso, que con su apoyo incondicional con su comprensión en los momentos buenos y malos, me han permitido cumplir una meta más, dentro de nuestras vidas.

A mi esposo por haber hecho posible una realización en mi proceso de formación, a mis maestros docentes que han sido mi soporte en mi proyecto de tesis, por su apoyo, tolerancia y tiempo que me han dedicado y a las demás personas que de una u otra forma me han permitido fijar mis conocimientos y darme los lineamientos, para tener mayor seguridad en este proceso que es un objetivo de vida del cual me siento orgullosa.

Gracias

AGRADECIMIENTO

A la “UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK”, por ser la institución en la que recibimos nuestra formación profesional, moral y ética para contribuir con el desarrollo de nuestro país y de la sociedad.

Al Mg. Alexis Lascano C., por guiarme con sus conocimientos y consejos profesionales con el afán de llegar a obtener los mejores resultados para el presente estudio de negocio.

A nuestros profesores, instituciones, empresas y amigos que de una u otra manera colaboraron para llevar a feliz término este proyecto.

GRACIAS

CONTENIDO

1	INTRODUCCIÓN	1
1.1	El problema de investigación.....	1
1.1.1	Planteamiento del problema de investigación	1
1.1.2	FORMULACION DEL PROBLEMA	6
1.1.3	SISTEMATIZACION DEL PROBLEMA.....	6
1.1.4	OBJETIVO GENERAL	7
1.1.5	OBJETIVOS ESPECIFICOS	7
1.1.6	JUSTIFICACIONES	8
1.2	MARCO TEORICO	9
1.2.1	ESTADO ACTUAL DEL CONOCIMIENTO SOBRE EL TEMA:	9
1.2.2	Marco Conceptual.....	16
1.2.3	VOCABULARIO TECNICO DE COMERCIO EXTERIOR	16
1.2.4	TIPOS DE ICOTERMS	19
1.2.5	Hipótesis.-.....	21
1.2.6	Identificación y Caracterización de las variables.-.....	22
2	ANALISIS DE MERCADO	23
2.1	Análisis del mercado importador de materia prima.....	23
2.1.1	Descripción del mercado importador	23
2.1.2	Análisis de los ofertantes	24

2.1.3	. Análisis de las materias primas:	24
2.1.4	DESCRIPCION DEL PRODUCTO.....	25
2.1.5	Análisis de precios.....	27
2.2	Análisis del mercado interno	27
2.2.1	Análisis de la Industria - Fuerzas de Porter	28
2.2.2	Análisis de Competidores:.....	31
2.2.3	Análisis de Nuevos Competidores.....	32
2.2.4	Análisis de Productos Sustitutos:	32
2.2.5	Análisis de los Consumidores	33
2.2.6	Análisis de mercado potencial.....	33
2.2.7	Segmentación de mercado.....	33
2.2.8	Instrumento de Investigación.....	35
2.2.9	Encuestas:	36
2.2.10	Entrevistas	36
2.2.11	Observación:.....	36
2.2.12	Recursos Materiales y Técnicos	37
2.2.13	Recursos Financieros:.....	37
2.2.14	Aplicación y Resultados:	38
2.2.15	Determinación de la demanda insatisfecha	49
2.2.16	DATOS:.....	49

2.2.17	DI. Demanda Insatisfecha.....	50
2.2.18	N. COMPRADORES POTENCIALES	50
2.2.19	Ccp. CONSUMO PERCAPITA	50
2.3	Mix de Marketing Estratégico:	51
2.3.1	Producto:.....	52
2.3.2	Precio:.....	52
2.3.3	Distribución:	53
2.3.4	Promoción.....	53
2.4	MATRIZ FODA	53
3	ANALISIS DE RESULTADOS	55
3.1	RECURSO HUMANO	55
3.1.1	DISEÑAR EL PROCESO DE PRODUCCION DE UNA EMPRESA:	56
3.1.2	PLAN DE OPERACIONES.....	56
3.1.3	Descripción del proceso productivo:	57
3.1.4	DESCRIPCIÓN DEL LOCAL	59
3.2	Proceso de Importación de materia prima	62
3.2.1	Información de la Materia prima a importar	62
3.2.2	Posibles oferentes de la materia prima	65
3.2.3	Análisis de costos por volumen de la oferta.	65
3.2.4	Análisis de costos por volumen de la posible demanda:	66

3.2.5	. Investigación zonificación.....	67
3.2.6	Supermercados	68
3.2.7	Supuesta demanda de supermercados.....	68
3.2.8	Estrategias de comercialización.....	69
3.2.9	Trámite legal.....	69
3.2.10	Tiempos de entrega importación	69
3.3	IMPORTACION:.....	70
3.3.1	INFORMACION IMPORTANTE A CONSIDERAR DENTRO DE LA IMPORTACION:	71
3.3.2	ESQUEMA DEL PROCESO DE IMPORTACION:.....	72
3.3.3	ECUAPASS.....	73
3.3.4	ESTRUCTURA ARANCELARIA	74
3.3.5	CALCULO DE ARANCELES E IMPUESTO	75
3.3.6	PLANIFICACION DE UNA IMPORTACION.....	79
3.3.7	COMO UBICAR PROVEEDORES EN CHINA	80
3.3.8	TIEMPO DE LLEGADA DE LA IMPORTANCION:.....	80
3.3.9	Aplicación Práctica.....	81
3.3.10	DATOS IMPORTANTES PARA LA IMPORTACION DE TELA	82
3.3.11	Estudio Técnico	84
3.3.12	Estudio Legal:.....	84

3.3.13	EMPRESA TALLER_ ARTESANAL:	84
3.3.14	PAGO MANO DE OBRA.....	84
3.3.15	Estudio Tecnológico	85
3.3.16	Estudio de Capital Humano.....	85
3.4	ESTUDIO FINANCIERO	87
3.4.1	Costos e ingresos	87
3.4.2	Clasificación de los costos.....	87
3.4.3	Costos directos:	87
3.4.4	Gastos de fabricación.....	90
3.4.5	Gastos administrativos.....	90
3.4.6	Gastos de ventas	91
3.5	Depreciación y amortizaciones	94
3.6	Proyección de los costos	94
3.7	Costo Unitario.....	95
3.7.1	ANALISIS COSTO UNITARIO VS. MATERIA PRIMA DIRECTA IMPORTADA _ TELA CAMBRELA.....	96
3.8	Ingresos _ Proyección de Ventas	99
3.9	Evaluación Financiera.....	100
3.9.1	Estado de situación inicial	105
3.9.2	Estado de pérdidas y ganancias	105

3.9.3	Análisis del VAN.	106
3.9.4	Análisis del TIR.	106
3.9.5	Punto de equilibrio.	106
3.9.6	Índices Financieros	107
4	DISCUSIÓN.	108
4.1	CONCLUSIONES:	108
4.2	RECOMENDACIONES	109
5	BIBLIOGRAFIA.....	110
6	Anexos.....	113

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 MERCADO IMPORTADOR MATERIA PRIMA.....	23
Tabla 2 MERCADOS OFERTANTES – IMPORTACION TELA CAMBRELA.....	24
Tabla 3 OFERTA DE BOLSOS EN EL MERCADO MUNDIAL	26
Tabla 4 TIPOS DE BOLSOS – BIOBOLSA COLOMBIA	26
Tabla 5 PRECIO DE BOLSOS BIOBOLSA COLOMBIA (DE PESOS A DOLARES)	27
Tabla 6 OFERTANTES DE BOLSOS EN B2B LA RED	27
Tabla 7 OFERENTES DE BOLSOS EN QUITO.....	28
Tabla 8: RECURSOS PARA LEVANTAMIENTO DE INFORMACION.....	37
Tabla 9: PROYECCION DE VENTAS EN SUPERMERCADOS DE CALDERON Y CARAPUNGO	68
Tabla 10_ CALCULO ARANCELES DE IMPORTACION DE TELA CAMBRELA.....	75
Tabla 11_ CALCULO IMPROTACION DE TELA CAMBRELA.....	77
Tabla 12_ COSTOS LOCALES A CONSIDERAR PARA LA DESADUANIZACION DE MERCADERIA	78
Tabla 13 SUELDOS Y SALARIOS – NEGOCIO TALLER.....	86
Tabla 14_ ANALISIS DE COSTOS POR PAIS DE LA TELA CAMBRELA.....	89
Tabla 15_ GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS 1/2.....	92
Tabla 16 _ GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS 2/2.....	93
Tabla 17 _ PROYECCION – PRODUCCION DE BOLSOS.....	94
Tabla 18 COSTO UNITARIO BOLSO – IMPORTACION CHINA#2.....	95
Tabla 19 COSTO MATERIA PRIMA IMPORTADA – PAISES VARIOS.....	96

<i>Tabla 20 ANALISIS DE LOS COSTOS DE MATERIA PRIMA IMPORTADA SEGÚN PAIS DE ORIGEN 1/2</i>	97
<i>Tabla 21 ANALISIS DE LOS COSTOS DE MATERIA PRIMA IMPORTADA SEGÚN PAIS DE ORIGEN 2/2</i>	98
<i>Tabla 22 PROYECCION DE VENTAS</i>	99
<i>Tabla 23 _EVALUACION FINANCIERA CON CAPITAL PROPIO 1/3</i>	100
<i>Tabla 24 _EVALUACION FINANCIERA CAPITAL PROPIO 2/3</i>	101
<i>Tabla 25 _EVALUACION FINANCIERA CAPITAL PROPIO 3/3</i>	102
<i>Tabla 26 FLUJO DEL PROYECTO – FINANCIADO Y 40% CAPITAL PROPIO 1/3</i>	103
<i>Tabla 27 FLUJO DEL PROYECTO – FINANCIADO Y 40% CAPITAL PROPIO 2/3</i>	104
<i>Tabla 28 FLUJO DEL PROYECTO – FINANCIADO Y 40% CAPITAL PROPIO 3/3</i>	105
<i>Tabla 29 INVERSIONES</i>	105
<i>Tabla 30 _ANALISIS COMPARATIVO DE FINANCIAMIENTO</i>	107

INDICE DE ILUSTRACIONES

<i>Ilustración 1, BIO BOLSA / IMPACTO AMBIENTAL.....</i>	<i>11</i>
<i>Ilustración 2 REGLAS PARA EL TRANSPORTE MARITIMOS Y FLUVIAL.....</i>	<i>21</i>
<i>Ilustración 3 DESCRIPCION TELA CAMBRELA / DONGXIANG QUANZHOU</i>	<i>25</i>
<i>Ilustración 4 PRECIO DE BOLSOS – BIOBOLSA COLOMBIA.....</i>	<i>26</i>
<i>Ilustración 5 FUERZAS DE PORTER</i>	<i>29</i>
<i>Ilustración 6: BOLSOS ECOLOGICOS.....</i>	<i>29</i>
<i>Ilustración 7 MARKETING PUBLICITARIO EN BOLSOS.....</i>	<i>31</i>
<i>Ilustración 8 COMENTARIOS ENCUESTAS</i>	<i>48</i>
<i>Ilustración 9: ESQUEMA DE LAS 4P´S.....</i>	<i>51</i>
<i>Ilustración 10 : PRODUCTOS EN EL MERCADO DE QUITO</i>	<i>52</i>
<i>Ilustración 11: MATRIZ FODA.....</i>	<i>54</i>
<i>Ilustración 12: PLANTA BAJA – AREA DE PRODUCCION.....</i>	<i>60</i>
<i>Ilustración 13: PLANTA ALTA– AREA ADMINISTRATIVA Y BODEGA.....</i>	<i>61</i>
<i>Ilustración 14: TEXTURAS BIODEGRADABLES –POLIPROPILENO</i>	<i>63</i>
<i>Ilustración 15 CAPACIDAD INSTALADA DONGXIANG QUANZHOU.....</i>	<i>66</i>
<i>Ilustración 16_ PLANO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.....</i>	<i>67</i>
<i>Ilustración 17 BENEFICIOS DE IMPORTAR DIRECTAMENTE.....</i>	<i>70</i>
<i>Ilustración 18 SISTEMA ARANCELARIO DEL ECUADOR.....</i>	<i>82</i>

INDICE DE GRAFICOS

<i>Grafico 1: ENCUESTA – PREGUNTA 1</i>	38
<i>Grafico 2: ENCUESTA – PREGUNTA 2</i>	39
<i>Grafico 3: ENCUESTA – PREGUNTA 3</i>	40
<i>Grafico 4: ENCUESTA – PREGUNTA 4</i>	41
<i>Grafico 5 ENCUESTA – PREGUNTA 5</i>	42
<i>Grafico 6: ENCUESTA – PREGUNTA 6</i>	43
<i>Grafico 7 ENCUESTA – PREGUNTA 7</i>	44
<i>Grafico 8: ENCUESTA – PREGUNTA 8</i>	45
<i>Grafico 9: ENCUESTA – PREGUNTA 9</i>	46
<i>Grafico 10 ENCUESTA – PREGUNTA 10</i>	47
<i>Grafico 11: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL</i>	55
<i>Grafico 12: DIAGRAMA DE FLUJO</i>	58
<i>Grafico 12: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL</i>	58
<i>Grafico 13 AGENTES QUE INTERVIENEN EN LA IMPORTACION</i>	72
<i>Grafico 14 _PROCESO GENERAL DE UNA IMPORTACION</i>	79

INDICE DE ANEXOS

<i>ANEXOS 1 ENCUESTA – Ref. Pag.41</i>	113
<i>ANEXOS 2_ OTRO TIPO DE PRODUCTO – Ref. Pag.52</i>	114
<i>ANEXOS 3_ DOC PARA NACIONALIZACION PROFORMA INVOICE 1/2– Ref. Pag.74</i> ..	115
<i>ANEXOS 4 DOC PARA NACIONALIZACION PROFORMA INVOICE 2/2– Ref. Pag.74</i>	116
<i>ANEXOS 5 DOC PARA NACIONALIZACION BILL OF LADING / AVISO DE EMBARQUE– Ref. Pag.74</i>	117
<i>ANEXOS 6 DOCPARA NACIONALIZACION PACKING LIST –LISTADO DE BIENES– Ref. Pag.74</i>	118
<i>ANEXOS 7_ DOC PARA NACIONALIZACION TEST REPORT – CERTIFICADO DE CONFORMIDAD 1/3– Ref. Pag.74</i>	119
<i>ANEXOS 9 DOCPARA NACIONALIZACION TEST REPORT – CERTIFICADO DE CONFORMIDAD 3/3– Ref. Pag.74</i>	121
<i>ANEXOS 10 DOC PARA NACIONALIZACION CERTIFICADO DEL BIEN–1/3 Ref. Pag.74</i>	122
<i>ANEXOS 11 DOCPARA NACIONALIZACION CERTIFICADO DEL BIEN 2/3– Ref. Pag.74</i>	123
<i>ANEXOS 12 DOC PARA NACIONALIZACION CERTIFICADO DEL BIEN 3/3– Ref. Pag.74</i>	124
<i>ANEXOS 13 DOC PARA NACIONALIZACION CERTIFICACION INEN– Ref. Pag.74</i>	125
<i>ANEXOS 14 COTIZACION MIL COLORES – Ref. Pag.91</i>	126

RESUMEN

El objetivo de la presente tesis ha sido estudiar la implementación de un proceso productivo y determinar el margen de utilidad que representa al importar materia prima para producir un bien en el año 2014, proyectado a cinco años.

El gobierno del Ecuador ha impuesto un arancel especial con el objeto de reducir las importaciones y fomentar el desarrollo del aparato productivo interno del país, es por ello que en este trabajo se proyecta la confección de fundas reusables con materia prima biodegradable para ahorrar costos y generar esta línea de negocio a nivel artesanal.

El estudio demostró que si se logra conseguir un buen precio de costo de la materia prima importada se generara un rentabilidad en el precio de venta, lo cual permitirá que el TIR tasa interna de retorno sea del 103.58% con un capital financiado del 60% y un 40% con capital de los accionistas el mismo que será pagado en un año y medio.

Es muy importante el análisis de costos unitarios de producción e importación de la materia prima, para que el precio de costo unitario sea menor con esto se puede negociar un mejor precio de venta por volumen y obtener la rentabilidad del negocio esperado, como en este caso el costo unitario es de \$0,19 centavos y el P.V.P es de \$0,88 centavos el valor al que se negociará con la cadena de supermercados, quienes a la vez también tendrán una rentabilidad en cuanto a la venta al detalle que se incluye es este precio de supermercado de \$1,25 USD.

CAPITULO

1 INTRODUCCIÓN

Dado que en la actualidad se trabaja a nivel mundial en propuestas con el objetivo de disminuir el impacto ambiental, el presente estudio con respecto a la elaboración de fundas ó bolsos de tela biodegradable reusable, tiene como un inicial propósito bajar el impacto ambiental con el uso de los mismos y a su vez de una manera indirecta ya que se cubrirá una demanda insatisfecha como para iniciar el proyecto de negocio en el sector de Calderón ingresando con algún acuerdo o promoción en los supermercados, de esta manera se logre captar el consumo de este bien y se empiece con la cultura de uso de este tipo de productos reutilizables.

1.1 El problema de investigación

La razón por la que se realiza este estudio de negocio se debe al impacto que tiene el uso de fundas plásticas en el medio ambiente y su alto impacto de contaminación, ya que este material no es biodegradable en el ecosistema y deteriora la calidad de vida de los seres humanos a nivel mundial.

1.1.1 Planteamiento del problema de investigación

Se deberá investigar los procesos para la importación de la materia prima como es la tela biodegradable, para conocer las fortalezas del material y de qué país externo será mejor traer, por tema de políticas arancelarias, calidad y costos.

Se espera los mejores resultados con la inserción de la mano de obra de amas de casa (aprendiz) a las cuáles se las capacitará para que puedan ser ejecutoras del proceso en este estudio productivo, con el fin de conocer sus expectativas y hasta qué punto se empoderarán de este proceso de confección para determinar que la actitud y las ganas que tenga para ejercer esta actividad sea un factor importante para el desarrollo de su economía familiar.

Se realizó un estudio de investigación basado en encuesta y visitas de observación en los supermercados de la ciudad de Quito, para conocer quiénes son los ofertantes del producto y cuál es el nivel de aceptación de este producto en el mercado para establecer un comparativo, esto permitirá conocer la realidad actual y la estrategia a aplicar en un mercado competitivo como el que estamos estudiando, las alternativas que inicialmente se proponen serán modelo, textura y un precio que revolucione la expectativa del consumidor.

OBJETIVOS

11.- Establecer un sistema económico social, solidario y sostenible.

6.- Garantizar el trabajo estable, justo y digno en su diversidad de formas.

POLITICAS

11.2.- Impulsar la actividad de pequeñas y medianas unidades económicas asociativas y fomentar la demanda de los bienes y servicios que generen.

11.7.- Promover las condiciones adecuadas para el comercio interno e internacional, considerando especialmente sus interrelaciones con la producción y con las condiciones de vida.

11.9.- Promover los accesos a conocimientos y tecnologías y a su generación endógena a los bienes públicos.

LINEAMIENTOS

11.2.c.- Apoyar la producción artesanal de calidad en todas las ramas, fortaleciendo los talleres como unidades integrales de trabajo y capacitación, y recuperando saberes y practicas locales.

11.7.a.- Manejar eficiente y transparentemente los servicios aduaneros para facilitar el comercio de importación y exportación.

11.9.e.-Promover sostenibilidad eco sistémica de la economía a través de la implementación de tecnologías y prácticas de producción limpia.

1.1.1.1 DIAGNOSTICO DEL PROBLEMA

De acuerdo a las políticas de gobierno se ha considerado aranceles y salvaguardas en algunos productos como restricciones arancelarias para disminuir las importaciones y mantener una economía con una balanza comercial sostenible, dado que “la política industrial del Ecuador busca una relación dinámica y equilibrada a nivel interno como país, **Sociedad-Estado-Mercado-Naturaleza**”¹ (elnuevoempresario.com, s.f.) , el Ecuador tiene como plazo según años anteriores como es el 2013 para reducir de manera competitiva importaciones en USD 650 millones, e incrementar la oferta exportable en USD 500 millones, además de incrementar la productividad industrial en 2,5%, hasta finales de 2012. Considerando que es un proyecto del MINISTERIO DE INDUSTRIAS”, a su vez se deben considerar las políticas arancelarias, tal vez no se den las facilidades, por ello se debe intentar negociar con los bloques como son los tratados de libre comercio: MERCOSUR, ALCA, entre otros y analizar el tema de costos beneficio como es el caso del “MIPRO” Ministerio de Producción.

¹http://www.elnuevoempresario.com/economia_111307_ecuador-proyecta-bajar-importaciones-en-usd-650-millones-hasta-el-2013.php

Es posible tener un precio de venta competitivo, una vez que determinemos un análisis de costo beneficio entre los diferentes elementos del costo como son los directos e indirectos, como es el caso de la materia prima directa, la mano de obra con los que se incurre para la elaboración del bien sean manejables, dado que así podremos colocar una utilidad al producto terminado y generar la utilidad esperada.

Es muy importante la calidad de los insumos que permitan la elaboración de productos con calidad, que garantice durabilidad con el paso del tiempo.

“bloque comercial.- es una organización internacional que agrupa a un conjunto de países con el propósito de obtener beneficios mutuos en el comercio internacional y en general en materia económica, sin perjuicio de que en la mayor parte de los casos la conformación de bloques de países tiene motivos políticos. Estas formas de unión entre países se realizan a partir de la firma de tratados internacionales que pueden ser de distintos tipos”² (<http://es.scribd.com/doc/61276224/BLOQUES-ECONOMICOS-DEL-MUNDO>, s.f.).

Es imprescindible el tipo de aranceles que estén vigentes en el país seleccionado para la importación de la Materia Prima Directa, dado que esto permitirá una importación en buenos términos para poder emprender un óptimo estudio de negocio a la vez conocer cómo ha mejorado el sistema aduanero en el Ecuador dentro de sus procesos de desaduanización.

Actualmente, en el mercado local tenemos empresas como: “BORSE” que produce tres tipos de bolsas de tela elaboradas en material Non Women con impresión hasta cuatro tintas, y los puede contactar por internet, otra empresa es EXTRUENVASES S.A., estas empresas producen en México, y en el Ecuador tenemos algunas empresas como “BOLSOS ECUADOR”, elabora bolsos en material de cambrella, se proyecta la producción con una estrategia con publicidad ecológica, otra empresa es “BOLSOS ECOLOGICOS ECUADOR”

²<http://es.scribd.com/doc/61276224/BLOQUES-ECONOMICOS-DEL-MUNDO>

más adelante se conocerá las características de este tipo de productos que se ofertan en el mercado.

La partida arancelaria de la materia prima es el código 5907000000, con la descripción, “LAS DEMÁS TELAS IMPREGNADAS, RECUBIERTAS O REVESTIDAS; LIENZOS PINTADOS PARA DEC”³

(http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp, s.f.) ya que no está la clasificación tela biodegradable. SUBPARTIDA 9503002900

1.1.1.2 PRONOSTICO

Se considera que si logramos tener la mejor materia prima directa, la mano de obra optima y si entregamos el producto justo a tiempo, lograremos abarcar un mercado de consumo, es por ello que se ha pensado en la importación de la materia prima, de países que lo produzcan en calidad y en cantidad, escogiendo la mejor propuesta por calidad, tiempo de entrega y costos, optimizando la capacidad física de la importación, al punto que si manejamos un volumen de importación y por ende la oferta del producto a un precio competitivo, se podrá cumplir con el estudio y posteriormente la ejecución del mismo, ya sea esto visto como un negocio de calidad con el producto que se ofrece y la utilidad que este genere por el concepto que se proyecta, como es el de preservar y mantener el medio ambiente que es muy importante. Una de las tantas empresas productoras de esta textura está en el país de China, se llama “**CHANGLE HENG HUA PLASTICS Co, LTD**”, y lo importa en la página a través de “ALIBABA”⁴ (<http://spanish.alibaba.com/products/biodegradable-fabrics.html>, s.f.)

³http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp

⁴<http://spanish.alibaba.com/products/biodegradable-fabrics.html>

tiene las siguientes características; es tela biodegradable **Ppspunbond** no es tejida, sgs rosh y iso 9001, el pedido mínimo 5 toneladas, y el precio FOB \$1.65 – \$1.85/ por Kilogramo.

1.1.1.3 CONTROL PRONÓSTICO

Impulsar el desarrollo del país con la creación de fuentes de trabajo, en este caso contaremos con amas de casa que gustan del arte de la costura y la confección de lo cual tienen idea de la especialidad en cuanto a la costura básica, que quieran ser parte del negocio y posteriormente puedan emprender su propio negocio y de esta manera aportan con el desarrollo de sus hogares.

1.1.2 FORMULACION DEL PROBLEMA

Cuál será la demanda y el nivel de aceptación del posible consumidor con respecto al uso de bolsos de tela reutilizable, que les permita darle varios usos, a su vez esté bien ocupa un espacio reducido en la cartera o en su vehículo, permitiéndoles versatilidad en sus requerimientos en el momento de ir de compras u otras actividades.

1.1.3 SISTEMATIZACION DEL PROBLEMA

¿Cuáles son las propuestas estratégicas del servicio de mano de obra de amas de casa en el país?

¿Qué factores permitirán que este estudio pueda ponerse en marcha y se cumplan el objetivo?

¿Cómo aportará la importación dentro del proceso productivo?

¿Cuál será la estrategia del plan de negocio en el enfoque productivo y competitivo con la mano de obra a contratar?

¿Qué tratados bilaterales existen favorables para la importación?

1.1.4 OBJETIVO GENERAL

Importar materia prima biodegradable para la fabricación artesanal de bolsos reusables biodegradables con maquinaria semi-industrial y mano de obra no especializada, basados en el Objetivo 11 del Plan Nacional del Buen Vivir “Establecer un sistema económico social, solidario y sostenible” cuya producción satisfaga la demanda de los supermercados ubicados en el sector de Calderón de la ciudad de Quito

1.1.5 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 1 Evaluar que volumen de producción de bolsos reusables biodegradables responde a la demanda insatisfecha de la ciudad de Quito específicamente en el sector de Calderón con el objeto de cuidar el impacto ambiental.
- 2 Analizar qué porcentaje de materia prima empleada en la fabricación artesanal de bolsos reusables es materia prima biodegradable.
- 3 Analizar si la materia prima empleada para la fabricación de bolsos reusables biodegradables debe ser importada o producida a nivel nacional tomando en cuenta rendimiento y costo.
- 4 Analizar cuáles son las cadenas de supermercados que tienen mayor acogida para la promoción de bolsos reusables biodegradables en el Sector de Calderón.
- 5 Analizar los costos unitarios de producción de los bolsos reusables biodegradables para establecer el precio de venta al público.
- 6 Realizar un ejercicio financiero con el fin obtener la rentabilidad, VAN y TIR que genera la producción de bolsos reusables biodegradables en un periodo de 5 años con una inversión inicial de 10.000 dólares.

1.1.6 JUSTIFICACIONES

Dado que a nivel mundial se maneja el concepto de cuidar y preservar el medio ambiente, hace una acotación el protocolo de Río de Janeiro “CUMBRE DE LA TIERRA”, llevado a cabo del 03 al 14 de junio de 1992 y la reunión continua a esta se llevó a cabo en (Sudáfrica) Johannesburgo, del 26 de agosto al 04 de septiembre del 2002,⁵ (<http://www.ecogestos.com/la-importancia-de-la-cumbre-de-rio-de-janeiro-1992>, s.f.), se debe trabajar con proyectos que permitan el desarrollo de estos comportamientos en las personas, como es el uso de una funda de tela reutilizable en material bio-degradable, de material liviano y fácil de llevar, con la idea de aplicarla en nuestro país encaminado al “PLAN DEL BUEN VIVIR”, ya que contribuye con el desarrollo de nuestra sociedad en cuanto a mejorar la calidad de vida.

Se utilizará métodos de investigación como la encuesta, para conocer algunos conceptos en cuanto a las tendencias y preferencias de uso en la población ecuatoriana, tomando como referencia los supermercados, que servirán de soporte para emprender con visión futura otros productos que puedan completar un portafolio con esta misma tela reutilizable bio-degradable.

En cuanto a las visitas realizadas en los supermercados de la ciudad se ha podido observar que manejan promociones como es el caso de “Supermercados Santamaría” exponen promociones como “ SACA DE TU CABEZA LAS FUNDAS PLASTICAS” Supermercados Santamaría emprende una gran alternativa útil para el medio ambiente, Por cada \$25 dólares en compras en productos participantes recibe una raspadita para ganar una BOLSA ECOLOGICA o un premio instantáneo hasta agotar stock” se ratifica que son medios de marketing estratégicamente utilizados, algo parecido se dio en el “Supermaxi”.

⁵<http://www.ecogestos.com/la-importancia-de-la-cumbre-de-rio-de-janeiro-1992/>

1.2 MARCO TEORICO

1.2.1 ESTADO ACTUAL DEL CONOCIMIENTO SOBRE EL TEMA:

El proceso de confección de fundas reutilizables con tela bio-degradable destinado a varios segmentos socioeconómico de la ciudad de Quito, está dirigido principalmente a cuidar el medio ambiente, ya que con la producción de estos artículos permitirá evitar el uso de fundas plásticas y de papel que en grandes cantidades contaminan el medio ambiente debido a su lenta descomposición, adicional el tiempo que lleva en degradarse una funda de plástico es de 150 años ⁶ (<http://www.leonismoargentino.com.ar/Eco11.htm>, s.f.) y de papel es de 2 a 5 meses ⁷ (<http://www.dforceblog.com/2009/02/15/en-cuanto-tiempo-se-degrada-una-bolsa-de-plastico>, s.f.), si tomamos en consideración que en un hogar tipo de 4 y 5 miembros se consumen alrededor de 8 fundas plásticas diarias, estaríamos hablando que mensualmente se utilizan 320 fundas, es por ello que existen fundaciones que analizan y promueven el uso de bolsa reusables para reemplazar las fundas plásticas ⁸ (<http://www.tuverde.com/2010/08/consejos-para-reducir-el-consumo-de-bolsas-plasticas-y-envases>, s.f.).

Según el censo de población realizado por el Instituto Nacional de Encuestas y Censos INEC en el año 2010, la provincia de Pichincha tiene una población de 2.576.287hab⁹

(http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculos_provinciales/pichincha.pdf, s.f.).

y en particular en el Cantón Quito 2.239.191hab¹⁰

(http://www.inec.gob.ec/cpv/?TB_iframe=true&height=450&width=800%27%20rel=slbox, s.f.) ,podremos considerar que existen alrededor de 450000 hogares que estarán

⁶<http://www.leonismoargentino.com.ar/Eco11.htm>

⁷<http://www.dforceblog.com/2009/02/15/en-cuanto-tiempo-se-degrada-una-bolsa-de-plastico/>

⁸<http://www.tuverde.com/2010/08/consejos-para-reducir-el-consumo-de-bolsas-plasticas-y-envases/>

⁹http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculos_provinciales/pichincha.pdf

¹⁰http://www.inec.gob.ec/cpv/?TB_iframe=true&height=450&width=800%27%20rel=s

utilizando aproximadamente 108 millones de fundas plásticas, según una publicación realizada por Fundación Natura en su página web¹¹ (<http://www.fnatura.org/go-green/go-green2.php>, s.f.), un estimado de 4 billones de fundas plásticas, a nivel mundial, terminan como basura anualmente.”, ocasionando que los botaderos autorizados de las diferentes municipalidades a nivel mundial y como es en el caso del ilustre Municipio del Distrito Metropolitano de Quito recepcen aproximadamente 1330 toneladas diarias de basura (2004-2005)¹²

(http://www.lacamaradequito.com/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=1450&&Itemid=62, s.f.), ocasionando que la vida útil de los botaderos se acorte y que el problema de la basura en la ciudad se agrave día a día, como afirma “María del Pilar Saibor” en su reportaje en la Revista CRITERIOS (Cámara de Comercio de Quito)¹³

(http://www.lacamaradequito.com/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=1450&&Itemid=62)

“El tema de la basura o desechos sólidos deberían estar dentro de la sostenibilidad y el desarrollo, pues posee equidad social, racionalidad ambiental y rentabilidad económica, se trata de la salud humana y ambiental.

“Es por ello que el presente tema de investigación está enfocado a la producción de fundas reusables con tela biodegradable las cuales tienen un tiempo estimado de duración de 1 a 5 meses¹⁴ Usando una funda reusable de tela durante un año una persona reemplaza entre 300 a 700 fundas plásticas, esto hace que el uso de fundas de tela sean beneficiosas para el medio ambiente.

Actualmente las empresas están utilizando estos productos como estrategia de marketing y a la vez como artículos publicitarios, para incursionar en la mente del

¹¹<http://www.fnatura.org/go-green/go-green2.php>

¹²<http://www.camaraconstruccionquito.ec/dex.php>

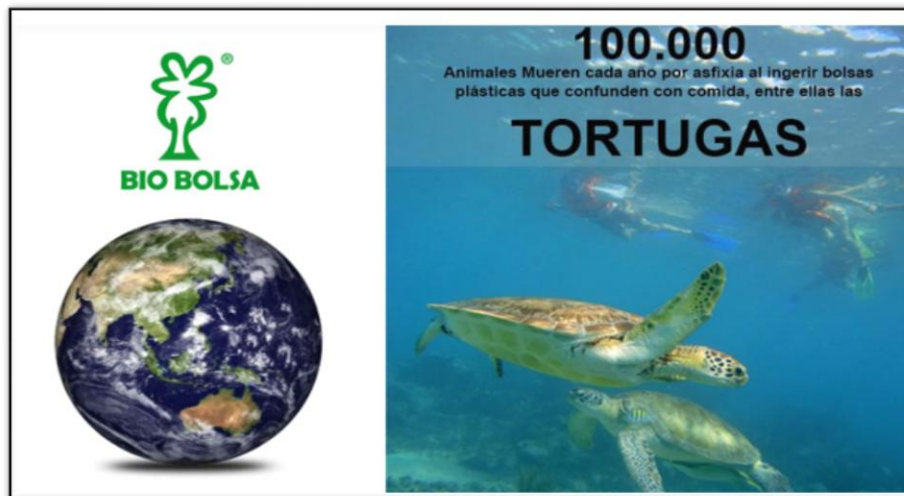
¹³http://www.lacamaradequito.com/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=1450&&Itemid=62

¹⁴ http://www.lacamaradequito.com/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=1450&

consumidor e indirectamente influyen en la cultura de uso de este producto para que se deje de utilizar las fundas plásticas.

Más adelante daremos a conocer en el plan de negocio algunos temas como el conocer la textura más utilizada con esta tendencia biodegradable utilizada en la elaboración de este bien, se analizara el flujo de producción, los materiales que intervienen en su proceso de elaboración de esta manera le damos la importancia en por qué debemos elaborar bolsos ecológicos que reduzcan el impacto de contaminación ya que destruyen los ecosistemas.

Ilustración 1, BIO BOLSA / IMPACTO AMBIENTAL



FUENTE:<http://www.biobolsa.com.co>

ELABORADO : Juana Rivadeneira

“Según el texto del autor Koontz y O'Donnell¹⁵, define que en el **Proceso Administrativo** se deben considerar cuatro (4) elementos:

- Planificación
- Organización
- Dirección

¹⁵[http:// www.promonegocios.net/administracion/proceso-administrativo.html](http://www.promonegocios.net/administracion/proceso-administrativo.html)

- Control

Se proyecta que con estos fundamentos administrativos que van en función del “Plan del Buen Vivir”, que está impulsado por el gobierno ecuatoriano, permitirán el desarrollo y el apoyo crediticio de las entidades públicas y financieras con sus proyectos de inversión, que a su vez permitirán el desarrollo de nuevas microempresas, que aporten al desarrollo de la balanza comercial en el Ecuador”.

IDALBERTO CHIAVENATO¹⁶ (CHIAVENATO, Introducción a la Teoría General de la Administración, 1986) “Describe a la planeación como: “la función administrativa que determina anticipadamente cuáles son los objetivos que deben alcanzarse y qué debe hacerse para alcanzarlos, se trata de un modelo teórico para la acción futura”.

“Es importante considerar los elementos administrativos entre ellos el liderazgo, según el autor “**FAYOL**¹⁷, afirma que la Toma de Decisiones también hace parte de las funciones de la organización. Señaló cómo las funciones del administrador la prevención, organización, coordinación y control, que expresado en términos más actuales no es otra cosa que la planeación, organización, dirección y control”.

A su vez se fomentará el aspecto laboral, involucrando a amas de casa, de un nivel económico bajo y medio que por temas de no tener las posibilidades y recursos de especializarse son artesanas en el arte de la costura, por lo tanto la sociedad no las ha permitido ser productivas, pero con esta oportunidad se les brindará capacitación y podrán empezar a mejorar sus ingresos y así contribuir con el desarrollo de varios aspectos en sus hogares.

¹⁶CHIAVENATO, Idalberto. “Introducción a la teoría General de la Administración”. Mc Graw Hill. Bogotá, 1986.

¹⁷http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010014/Contenidos/Capitulo1/Pages/1.2/121Conceptos_autores.htm

El proceso del Marketing estratégico como lo plasma el autor “Kotler¹⁸ explicó su convencimiento acerca de la **necesidad de co-crear con los clientes**, en unos años en los que el pensamiento de Administración de empresas, se centrará en la **Gestión del Valor**, con organizaciones y **marcas filantrópicas** como señas de identidad del **marketing 3.0**, aunque cada cual debe elegir qué tipo de marketing quiere desarrollar”, dado que está basado en Marketing 1.0.Mente, Marketing 1.2.Corazón, Marketing 3.0.Espiritú, que consiste en lo que pensamos hacer, el valor agregado que le damos y el impacto ambiental menor generando una felicidad del individuo, es así que la elaboración del producto está enfocado en el desarrollo de un producto involucrando las 4p’s ; precio, plaza, producto, promoción, a su vez el marketing 3.0, que va más allá del valor que da el consumidor al producto.

PRONOSTICOS: “Un pronóstico es simplemente una predicción de lo que ocurrirá. Los administradores deben aprender a aceptar el hecho de que sea cual fuese la técnica utilizada, no será capaces de desarrollar pronósticos perfectos”.¹⁹ (ANDERSON, 1999)

VALOR ACTUAL NETO: según el autor (MICHAEL.R. BAYE, 2006) nos explica que “Dado el valor actual de un flujo de ingresos obtenidos con un proyecto, se puede calcular fácilmente el valor actual neto del proyecto. El valor actual neto (VAN) de un proyecto es, sencillamente, el valor actual (VA) del flujo de ingresos generado por el proyecto menos el coste actual (C_0) del proyecto: $VAN = VA - C_0$.

“Si el valor actual neto de un proyecto es positivo, el proyecto será rentable porque el valor actual de los ingresos del proyecto será mayor que el coste actual del proyecto. Por otra

¹⁸Philip Kotler, Marketing 3.0, año 2010.

¹⁹ ANDERSON, SWEENEY, WILLIAMS, “Métodos Cuantitativos para los Negocios” 7ma ed., 1999, Thomson, Mexico DF.

parte, un directivo debería rechazar un proyecto que tiene un valor actual neto negativo puesto que el coste de ese proyecto es mayor que el valor actual del flujo de ingresos que generará.”²⁰

ADMINISTRACION DE LA CALIDAD TOTAL: según el análisis de (COULTER R. , 2010)“En las décadas de 1980 y 1990 la revolución en la calidad se extendió por los sectores privado y público. Esta fue impulsada por un pequeño grupo de expertos en calidad, cuyos miembros más famosos fueron W. Edwards Deming y Joseph M. Juran. Las ideas y técnicas que defendieron durante la década de 1950 tuvieron algunos seguidores en Estados Unidos, pero fueron recibidas con entusiasmo por organizaciones japonesas. Sin embargo, cuando los fabricantes japoneses comenzaron a superar a sus competidores estadounidenses en comparaciones de calidad, los gerentes occidentales pronto tomaron con más seriedad las ideas de Deming y Juran; ideas que se convirtieron en la base de los programas actuales de administración de la calidad”.

“La administración de la calidad total (**ACT**) es una filosofía de administración comprometida con la mejora continua para responder a las necesidades y expectativas del cliente, el termino cliente incluye a cualquiera que interactúe con los productos o servicios de la empresa, ya sea de manera interna o externa; abarca a empleados y proveedores, así como a la gente que compra bienes o servicios de la organización”.²¹

METODOS CONTROL DE INVENTARIOS: para poder llevar un control de los activos fijos realizables que son los inventarios es importante conocer la mejor metodología como nos da a conocer el autor (RALPH.S. POLIMENI) “Cuando un inventario se compone de muchos materiales pequeños y homogéneos (como maní), es lógico suponer que los materiales utilizados y en existencia probablemente sean una mezcla de todos los materiales

²⁰ MICHAEL R. BAYE, “Economía de la empresa”5ta ed., Mc Graw Hill,2006.

²¹ ROBINS COULTER, Administración, 10ma ed. Pearson, México 2010.

disponibles para uso. Considérese un producto como la gasolina. Cuando se abastecen nuevamente las estaciones de gasolina, el nuevo líquido se mezclará con la gasolina existente, sin permitir una diferencia clara entre las compras. Existen dos métodos para calcular el costo promedio: el costo promedio simple y costo promedio ponderado”.

“Adicional a este existen dos métodos que son: “PEPS” Primero en entrar, primero en salir, “UEPS” Ultimo en entrar primero en salir.”²²

ESTRUCTURACION DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL: es importante tomar en cuenta el criterio del autor (JAMES.C.VAN HORNE), para tener una idea de los temas de comercio exterior.

“El comercio internacional es diferente al domestico con respecto a los instrumentos y documentos empleados. La mayoría de las compras internas se hacen a una cuenta de crédito abierto. Al cliente se le factura y se le cobra determinado número de días después. En el comercio internacional, los vendedores raras veces pueden obtener información tan precisa o completa sobre los posibles compradores como cuando manejan operaciones domésticas, dado que se manejan documentos y tramites comerciales como son”:

“Giro comercial internacional.- “a veces conocido como letra de cambio simplemente es una declaración escrita por parte del exportados en la que instruye al importador el pago de determinada cantidad de dinero en una fecha específica. (Puede ser documentario o no documentario”.

Conocimiento de Embarque.- Documento de embarque en el que se establecen los detalles de un embarque, la entrega de los bienes y los datos del dueño.

²² RALPH S. POLIMENI,FRANK J, FABOZZI,ARTHUR H.,”Contabilidad de Costos, 3era ed.,Mc Graw Hill.

Carta de Crédito.- es una carta comercial que emite un banco a favor del importador, en el cual el banco se compromete a aceptar el giro a cargo del importador, siempre y cuando siempre y cuando el conocimiento de embarque y otros detalles estén en orden.²³

1.2.2 Marco Conceptual

IMPORTACION.- Régimen aduanero que permite el ingreso legal a consumo de un bien o servicio de origen extranjero.²⁴

REGIMENES DE IMPORTACION

- Importación para el Consumo (Art. 147 COPCI) Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.
- Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado (Art. 148 COPCI)
- Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (Art. 149 COPCI)
- Reposición de mercancías con Franquicia Arancelaria (Art. 150 COPCI)
- Transformación bajo control aduanero (Art. 151 COPCI)
- Depósito Aduanero (Art. 152 COPCI)
- Reimportación en el mismo estado (Art. 153 COPCI)

1.2.3 VOCABULARIO TECNICO DE COMERCIO EXTERIOR

D.A.I.: Declaración Aduanera de Importación.

D.A.E.: Declaración Aduanera de Exportación

D.A.U.: Declaración Aduanera Única

Declaración Aduanera Simplificada de Devolución Condicionada (DAS-DC).-

Documento para solicitar devolución de impuestos de un exportador, materia prima importada.

²³ JAMES C., VAN HORNE, JOHN M., WACHOWICZ, JR., "Administración Financiera", 11va Ed. Prentice Hall.

<http://www.ibanezestudioaduanero.com/informacion/glosario.php#i>

²⁴ <http://www.ibanezestudioaduanero.com/informacion/glosario.php#i>

Bill of Lading: Conocimiento de embarque.

Packinglist: Detalle de los bienes embarcados

Agente Aduanero: P. Natural o Jurídica certificada y autorizada por la SENAE para efectuar los tramites de nacionalización de mercadería.

COMPETITIVIDAD.- La competitividad comercial es la capacidad de un país para *competir* eficazmente con la oferta extranjera de bienes y servicios en los mercados doméstico y extranjero (Kate, 1995).²⁵

ESPECIALIZACION.- Forma de organización de la actividad económica de modo que cada factor de producción se dedica íntegramente a desarrollar una parte determinada del proceso productivo. Todos los tipos de especialización ilustran el funcionamiento de la ventaja comparativa. El grado de especialización depende de la extensión del mercado (<http://www.definicion.org/especializacion>, s.f.).²⁶

SOLIDARIO.- describe la adhesión de modo circunstancial a una causa o a proyectos de terceros. (<http://definicion.de/solidaridad/>, s.f.)²⁷

ECONOMIA SOSTENIBLE.- La economía sostenible es un patrón de crecimiento que concilia el desarrollo económico, social y ambiental en una economía productiva y competitiva. Una economía sostenible favorece el empleo de calidad, la igualdad de oportunidades, la cohesión social, y que garantiza el respeto ambiental y el uso racional de los recursos naturales, de forma que **permite satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las generaciones futuras** para atender sus propias necesidades. Para pueda existir una economía sostenible se deben mantener, a lo largo

²⁵ <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrialatina/246.htm>

²⁶ <http://www.definicion.org/especializacion>

²⁷ <http://definicion.de/solidaridad/>

del tiempo, una relación equilibrada entre: **producción/ recursos naturales** y **producción/consumo** (http://www.economiasostenible.net/?page_id=13, s.f.).²⁸

BIODEGRADABLE.- es el producto o sustancia que puede descomponerse en sus elementos químicos que los conforman, debido a la acción de agentes biológicos, como plantas, animales, microorganismos y hongos, bajo condiciones ambientales naturales. (<http://www.biodegradables.cr/biodegradable/>, s.f.)²⁹

MAQUILA.- Tipo de industria caracterizado por utilizar insumos y tecnología en gran parte importados de un país determinado, empleando mano de obra local, y destinando la producción a la exportación hacia el país de donde se obtienen los insumos o hacia el país ordenado por éste. (<http://www.bancoex.gov.ve/web/index.php/glosario?start=9>, s.f.)³⁰

AHORRO.- es la **acción de ahorrar** (guardar dinero para el futuro, reservar parte del gasto ordinario o evitar un gasto o consumo mayor) y la cosa que se ahorra. El ahorro, por lo tanto, es la **diferencia que existe en el ingreso disponible y el gasto efectuado**. (<http://definicion.de/ahorro/>, s.f.)³¹

COSTOS DE OPERACIÓN.- Valoración monetaria de la suma de recursos destinados a la administración, operación y funcionamiento de un organismo, empresa o entidad pública. (<http://www.definicion.org/costo-de-operacion>, s.f.)³²

Documento Único Aduanero _DUA.- Documento utilizado para el despacho aduanero a la entrada y salida de mercancías en el territorio comunitario (<http://www.definicion-de.es/documento-unico-aduanero-dua/>, s.f.)³³

²⁸ http://www.economiasostenible.net/?page_id=13

²⁹ <http://www.biodegradables.cr/biodegradable/>

³⁰ <http://www.bancoex.gov.ve/web/index.php/glosario?start=9>

³¹ <http://definicion.de/ahorro/>

³² <http://www.definicion.org/costo-de-operacion>

³³ <http://www.definicion-de.es/documento-unico-aduanero-dua/>

NANDINA.- es la "Nomenclatura Arancelaria Común de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena" (Comunidad Andina), basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA.) Tags: nandina definición, nomenclatura arancelaria concepto, nomenclatura arancelaria definición.

(http://www.gerenciaynegocios.com/diccionarios/comercio_internacional/glossary.php?word=NANDINA, s.f.).³⁴

INCOTERMS.- Reglas Internacionales para la Interpretación de los Términos Comerciales. La Cámara de Comercio Internacional elaboró en 1928 un conjunto de reglas internacionales que fijaban de modo uniforme las obligaciones que corresponden a cada una de las partes contratantes a tenor del término comercial empleado. El gran desarrollo del Comercio Exterior y su evolución han obligado a revisar las normas y añadir nuevos vocablos. Refiriéndonos al transporte marítimo internacional, alguno de los INCOTERMS más utilizados son: FIO, FIOS, FIOST, FILO, LIFO, término de línea o término de muelle a muelle.³⁵ ([http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+I-I+p-900+pag-/,](http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+I-I+p-900+pag-/) s.f.)

1.2.4 TIPOS DE ICOTERMS

EXW : Esta regla se refiere a la responsabilidad del vendedor que termina cuando ha dispuesto la mercancía en su establecimiento, sin prepararla para la exportación, es el importador el que debe encargarse de todos los gastos y riesgos que lleva importar la mercancía a su país.

³⁴http://www.gerenciaynegocios.com/diccionarios/comercio_internacional/glossary.php?word=NANDINA

³⁵<http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+I-I+p-900+pag-/Diccionario+de+comercio+exterior/incoterms.htm>

FCA: Free Carrier: Se refiere a que el vendedor cumple con la entrega de la mercancía en el momento en que la entrega al transportista, contratado por el comprador en el punto acordado. Ambas partes deben tener completamente claro el lugar de entrega y el nombre del transportista, para que no haya ningún riesgo de equivocación.

CPT : CarriagePaid To: Esta norma hace referencia al pago que debe realizar el vendedor del transporte de la mercancía al sitio convenido con el comprador, incluyendo gastos y permisos de importación.

CIP : Carriage and InsurancePaid to: El vendedor debe hacerse cargo de los pagos de transporte que anteriormente mencionamos y además deberá pagar un seguro contra pérdida o daño de la mercancía, sólo por una cobertura de seguro menor, si el vendedor deseará una mayor cobertura, debe correr con los gastos.

DAT: Delivered At Terminal: Está relacionada con el transporte de mercancía, y se refiere a la entrega de la mercancía en el muelle del puerto de destino, después de la descarga.³⁶ ([http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+I-I+p-900+pag-/, s.f.](http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+I-I+p-900+pag-/,s.f))

DAP: Delivered At Place: Es para determinar que las mercancías serán entregadas en algún punto del país de destino.

DDP: Delivered Duty Paid: El vendedor realiza la entrega de la mercancía, ya hechos los trámites de exportación e importación, pero sin efectuar la descarga de los medios de transporte en el destino acordado del importador.

REGLAS PARA EL TRANSPORTE MARITIMO Y FLUVIAL

³⁶[http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+I-I+p-900+pag-/, s.f.](http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+I-I+p-900+pag-/,s.f)
Diccionario+de+comercio+exterior/incoterms.htm

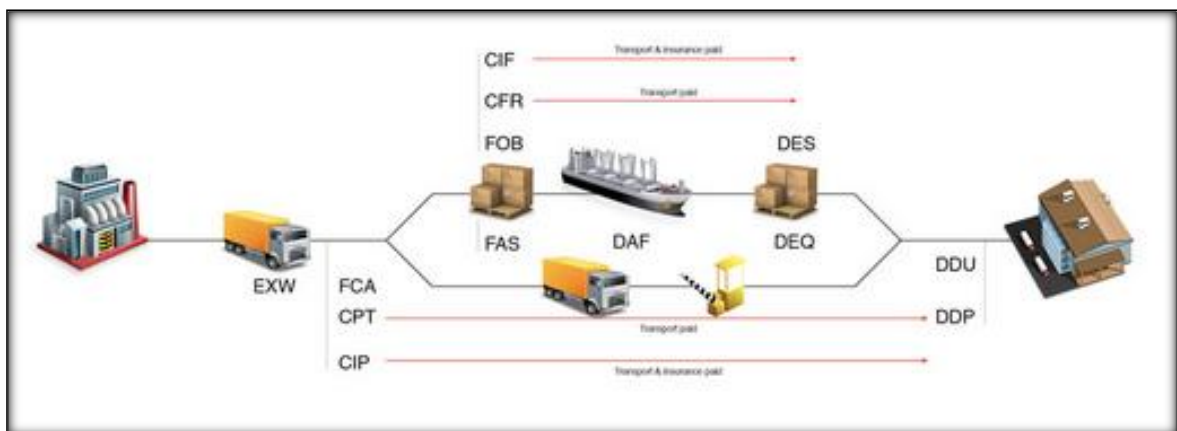
FAS : Free AlongsideShip: Esta regla marca que el vendedor sólo es responsable de la mercancía hasta que esta está lista para el embarque convenido, colocada a un lado del buque, si sucede algún problema durante la carga, es responsabilidad ya del comprador.

FOB : Free OnBoard: La responsabilidad de entrega del vendedor se termina hasta que los productos sobrepasan la borda del buque, sin el pago del flete. El vendedor está obligado a pasar la mercancía en aduana de exportación.

CFR: Cost and Freight: El vendedor es responsable de todos los gastos de importación y flete del transporte hasta el puerto de destino convenido.

CIF: Cost, insurance and Freight: Se refiere a los costos de envío, transporte y seguro que cada una de las partes debe correr, como anteriormente mencionamos en las reglas anteriores.

Ilustración 2 REGLAS PARA EL TRANSPORTE MARITIMOS Y FLUVIAL



FUENTE: <http://www.eurasiaimport.com>

ELABORADO: Juana Rivadeneira

1.2.5 Hipótesis.-

Con la elaboración de bolsos reusables con material biodegradable, y el expendio de los mismos en la mayor cadena de supermercados de la ciudad de Quito se disminuye en un 1% del impacto ambiental en la ciudad al año 2015.

1.2.6 Identificación y Caracterización de las variables.-

Se analizar las cualidades de la materia prima a importar, la misma que debe cumplir con ciertas especificaciones biodegradables y a la vez se hará un cuadro ponderado de acuerdo a las características que ofrece, siendo una de las opciones como país ofertante China ó Colombia.

Se realizará un estudio de factibilidad con respecto al precio de venta de los bolsos reusables ofertados en la mayor cadena de supermercados y farmacias de la ciudad de Quito, con el fin de ingresar con un precio competitivo y a la vez aportar como enganche en una promoción al consumidor por el valor de consumo que haga en las tiendas mencionadas.

Esto a su vez generará fuentes de trabajo con mano de obra capacitada, siendo esto producido por amas de casa que tienen la habilidad del proceso de confección, a su vez se les capacitara en el proceso para la confección, materiales dados para la producción con la posibilidad de que la maquinaria se pueda quedar la persona productora, devengando sus servicios prestados en un determinado tiempo.

Se estudiará la oferta y la posible demanda del mercado demandante, a la vez se analizara el mercado de materia prima en cuanto a la importación la opción que mejor se ajuste, como en lo que respecta a la capacidad productiva en base a la capacidad instalada.

CAPITULO II

2 ANALISIS DE MERCADO

2.1 Análisis del mercado importador de materia prima

En base a la información obtenida para conocer el lugar de donde se puede importar en base a las cotizaciones obtenidas se detalla a continuación:

Tabla 1 MERCADO IMPORTADOR MATERIA PRIMA

PAIS	PRECIO FOB	CANT.	COSTO M.P.D	TIEMPO ENTREGA
CHINA	\$ 5.200	4 TON.	\$ 0,06	15 DIAS
COLOMBIA	\$ 7.127	4 TON.	\$ 0,07	15 DIAS
ECUADOR	\$ 9.520	4 TON.	\$ 0,19	1 MES

*FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA*

Se puede evidenciar que la propuesta de importar la materia prima resulta rentable en cuanto a los costos de operación y la disponibilidad es más rentable dado que en precio FOB se puede analizar inicialmente se puede manejar un análisis con el precio referencial del artículo terminado puesto en el mercado a ofertar.

Más adelante en el análisis financiero conoceremos si es factible nuestro estudio con el objeto de obtener la rentabilidad esperada.

2.1.1 Descripción del mercado importador

Se determina la necesidad de importar de un país productor de manufacturas, la materia prima que es el 70% de los insumos del producto elaborado (bolso reutilizable _biodegradable), por lo tanto se realiza un análisis de los posibles ofertante que manejan los mejores precios del mercado mundial en precios relativos en términos económicos.

2.1.2 Análisis de los ofertantes

De acuerdo a la investigación realizada, los posibles mercados ofertantes de donde se importará la tela “Cambrella”_ SPUNDBONDED están:

Tabla 2 MERCADOS OFERTANTES – IMPORTACION TELA CAMBRELA

PAIS	UBICACIÓN	DIRECCION
CHINA	ALIBABA.COM	
	“DONGXIANG CHEMICAL& LIGHT INDUSTRIA TEXTIL CO.LTDA”	QUANZHOU_FUJIAN _CHNA
PERU	“ASA TEXTIL SOURSING”	SAN ISIDRO _ LIMA
	“CIA UNIVERSAL TEXTIL SOURSING”	EL CERCADO _ LIMA
	“TEJIDOS SAN JACINTO”	SANTA ANITA _ LIMA
COLOMBIA	“DITEXCO S.A.”	CALI

*FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA*

2.1.3 . Análisis de las materias primas:

Para llevar a cabo un análisis de la materia prima se debe experimentar si las condiciones de uso que soportará la textura como es el peso y la vez que el costo de oportunidad sea el esperado, para poder ofertar un precio de venta tentativo para el mercado demandante al que vamos a incursionar, dado que se maneja una demanda de posibles consumidores fuertes dentro de la ciudad de Quito específicamente en Calderón a donde va enfocado nuestro estudio de mercado como punto inicial.

2.1.4 DESCRIPCION DEL PRODUCTO

A continuación según la tabla adjunta se conocerá al detalle la composición de la materia prima directa a importar desde el país de China, incluyendo precio, tiempo de entrega y otros detalles:

Ilustración 3 DESCRIPCION TELA CAMBRELA / DONGXIANG QUANZHOU

DESCRIPCION DEL PRODUCTO

Tela no tejida Cambrela (diseño cruzado) de los PP Spunbonded

1. Composicion : Polipropileno
2. Peso.. 70- 260 G/M2
3. Tecnica : Spunbond
4. Anchura el: 1.4 m pueden partir
5. Estilo superficial : Diseño cruzado
6. Conjunto : Rodado por el tubo de papel diameter 1.5" /3" longitud del rodillo requisito particular
7. Terminos de precio : FOB Xiamen, CIF , C&F
8. Condiciones de pago: Pago de T/T 30% advanced, envío 70% after o L/C ó DP
9. Periodo de Salida : en 15 days despues de recibir su deposito del 30%

Nos placерemos darle la mejor oferta sobre el recibo de sus requisitos detallados

FABRICA	DONGXIANG QUANZHOU
Peso	15 7 260 g/m2
Anchura	los 3.2 m, regular dentro del 1,8 m, pueden estar partidos
Estilo superficial	punto y cruz (camberra) del zapato punto del sesamo
Color	el color de 35 asiduos, puedo según el pantone
Rodillo de la longitud	de 100m - 1200 m, customerised
Conjunto	por el tubo del papel con el palybag
MOQ	1 ton blanco y negro, color del color 1,5 ton/
Talla modificada para requisitos particulares	G/M , ANCHURA, COLOR, LONGITUD DE RODILLO
Terminos de precio	FOB Xiamen, CIF, C &F
Periodo de salida	en 15 days y L/C a primera vista
Pagos terminos	T/T. D/P y L/C a primera vista
Cantidad del cargamento	pequeño rodillo : 5ton en los 20FT, 12.5- 19ton en 40HQ

*FUENTE: DONGXIANG QUANZHOU
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA*

2.1.4.1 Tipos de bolsos en el mercado.

Tabla 3 OFERTA DE BOLSOS EN EL MERCADO MUNDIAL

EMPRESA	PRECIO	TIPO DE TELA	DURABILIDAD
ALIBABA.COM	\$16 - \$45	LONA Y CAUCHO	2 - 5 AÑOS
SALAMANDRA ECU	\$0,50- \$7	PAPEL Y TELA	1 DIA - 1 AÑO
ECOBAG	\$ 1,00	TELA ECOLOGICA	2 AÑOS
KIRPALCORP.COM	\$ 2,50	TELA ECOLOGICA	2 AÑOS

FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR : JUANA RIVADENEIRA

TIPOS DE BOLSOS “BIO BOLSA S.A”. PAIS COLOMBIA

Tabla 4 TIPOS DE BOLSOS – BIOBOLSA COLOMBIA



FUENTE BIO BOLSA S.A
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA

PRECIO DE SUS PRODUCTOS EN PESOS _ COLOMBIANOS

A Continuación podemos observar precio y modelos de bolsos ecológicos que se ofrecen a un precio de venta de acuerdo a su economía en Colombia.

Ilustración 4 PRECIO DE BOLSOS – BIOBOLSA COLOMBIA



FUENTE: BIO BOLSA S.A
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA

CONVERSION EN DOLARES DE DISTINTOS BOLSOS BIODEGRADABLES

Tabla 5 PRECIO DE BOLSOS BIOBOLSA COLOMBIA (DE PESOS A DOLARES)

	BOLSA PROMOCIONA L	BOLSA CALZADO Y ROPA	BOLSA MERCADO	BOLSA TROQUEL JUNIOR
PESOS	\$880,00	\$685,00	\$3.070,00	\$380,00
A DÓLAR	\$ 0,34	\$ 0,26	\$ 1,17	\$ 0,15

FUENTE: BIO BOLSA S.A
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA

2.1.5 Análisis de precios

De acuerdo a la información buscada se hace un muestreo de cotizaciones con los posibles ofertantes en internet de los cuales se destacan sus precios unitarios, con lo que se hace un análisis para determinar cuál es la mejor oferta y si podemos ser competitivos.

Tabla 6 OFERTANTES DE BOLSOS EN B2B LA RED

EMPRESA OFERTANTE	COSTO UNITARIO
STOSTOCKS.COM / EUROPA	0,78 EUR. _\$ 0,85
WWW.LARAGRANADA.ES	15 EUR - \$16,31
ECOBAGS _ECUADOR	\$ 1,00

FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA

2.2 Análisis del mercado interno

En este proceso se llevó a cabo una investigación de campo, enfocado en visitar algunos supermercados grandes de la ciudad de Quito, como es el caso de SUPERMAXI,

AKY, MAGDA ESPINOSA, SANTA MARIA, en cuanto a cadenas de farmacéuticas se visitó FARMACIAS FYBECA, SANA SANA, CRUZ AZUL, de lo que se pudo identificar que no ofertan bolsos reusables biodegradables, pero los supermercados si lo ofertan como marketing de ventas, como es el caso de Mercados Santa Maria.

2.2.1 Análisis de la Industria - Fuerzas de Porter

En este estudio se debe considerar un análisis al detalle del contexto interno de país como externo, para manejar una estrategia de negocio de manera objetiva, al punto de que si pasa algo imprevisto, saber que otra opción se puede poner en marcha, es por ello que se hace el análisis de las fuerzas de Potter.

Tabla 7 OFERENTES DE BOLSOS EN QUITO

OFERENTES	CALIDAD	COMPLEJIDAD	P.V.P
SUPERMAXI	CAMBRELLA	COCIDA Y LOGO	\$ 3
FYBECA	CAMBRELLA	COCIDA Y LOGO	\$ 3
SUPERMERCADO AKY	CAMBRELLA	SAMFORIZADA_SIMPLE Y LOGO	0,47
SUPERMERCADO SANTA MARIA	CAMRELLA	POR CADA \$25 COMPRAS SORTEO	PROMOCION

*FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA*

2.2.1.1 PROVEEDORES:

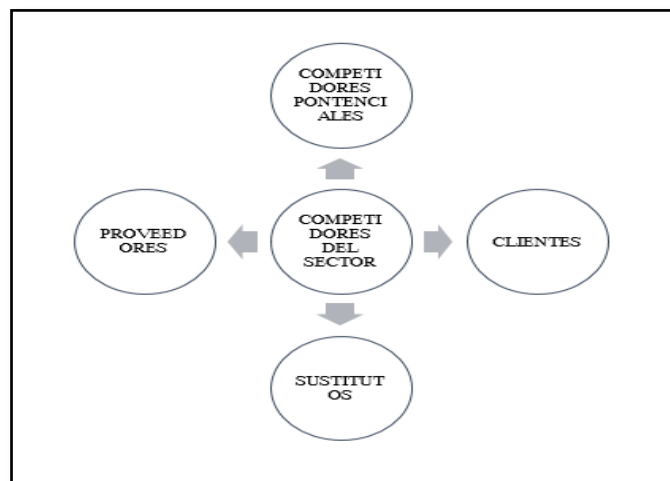
Se establecerá relaciones comerciales con los proveedores para que puedan suplir la demanda de los materiales e insumos y un tiempo de crédito durante el periodo productivo el cual puede ser de 30 y 45 días, a la vez tener la disponibilidad de capacidad de respuesta para que la producción no se vea afectada por demanda de materiales que se presente dentro

de la producción, esto quiere decir tener más de un proveedor para el abastecimiento de recursos y manejar excelentes relaciones.

2.2.1.2 SUSTITUTOS:

En el caso de la producción de fundas reusables en cuanto se llegue a tener una cobertura a nivel nacional se ampliará el portafolio de productos, después de los bolsos biodegradables, se podría fabricar con la misma textura ropa quirúrgica para hospitales, de esta manera se hace más amplio nuestro campo de acción no siendo dependiente de un solo producto a Travez el tiempo en el cual se desarrolla nuestra unidad de negocio, proyectando sostenibilidad y rentabilidad.

Ilustración 5 FUERZAS DE PORTER



*FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA*

Ilustración 6: BOLSOS ECOLOGICOS



*FU FUENTE: <https://organizadamente.wordpress.com>
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA*

2.2.1.3 CLIENTES:

La cartera de clientes para oferta nuestro producto será el supermercado Santa Maria, Magda Espinoza, igualando los precios en que les ofertan este bien, para ingresar con el tiempo de respuesta con la entrega del bien ofertado en un tiempo más rápido de acuerdo a sus necesidades.

2.2.1.4 COMPETIDORES POTENCIALES:

Entre las empresas productoras conocidas que existen desde el año 2010 en el mercado como; PUNTO VERDE, MERAC S.A.; ECOBAG, son las empresas que aparecen en B 2 B, en el internet con el objeto de suplir la demanda en el Ecuador, pero como en todo proceso se debe competir con calidad, satisfacción al cliente y trato preferencial, con el objeto de ganar, ganar.

2.2.1.5 COMPETIDORES DEL SECTOR

En el sector de la confección pueden aparecer pequeños productores pero dada la gestión de comercio exterior se consigue el proveedor que nos ofrezca un costo de Materia Prima directa a un precio competitivo, que nos genere mejores posibilidades de competir en nuestro nicho, que son los supermercados, esto permite que por volumen de producción suba y el costo unitario de producción sea competitivo.

2.2.2 Análisis de Competidores:

Como se puede observar dentro del caso de estudio que es la importación de materia prima para la fabricación de bolsos reusables – biodegradables se debe considerar el tema de precio de venta al público y el margen que debe quedar para el supermercado y el productor, p de esta manera se puede competir en un mercado abierto de libre competencias dado que existen empresas que ofertan marketing publicitario como las siguientes:

Ilustración 7 MARKETING PUBLICITARIO EN BOLSOS



FUENTE: <https://organizadamente.wordpress.com>

ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA

- MERAC.S.A
- PUNTO VERDE CIA.
- IMAGINATION S.A.
- PUNTO KREATIVO

2.2.3 Análisis de Nuevos Competidores

Es muy importante tomar en consideración que competidores tenemos en nuestro entorno, de esta manera sabremos las fortalezas y debilidades en forma comparativa, esto nos permitirá ser competitivos.

- EMPRESAS DE MARKETING Y PUBLICIDAD
- PYMES_ PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

2.2.4 Análisis de Productos Sustitutos:

En este estudio es importante prever lo que puede suceder en el caso de que los productos a elaborar no den la rentabilidad esperada, por lo tanto dentro del proceso, se tiene como opción la elaboración de bolsos más resistentes de tela como son: con base de cuero, otro posible producto sería la elaboración de bolsos de tela estampada con varios bolsillos que tenga cierres y a su vez internos.

Todos estos productos tendrán la posibilidad de recogerse y quedar a su mínimo tamaño, el peso y ocupación en la cartera o sitio en el que se lo llevé será un espacio muy pequeño.

En el proceso de investigación se ampliará el estudio al detalle.

2.2.5 Análisis de los Consumidores

En la investigación de campo en la que se realizó la encuesta se dio el enfoque en los supermercados donde encontramos mujeres usuarias de las fundas reusables, cuando realizan sus compras, entre los que están: “Santa María”, Supermercados “AKY”, “SUPERMAXI”.

Documental: Se realizarán las encuestas en base al estudio del tamaño de la muestra, que se tomó como referencia a las personas que frecuenta los supermercado en el sector de Calderón, ya que la idea este tener un percepción de consumo de este producto.

Proyecto especial: se contactará a personal directivo en el área de adquisiciones de los supermercados para conocer su nivel de apreciación en cuanto al producto a ofertarles, sea de alguna manera el manejo de promociones como parte de un obsequio de un bolso por la compra de sus productos.

2.2.6 Análisis de mercado potencial

Consiste en la investigación y desarrollo de una propuesta de una modelo de fundas reusables que sean operativas y viables dentro de la economía de nuestro país y que solucione problemas a nivel de la sociedad ecuatoriana para disminuir el impacto de desechos en el medio ambiente con las fundas biodegradables reutilizables.

2.2.7 Segmentación de mercado

Tomamos como referencia el total de habitantes en el país y por ende determinamos el campo de estudio definiéndolo en la ciudad de Quito, según censos del año 2010.

Se determina el tamaño del mercado meta segmentando por edades entre los 20 hasta 44 años de edad, sexo femenino de la ciudad de Quito al año 2013.

Población País: 15'793.836 hab. (A julio del 2013)³⁷

Población provincia de Pichincha: 2'576.287 hab. (Último censo año 2010)

Hombres: 344.774 hab.

Mujeres : 370.780 hab.

TOTAL 715.554

Por lo tanto se proyecta ofertar un 5% del tamaño de la muestra en lo que respecta a la población de mujeres de 370.780 hab. Comprendiendo mujeres entre 20 – 44 años de edad del sexo femenino, por lo tanto el valor es: **18.539** habitantes mujeres que podrán demandar de este bien en la ciudad de Quito.

Para establecer la el tamaño de la muestras se utilizará el método archivista.

Valores a estimar

$$n = ?$$

$$e = 0,05$$

$$Q = 0,5$$

$$N = (\text{universo}) 18.539 \text{ habitantes.}$$

$$Z = 1,96$$

FORMULA :

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

Formula:

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

³⁷<http://www.inec.gob.ec/home/>

$$((18.539)*(0,5)^2*(1,96)^2)$$

$$n = \frac{((18.539)*(0,5)^2*(1,96)^2)}{((18539-1)*(0,05)^2+((0,5)^2*(1,96)^2)}$$

$$17.804,86$$

$$n = \frac{17.804,86}{47,3054}$$

$$47,3054$$

n = **376** habitantes (tamaño de la muestra)

n =	el tamaño de la muestra	?
N=	tamaño de la poblacion	18.539,00
Q =	Desviacion estándar de la poblacion que, generalmente cuando no se tiene el valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.	0,5
Z =	Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relacion al 95% de confianza equivale al 1,96% (como mas usual) o en relacion al 99% de confianza equivale al 2,58 valor que queda al criterio del investigador.	1,96
e =	Limite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varia entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda al criterio del encuestador.	0,05

2.2.8 Instrumento de Investigación

Para este estudio se aplicará el método de investigación inductivo – Deductivo, que nos permita visualizar de una manera específica enfocada a una realidad mundial, en este capítulo se da a conocer el cómo se diseña la investigación en base a que herramientas, como es el caso de las encuesta que nos permite conocer cuál es el nivel de aceptación de las

personas en la ciudad de Quito, con respecto al uso de este tipo de fundas reusables para el año 2014, se aplicará la técnica de la encuesta para lograr conocer la realidad con respecto al estudio de mercado.

La recolección de datos implica seleccionar un instrumento válido y confiable para la recolección de datos; como es el caso de la, encuesta escrita y el método de observación directa, análisis de documentos y registros, entre otros.

2.2.9 Encuestas:

La encuesta se realizará a las personas que hacen consumos en los supermercados para conocer su cultura y aceptación en cuanto al uso de las bolsas reusable que tienen un menor impacto en el medio ambiente.

2.2.10 Entrevistas

Se solicita una reunión con un representante del supermercado más grande de Quito, SUPERMAXI, Ing. Jorge Hernandez, Gerente Comercial de adquisición de productos, para conocer y analizar qué tan factible es llegar a una negociación de beneficio mutuo que sea sustentable, en lo que respecta venta masiva de bienes de primera necesidad, para conocer su nivel de aceptación y lograr ingresar con el producto de los bolso biodegradables reutilizables, de lo cual resulto muy productivo ya que estuvo de acuerdo en que se pueda trabajar en este proyecto.

2.2.11 Observación:

Se realizará una observación de campo en fines de semana para conocer en los distintos locales cual es el nivel de compra del producto por parte del consumidor y en qué

condiciones las adquieren, de lo cual se pudo encontrar que en todos los supermercados manejan promocionales.

2.2.12 Recursos Materiales y Técnicos

Los recursos materiales y técnicos que se utilizarán en este estudio de investigación se demanda de material para encuestas, recursos para movilizarse, computador para estructurar toda la planificación y la elaboración de encuestas, uso de internet, la impresión de las encuestas para ser entregadas con el objeto de levantar la información tomada de la fuente que son las personas que acuden al supermercado a realiza sus compras de bienes de primera necesidad con esto determinaremos el tamaño de la muestra para nuestra investigación.

El tipo de encuesta a realizar será efectuada en el punto de venta”, por lo que será realizada en los pasillos de algunos supermercados y que consiste en interceptar a los posibles consumidores para solicitarles que llenen la encuesta.

2.2.13 Recursos Financieros:

Tabla 8: RECURSOS PARA LEVANTAMIENTO DE INFORMACION

PRESUPESTO	
Computador Portátil	\$ 800,00
Material para encuesta	\$ 200,00
Movilización	\$ 120,00
Impresión	\$ 400,00
Varios	\$ 60,00
TOTAL	\$ 1.580,00

*FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA*

2.2.14 Aplicación y Resultados:

De acuerdo a las encuestas realizadas se obtuvo información muy importante para el desarrollo de nuestro tema de estudio, por lo tanto a continuación se detalla los resultados estadísticos de las 10 preguntas realizadas a un 5% de nuestra muestra poblacional de mujeres de entre 20 hasta 40 años de edad, que pueden ser nuestra posibles consumidoras, de lo cual el tamaño de la muestra inicial es del 5% de la población que nos da igual a **18.539 habitantes**, de lo cual se realizó el cálculo del tamaño de la muestra para la encuesta en lo que se determina **n= 376 personas encuestadas**.

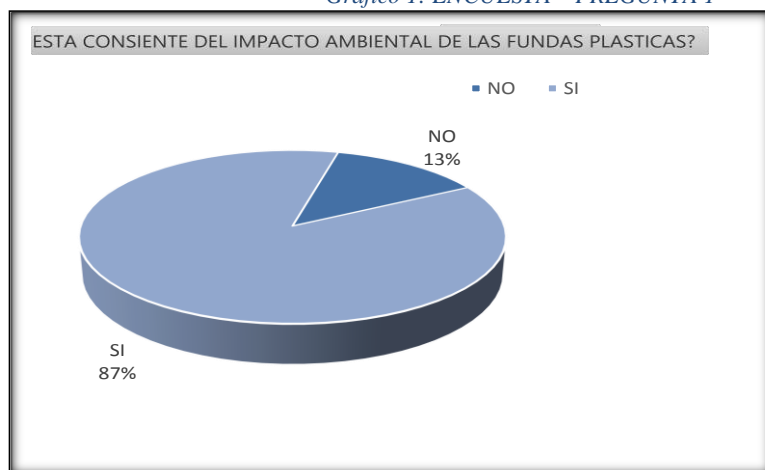
Datos de la encuesta realizada

A continuación se puede observar gráficamente los resultados obtenidos: (N= 376)

PREGUNTA #1:

1	Esta conciente del impacto ambiental que ocasiona el uso de fundas plasticas?	
	PREGUNTA # 1	TOTAL
	SI	87%
	NO	13%
		100%

Grafico 1: ENCUESTA – PREGUNTA 1



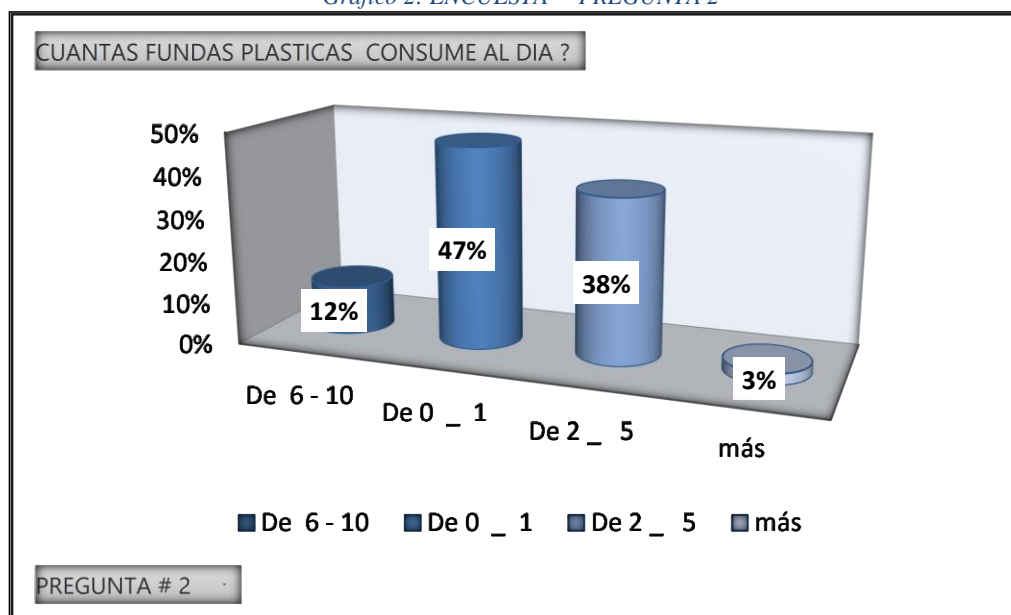
*FUENTE: JUANA RIVADENIERA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENIERA*

En resumen, se determina que las personas en un 87% conocen lo que conlleva el uso de las fundas plásticas cada vez son utilizadas y se las vota en el basurero, eso quiere decir que las personas si son conscientes en cierta medida de impacto ambiental.

PREGUNTA #2:

2	Cuántas fundas plásticas o de papel utiliza al día, marque una x en el cuadro que corresponda?	
PREGUNTA # 2		TOTAL
De 0 _ 1		47%
De 2 _ 5		38%
De 6 - 10		12%
más		3%
		100%

Grafico 2: ENCUESTA – PREGUNTA 2



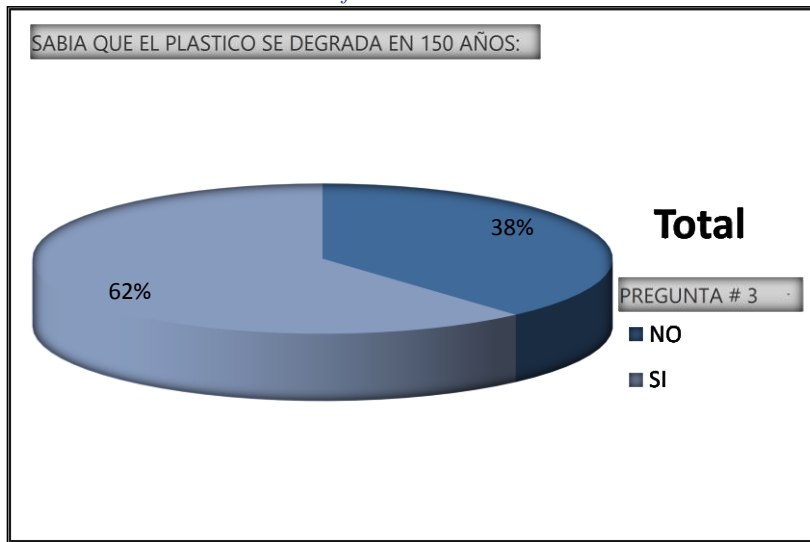
FUENTE: JUANA RIVADENIERA
ELABORADO POR.: JUANA RIVADENIERA

En esta pregunta se puede conocer que un 47% de personas hacen el uso de 0 – 1 funda diaria según el dato estadístico.

PREGUNTA #3:

3	Sabia usted que el plástico tarda en degradarse 150	
	PREGUNTA # 3	TOTAL
	SI	62%
	NO	38%
		100%

Grafico 3: ENCUESTA – PREGUNTA 3



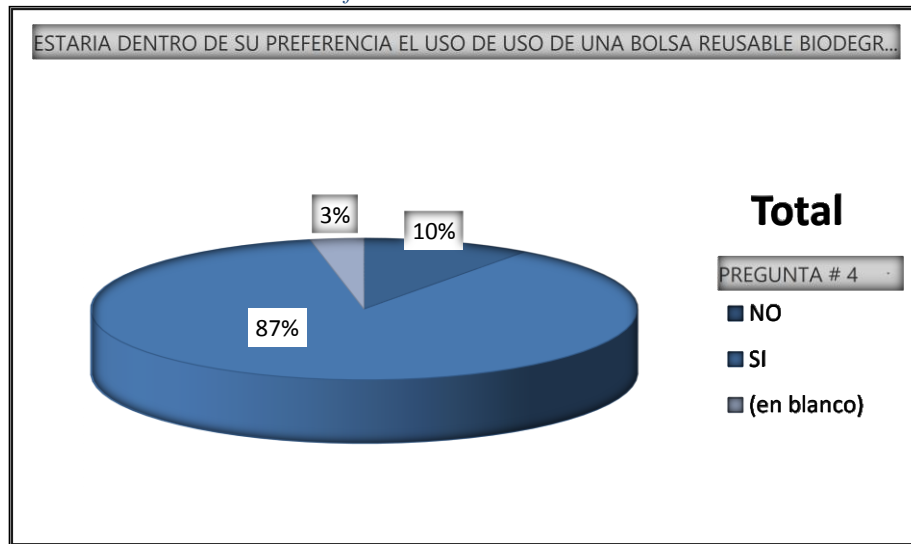
FUENTE: JUANA RIVADENIERA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENIERA

En esta respuesta se puede tener una percepción de que un 62% de personas desconocen el tiempo que lleva en descomponerse el plástico en el medio ambiente que son 150 años.

PREGUNTA #4:

4	¿Estaría entre sus preferencias y distintas actividades diarias el uso de una bolsa de tela reusable biodegradable facil de llevar?	
PREGUNTA # 4		TOTAL
	SI	87%
	NO	10%
		3%
		100%

Grafico 4: ENCUESTA – PREGUNTA 4



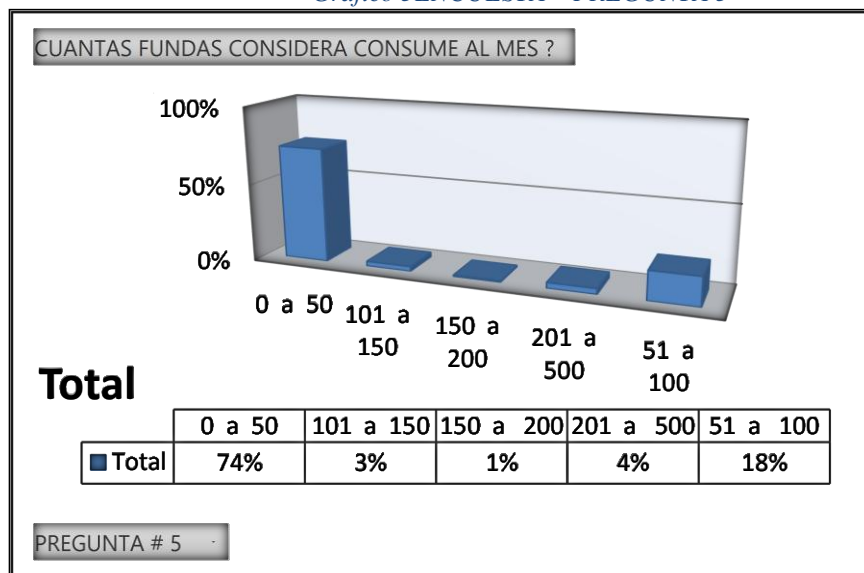
*FUENTE: JUANA RIVADENIERA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENIERA*

En la respuesta de la pregunta #4 se puede entender que un 87% de las personas si están dispuestas a utilizar un bolso reusable biodegradable.

PREGUNTA #5:

5	¿Cuántas fundas consideras que se utilizan mensualmente?	
PREGUNTA # 5		TOTAL
	0 a 50	74%
	51 a 100	18%
	101 a 150	3%
	150 a 200	1%
	201 a 500	4%
		100%

Grafico 5ENCUESTA – PREGUNTA 5



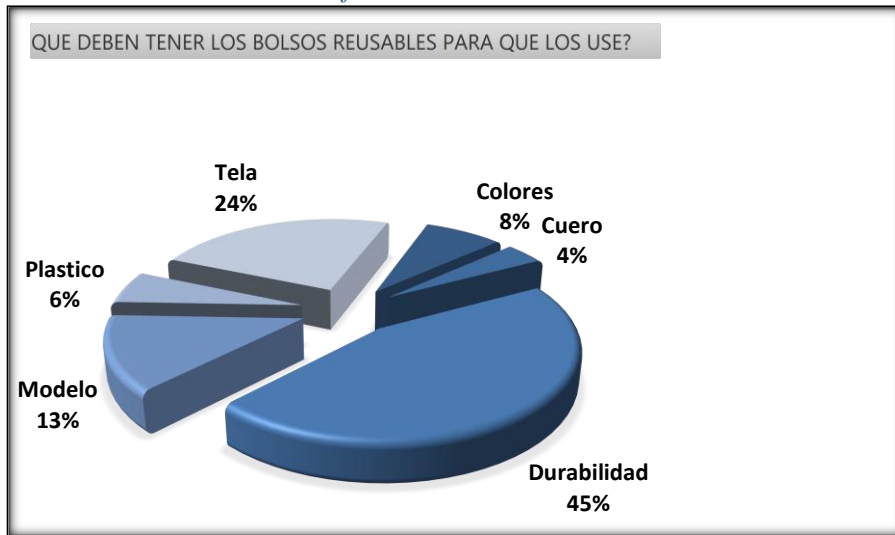
*FUENTE: JUANA RIVADENIERA
ELABORADO POR:: JUANA RIVADENIERA*

De acuerdo a la respuesta de la pregunta #5 nos determina que un 74% de nuestra población utiliza mensualmente una cantidad promedio de 50 fundas sean estas de papel, plástico, etc.

PREGUNTA #6:

6	¿Los bolsos reusables biodegradables para que los use que debe tener?	
PREGUNTA # 6		TOTAL
	Modelo	13%
	Colores	8%
	Durabilidad	45%
	Plastico	6%
	Tela	24%
	Cuero	4%
		100%

Grafico 6: ENCUESTA – PREGUNTA 6



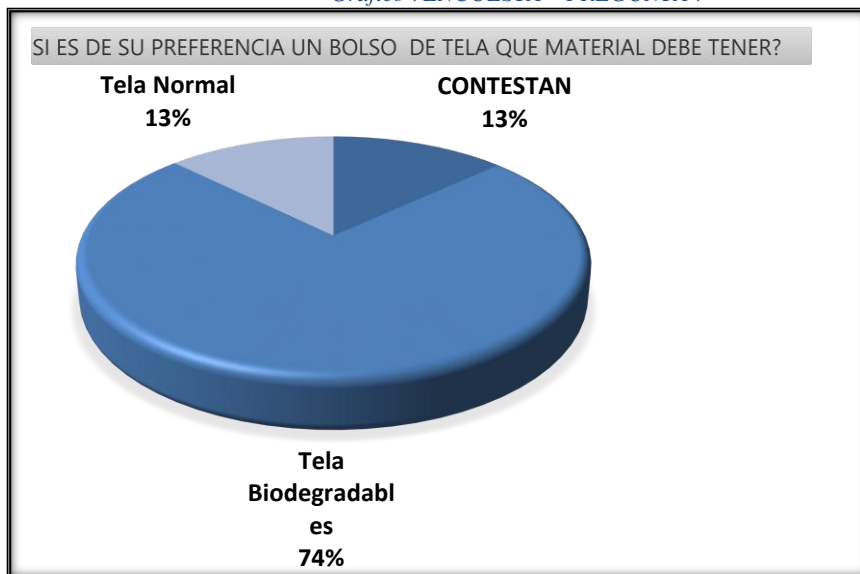
FUENTE: JUANA RIVADENIERA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENIERA

.Las personas en la pregunta #6, consideran un factor importante la durabilidad de los bolsos reutilizables elaborados en tela con modelos que les gusten, pero en un 45% demanda la durabilidad de estos bolsos.

PREGUNTA #7:

7	¿Si es de preferencia el bolso de tela que material debe tener?	
PREGUNTA # 7		TOTAL
Tela Normal		13%
Tela Biodegradables		74%
NO CONTESTAN		13%
		100%

Grafico 7 ENCUESTA – PREGUNTA 7



FUENTE: JUANA RIVADENIERA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENIERA

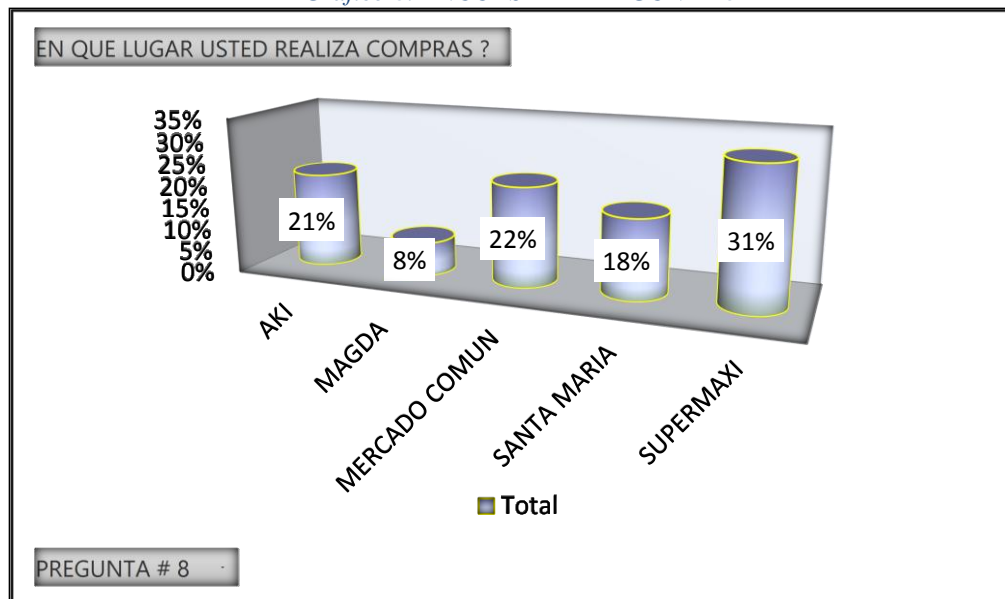
En la pregunta #7, según las encuestas se conoce que un 74% están dispuestas a adquirir bolsos que sea de tela biodegradable, un 13% en tela normal, y un 13% no responde.

PREGUNTA #8:

¿Usted cuando sale de compras cual es el sitio donde las realiza ?	
PREGUNTA # 8	TOTAL
SUPERMAXI	31%
AKI	21%
SANTA MARIA	18%
MAGDA	8%
MERCADO COMUN	22%
	100%

Se puede observar en la pregunta #8, que el sitio más concurrido por los consumidores para realizar sus compras según el tamaño de la muestra partiendo de un 100% el 31% lo realiza en el SUPERMAXI, seguido está en un 22% el MERCADO COMUN consecuente a esto el SUPERMERCADO AKY con un 21% consecutivamente está el SUPERMERCADO SANTAMARIA con un 18%, de esta manera podemos establecer cuál es el sitio más concurrido por los posibles consumidores de los bolsos.

Grafico 8: ENCUESTA – PREGUNTA 8

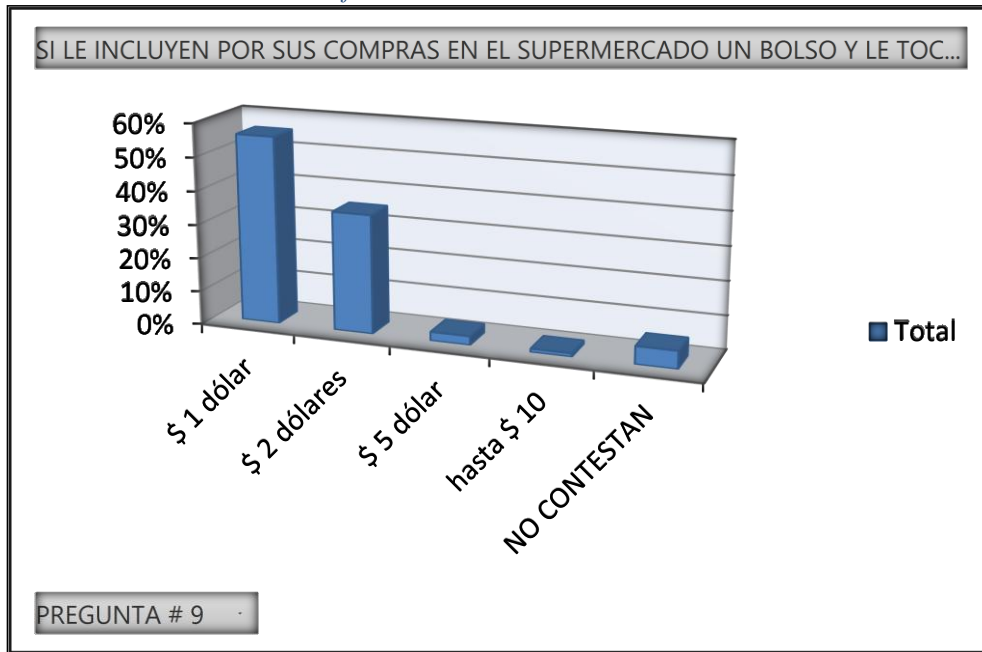


FUENTE: JUANA RIVADENIERA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENIERA

PREGUNTA #9:

9	¿Si realizando compras en un supermercado por tu compra te incluyen un bolso biodegradable, pagaría un valor adicional escoge una valor?	
PREGUNTA # 9		TOTAL
	\$ 1 dólar	56%
	\$ 2 dólares	35%
	\$ 5 dólar	3%
	hasta \$ 10	1%
	NO CONTESTAN	5%
		100%

Grafico 9: ENCUESTA – PREGUNTA 9



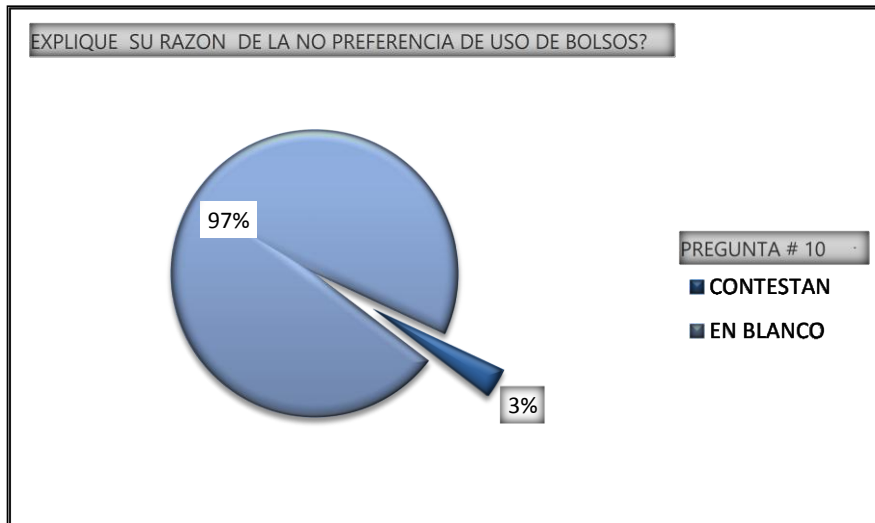
FUENTE: JUANA RIVADENIERA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENIERA

En la pregunta #9 se le consulta al encuestado si por el monto pagado por el volumen de compras le ofertan un bolso ecológico biodegradable cuanto estaría dispuesto a cancelar como un valor adicional por este producto, un 56% están dispuesto a pagar \$1 dólar adicional y un 35% pagarían si fuese el caso hasta \$2 dólares eso quiere decir que es válida la aplicación promocional dentro del marketing que manejan las cadenas de supermercados.

PREGUNTA # 10:

10	¿En caso de no ser de su preferencia el uso de bolso de tela biodegradable favor explique su razón de la no preferencia ?	
PREGUNTA # 10		TOTAL
CONTESTAN		3%
EN BLANCO		97%
		100%

Grafico 10ENCUESTA – PREGUNTA 10



FUENTE: JUANA RIVADENIERA
 ELABORADO POR:: JUANA RIVADENIERA

En la pregunta # 10 constan algunas observaciones, en las que se destacan que falta una campaña de concientización en cuanto al uso de materiales biodegradables para no afectar al medio ambiente y a esto sumarle el desconocimiento de algunas personas que no prestan atención a estos temas.

Ilustración 8 COMENTARIOS ENCUESTAS

DE ACUERDO EN VALORAR EL ECOSISTEMA
ACUMULACION DE BACTERIAS Y SE ENSUCIA
RIESGO OLVIDO EN CASA
POR SU VALOR
ME ESTORBARIA LLEVARLA.
LAVAR GENERA UN MAYOR IMPACTO
NO SE ENCUENTRA EN EL MERCADO.
FALTA DE CONOCIMIENTO.
EL CUERO ES MAS DURABLE
MUY COSTOSA LA BOLSA
COSTOSO
OLVIDO DEL BOLSO
NECESIDAD QUE DURE MAS
NO ME ACUERDO DE PORTAR FUNDAS
NO ESTA PRESUPUESTADO
CUESTA LA TELA MUCHO PARA VOTARLA

*FUENTE: JUANA RIVADENIERA
ELABORADO POR:: JUANA RIVADENIERA*

2.2.15 Determinación de la demanda insatisfecha

Para poder determinar el cálculo de la demanda insatisfecha, lo hemos realizado tomando en cuenta la información poblacional en base a al censo del año 2010 en el Ecuador, a estos se suma el dato de la muestra caso de estudio.

2.2.16 DATOS:

De compradores potenciales

Ccp consumo per cápita

2.2.17 DI. Demanda Insatisfecha.

Del segmento poblacional determinado que es 18.539 habitantes, se toma como muestra el %5 de este para determinar nuestro estudio de nicho de mercado que son mujeres que tienen de 20 a 44 años de edad, según la pregunta #4 se obtiene el porcentaje de la muestra, que estarían dispuestos a usar una bolsa reusable fácil de llevar, para concluir nos da como resultado el número de compradores potenciales.

2.2.18 N. COMPRADORES POTENCIALES

= 16.128,93 HABITANTES.

Ccp. de 376 encuestados, según la pregunta #2, se determina que son 167,21 bolsos por día se demandará según los resultados de la encuesta, a esto se le calcula que por cada 15 fundas plásticas nos ahorramos el uso de estas por bolsos de tela ($167,21 / 15 = 11.15$ fundas por día), luego se calcular el consumo por día ($11.15 / 376$) fundas por día = para obtener el consumo diario por persona que da como resultado 0,02 funda por día utilizada, de este factor lo multiplicamos por 365 días al año y tenemos = 10,82 bolsos que consume una persona durante todo un año de vida.

2.2.19 Ccp. CONSUMO PERCAPITA

= 10,82 BOLSOS AL AÑO.

Para poder obtener la demanda insatisfecha se requiere; (N x Ccp) compradores potencial por consumo per capital anual, por lo tanto se da la siguiente respuesta:

D I. DEMANDA INSATISFECHA

(18.539 hab. x 10,82 bolsos anuales) = 200.591,98 bolsos demanda insatisfecha ANUAL.

Demanda insatisfecha mensual 16.715,99 bolsos al mes se estima cubrir el 5% que es 835.000 bolsos durante los 5 años del proyecto.

2.3 Mix de Marketing Estratégico:

Es importante destacar la importancia del marketing en un negocio, dado que se deben desarrollar ciertas habilidades, como estrategias de mercado para poder ser competitivos, caso contrario no podremos ser competitivos a continuación un esquema en cuanto a la aplicación de las 4 P's de marketing en cuanto al negocio de bolsos biodegradables.

Ilustración 9: ESQUEMA DE LAS 4P'S

ANALISIS DE LA 4 P'S
PRECIO El precio de sus productos son accesible y aceptados en el Ecuador. El precio si devenga la calidad del producto.
PLAZA Su nicho de mercado va dirigido a las mujeres entre 20 y 40 años ya que son las administradoras del hogar.
PRODUCTO Brindar un bolso de calidad que aguante el peso aplique su eslogan ecologico Innovación de su portafolio de productos.
PROMOCION Utilizar medios de radio y el marketing directo . percepcion de consumo de sus mercados metas en los supermercados de Calderón inicialmente.

*FUENTE: JUANA RIVADENIERA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENIERA*

2.3.1 Producto:

Ilustración 10 :PRODUCTOS EN EL MERCADO DE QUITO



*FUENTE: JUANA RIVADENIERA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENIERA*

Dentro de la gama de productos que se quiere ofrecer para iniciar será la fabricación de bolso biodegradables elaborados en tela “CAMBRELA” la cual será importada, esto permitirá un excelente precio de costo del producto, y a su vez permitirá producir un volumen de bolsos que la pequeña industria podrá hacerlo al menor costo de fabricación y así ofertar nuestra producción a nuestro nicho de mercado que son los supermercados de Calderón y posterior a esto según la demanda que se presente ampliaremos con otros modelos mientras se desarrolla nuestro negocio.

2.3.2 Precio:

De acuerdo al estudio en el mercado ofertante los precios que se maneja de adquisición por parte de los supermercados se conoce que están dispuestos a pagar por unidad

\$1 eso quiere decir que la producción y venta directa como proveedores a estas cadenas será segura y manejaremos una utilidad marginal esperada.

2.3.3 Distribución:

La distribución que se manejará será bajo un convenio de oferta y demanda justo a tiempo, en los supermercados de Calderón a los que llegaremos inicialmente en concordancia con el acuerdo de negociación al que se llegue para brindarles un buen precio en la entrega de los productos en cuanto a la entrega inmediata con la mejor calidad brindando la imagen corporativa que deseen.

2.3.4 Promoción

Una vez obtenida la distribución en los supermercados se trabajará en estampados publicitarios con el logo empresarial de cada Supermercado con la finalidad de que se haga propaganda del mismo y aporte con el desarrollo en pro medio ambiente y así expandir nuestro mercado demandante.

2.4 MATRIZ FODA

En esta matriz se plasman ciertos fundamentos de los cuales se plantean, las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que puede tener nuestro negocio en el desarrollo de nuestras actividades, para lo cual se detalla en la siguiente ilustración 11.

Ilustración 11: MATRIZ FODA



*FUENTE: JUANA RIVADENIERA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENIERA*

CAPITULO III

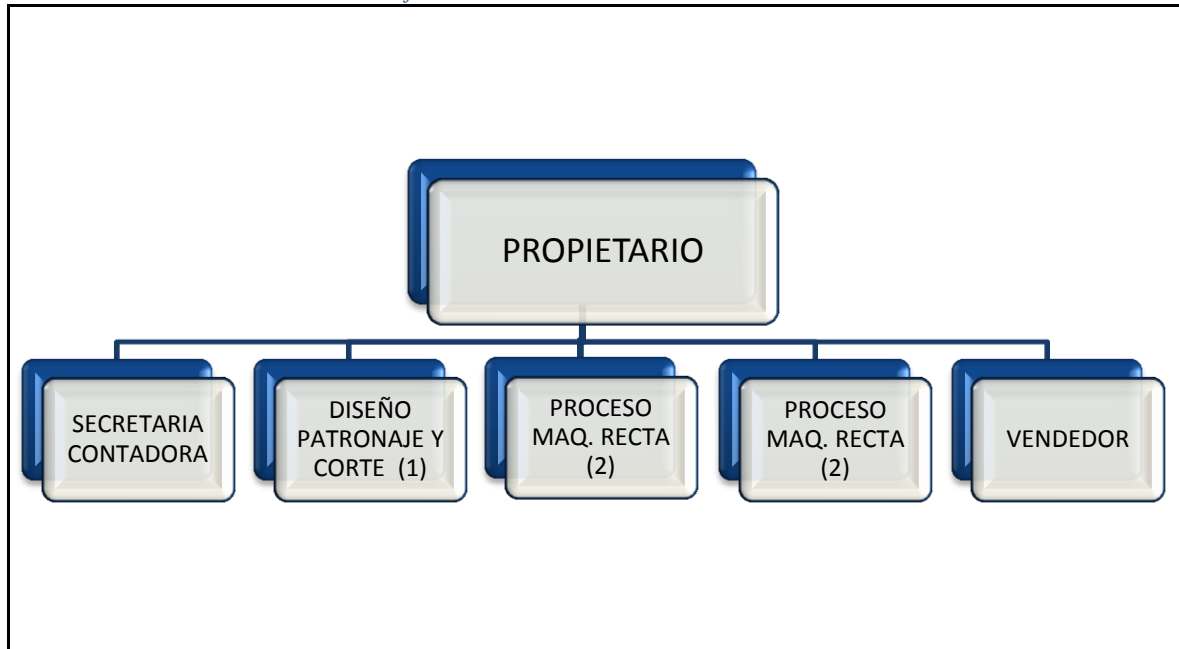
3 ANALISIS DE RESULTADOS

Para la creación de un taller artesanal se deben implementar y administrar algunos recursos como son: Humano, Infraestructura/ Tecnología y Financiero, para lo cual en el desarrollo de este capítulo se conocerán estos aspectos y se llevará a cabo el proceso de importación y el análisis financiero respectivamente.

3.1 RECURSO HUMANO

A continuación se describe el organigrama estructural del personal que está considerado dentro del taller artesanal.

Grafico 11: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



*FUENTE: JUANA RIVADENIERA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENIERA*

3.1.1 DISEÑAR EL PROCESO DE PRODUCCION DE UNA EMPRESA:

Dentro del Sistema de producción están los procesos por órdenes de producción, que consiste en la fabricación de BOLSOS REUSABLES los mismos que salen a la venta una vez terminados, ya que están con tiempos definidos de entrega según el contrato con el comprador.

3.1.1.1 CALCULAR LOS COSTOS DE OPERACIÓN

Estos se calculan en base al análisis y cálculo de los tres elementos del costo de manera unitaria en lo que respecta al artículo a producir:

- MATERIA PRIMA
- MANO DE OBRA
- GASTOS DE FABRICACION

3.1.2 PLAN DE OPERACIONES

Es importante planificar dentro de un proyecto su plan de operación como es el caso de infraestructura y tecnología a utilizar con el objeto de tener una capacidad instalada adecuada para las actividades del negocio.

3.1.2.1 Descripción del local

Se arrienda una casa de dos pisos en el sector de Calderón, a un costo apropiado con el fin de no sobrecargar el costo de producción al artículo a producir.

El área total con la que se cuenta para la empresa de confección de uniformes es de 100m², los mismos que están distribuidos en dos pisos se encuentra situada en la Av. Panamericana Norte Km 15 vía a Guayllabamba.

Las instalaciones eléctricas estas colocadas en base a normas de seguridad industrial esto quieren decir aéreas de trabajo seguras, con extintores y espacios definidos.

Se estudió la ubicación de la maquinaria de acuerdo al flujo de producción con el fin de optimizar los recursos y no crear cuellos de botella en la producción, se considera temas de seguridad y salud ocupacional con el objeto de prevenir incidentes y accidentes.

3.1.3 Descripción del proceso productivo:

Diseño: Se realizan bocetos, análisis de texturas y colores, del modelo definido.

Planificación. Se realiza un análisis de costos unitarios del modelo aprobado tanto en la materia prima directa y los insumos a utilizar, se realiza un cronograma de tiempos de ejecución y logística del proceso de fabricación.

Patronaje: es la colocación de la tela en varias capas y sobre esta los moldes del diseño definido, se dejan marcados los puntos y las muescas en la tela para que faciliten la conformación de la prenda.

Confección: En este proceso se realiza sistema de procesos de producción, que consiste en un proceso sistemático y estándar que es predecible y se consigue un resultado final que es la prenda armada y lista.

Control de Calidad: En este proceso se cortan hilos sueltos, que quedan en los remates, se revisa que todo este correctamente armado.

Empaque y embalaje: este es el último proceso que consiste en el planchado doblado de la prenda y empaque de la misma colocando el lote de producción.

Grafico 12: DIAGRAMA DE FLUJO

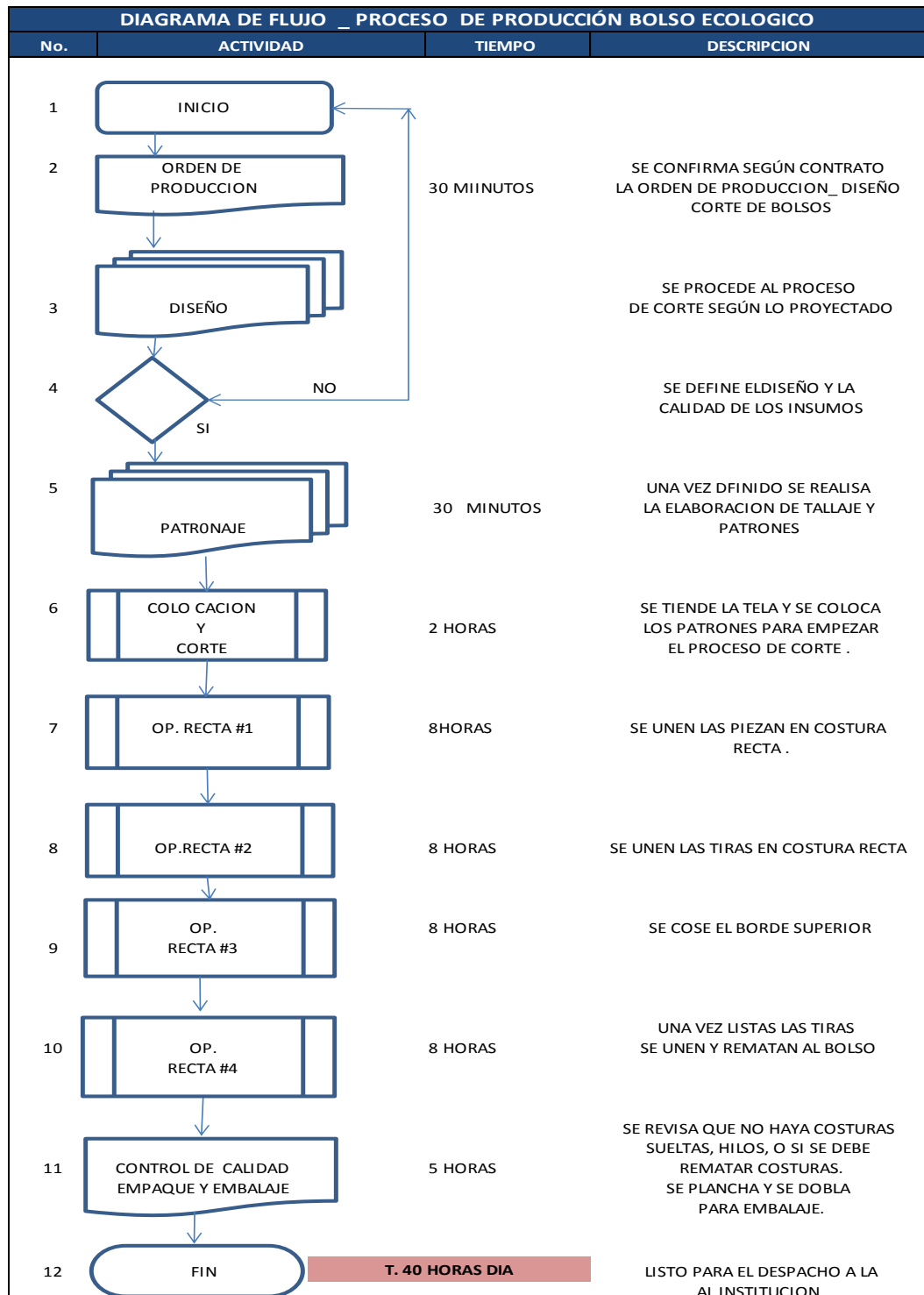


Grafico 13: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL
FUENTE: JUANA RIVADENIERA

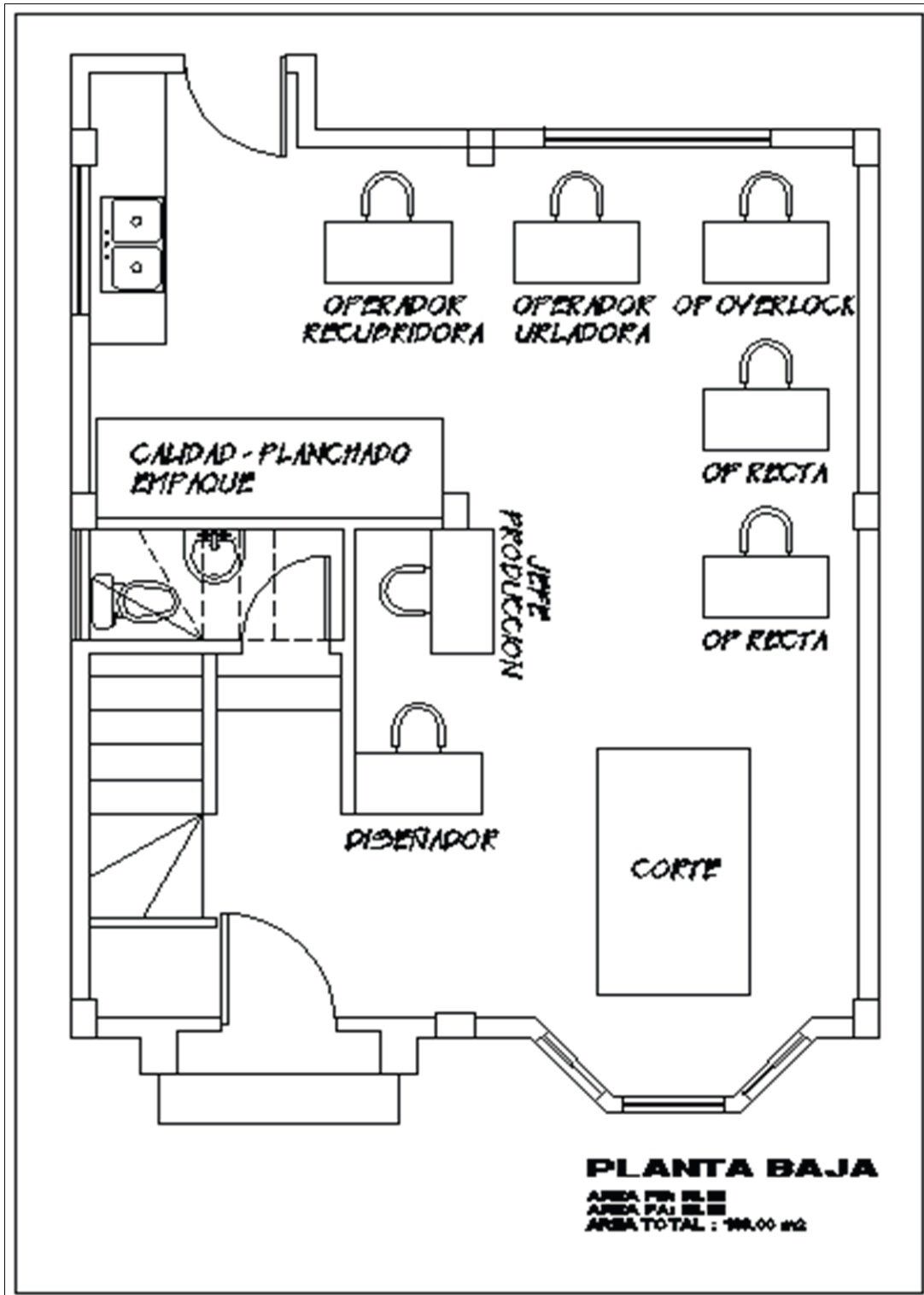
3.1.4 DESCRICIÓN DEL LOCAL

Localización y distribución de la planta de producción.-

El objetivo de ubicar el local de operación de arriendo, tiene como propósito que el costo de arrendamiento me permita una mejor utilidad.

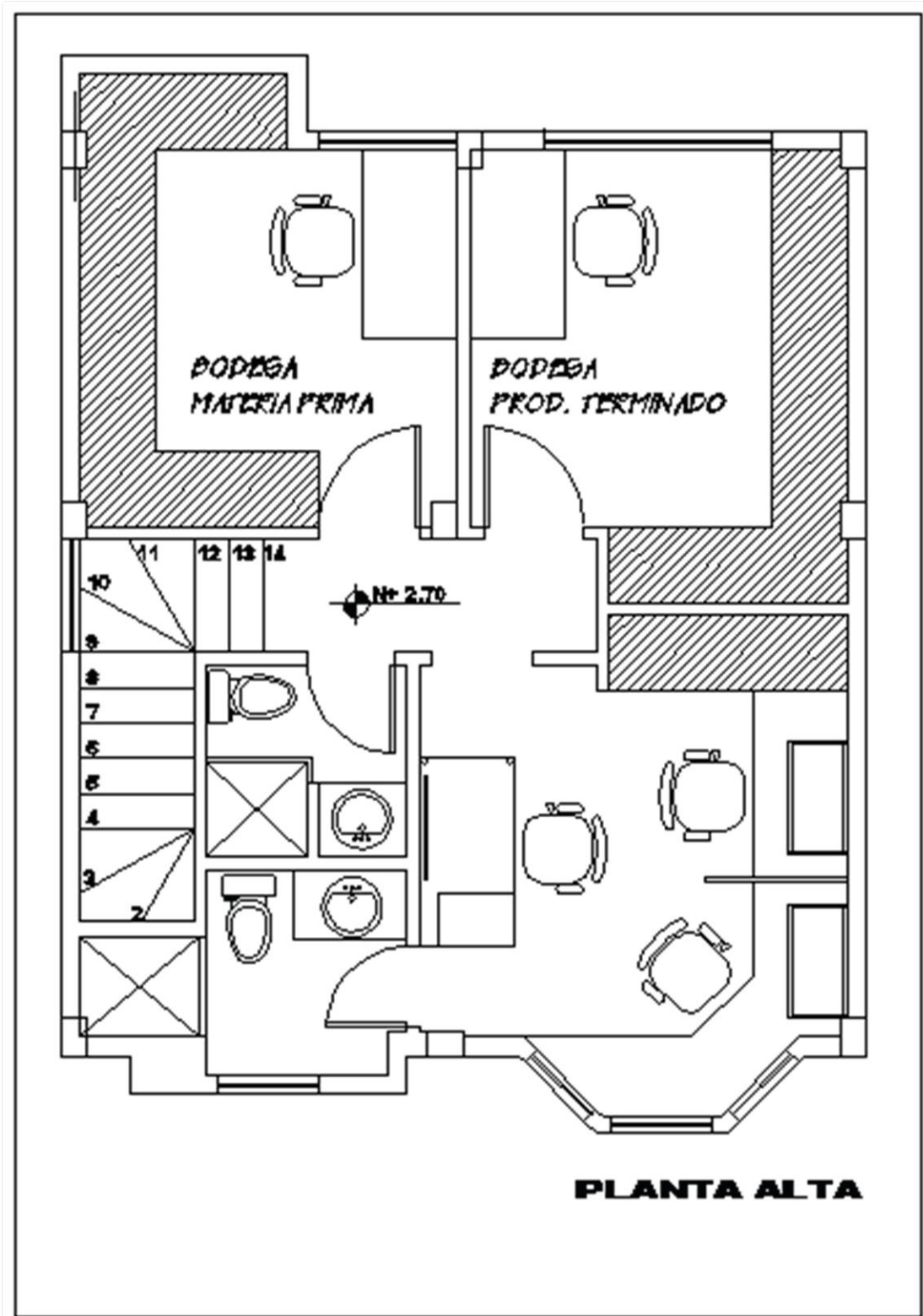
Los recursos de maquinarias expuestos en el plano tienen la visión de implementarse según los años que se desarrolla su producción y demanda, con el objeto de especializarse en otras líneas con el fin de mantenerse en el tiempo con su portafolio de productos sustitutos y que sea rentable tanto como sustentable, lo cual se podrá observar en el planteamiento financiero.

Ilustración 12: PLANTA BAJA – AREA DE PRODUCCION



FUENTE: ARQ. JOHANN TAMAYO
ELABORADO POR: ARQ. JOHANN TAMAYO

Ilustración 13: PLANTA ALTA- AREA ADMINISTRATIVA Y BODEGA



FUENTE: ARQ. JOHANN TAMAYO
ELABORADO POR: ARQ. JOHANN TAMAYO

3.2 Proceso de Importación de materia prima

En este proceso se analizarán los requisitos y costos de importación ofertados por el mercado para validar cual es la mejor opción propuesta para la compra de la materia prima, que en este caso es la tela CAMBRELLA_ NO WOMEN, conocida en el mercado internacional.

Se confirma que el régimen de importación tiene la figura de Importación para el Consumo (Art. 147 COPCI) Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones, ya que su objeto esta dado en producción de un bien elaborado para abastecer en la parroquia de Calderón.

3.2.1 Información de la Materia prima a importar

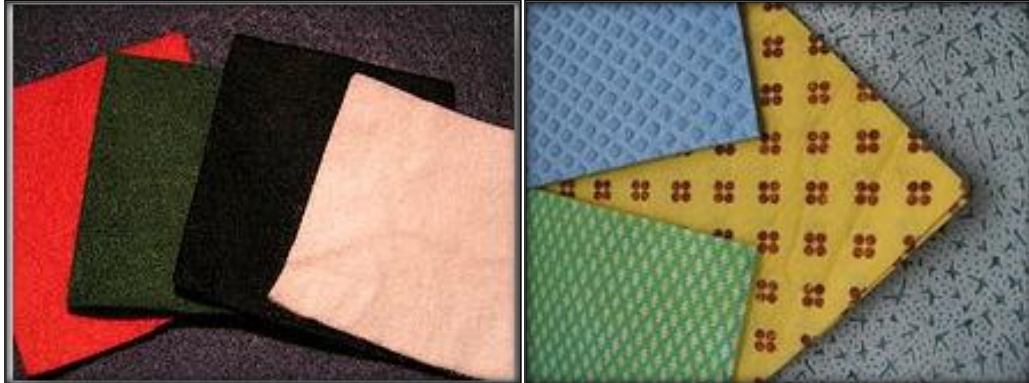
En el mercado existen varios tipos de texturas en cuanto a la calidad de bolsos en su estructura, como es el caso de papel, plástico, poliuretano, polipropileno, polietileno, tela carolina reforzada, yute entre otras.

En esta ocasión conoceremos la característica de la tela CAMBRELLA_ NO WOMEN, la estructura y constitución de la misma.

TEXTURA NO TEJIDA_ PROPILENO

EJEMPLOS DE TEXTURAS /Textura Fieltro:

Ilustración 14: TEXTURAS BIODEGRADABLES –POLIPROPILENO



FUENTE: http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Household_wipes.jpg

Un ejemplo de no tejido en la vida diaria: trapos para la limpieza en el hogar.

Un no tejido (en inglés: nonwovenfabric) es un tipo de textil producido al formar una red con fibras unidas por procedimientos mecánicos, térmicos o químicos, pero sin ser tejidas y sin que sea necesario convertir las fibras en hilo. En este sentido, estos materiales se definen por su negativo (es decir, por lo que no son). Estos materiales textiles no se deshilachan; por eso, son apreciados para la confección de prendas y accesorios de alto rendimiento.

El textil no tejido es una lámina, velo o napa de fibras flexibles y porosas, sin trama, como el fieltro. Se trata de un textil con poca resistencia a no ser que se aumente la densidad o se refuerce con un forro. Este material puede reemplazar a la espuma de poliuretano.

Como producto conocido y utilizado para hacer **bolsos ecológicos**, forros y **ropa médica se usa el Notex, Cambrell o Friselina**. El producto es reconocido como ecológico cuando en realidad está hecho de plástico (polipropileno). Cuando su vida útil acaba es arrojado a la basura, por lo que es igual de contaminante que una bolsa de plástico común.

Este Notex o Cambrel o cambrela es un material técnicamente llamado Polipropileno No Tejido fue desarrollado para la industria del empaque, la automotriz y entre otras para la de ropa desechable, sobre todo por su bajo costo de fabricación. Es un derivado del petróleo que se compone de microfibras unidas no tejidas que al contacto con líquidos o a las condiciones del ambiente tienden a separarse, degradando al material rápidamente. Una bolsa reusable elaborada en este material puede tener un bajo costo pero en realidad por su corta duración termina siendo la más cara y además:

Son bolsas que se rasgan con facilidad y que al contacto con líquidos y la humedad se deterioran rápidamente. Haz la prueba y deja tu bolsa de Notex en agua durante un día. Se degradan con los rayos UV, coloca una bolsa una semana a la intemperie y podrás ver como se deteriora y sin usarla.

Sus microfibras no tejidas terminan siendo más contaminantes que una bolsa plástica tradicional ya que al no tener características químicas de biodegradación simplemente se mantienen durante cientos de años como lo que son: fibras plásticas que por su tamaño no son identificables, contaminando así el agua de ríos e ingresando al cuerpo de animales de consumo.

No dejan de ser bolsas desechables que duran un poco más para la utilidad que tienen sin embargo al deteriorarse rápidamente terminarán irremediablemente en la basura.

Se hacen productos como el Ekotex, que es un no tejido hecho de fibra de botellas plásticas recicladas RPET. Este paño aglomerado Ekotex 100% de fibras de botella plásticas recicladas se utiliza para hacer bolsas ecológicas recicladas, entre otros usos.

Otro textil no tejido ampliamente utilizado es el Tyvek®, desarrollado por DuPont. Debido al recubrimiento que se le aplica no se desgarra, es impermeable y lavable en lavadora.³⁸ (http://es.wikipedia.org/wiki/No_tejido#cite_note-2, s.f.)

3.2.2 Posibles oferentes de la materia prima

Los proveedores que enviaron su cotización fueron de los países; Colombia y China, de lo cual se considera que la mejor oferta por precio, presentación en metros nos da el país de China, observando la posibilidad de negociación con este país de la región Oriental por convenios de crédito con el Ecuador. (TRATADO CON CHINA)

3.2.3 Análisis de costos por volumen de la oferta.

De acuerdo a la producción que se tiene se define la mejor oferta en cuanto al costo de la materia prima y el volumen de abastecimiento la materia prima que viene desde China, nos ofertan un ancho de 3.20 metros cuando lo usual son 2,60 de ancho, al ser más ancho en la trama del telar nos rinde 4 veces la cantidad de bolsos proyectados, considerando que en cuatro meses daremos abasto a la demanda de 16.000 bolsos que es lo proyectado según nuestro estudio.

³⁸http://es.wikipedia.org/wiki/No_tejido#cite_note-2

Ilustración 15 CAPACIDAD INSTALADA DONGXIANG QUANZHOU

Produccion en linea	Capacidad de produccion	Produccion al año
Non Women Fabric	USD. 1.500.000,00 por mes	USD. 17'500.000,00

DISTRIBUCION MERCADO EXPORTADOR		
MERCADO	AÑO ANTERIOR	TOTAL ANUAL (%)
AMERICA DEL NORTE	\$ 3.000.000,00	17,1
AMERICA DEL SUR	\$ 4.000.000,00	22,79
EUROPA	\$ 300.000,00	1,71
AFRICA	\$ 600.000,00	3,42
MEDIO ORIENTE	\$ 400.000,00	2,28
EUROPA OESTE	\$ 2.700.000,00	15,38
MERCADO DOMESTICO	\$ 6.550.000,00	37,38

PRODUCCION MAQUINA				
NOMBRE MAQUINA	MARCA Y MODELO	CANTIDAD	Nº AÑO_USO	CONDICION
Non Women Fabric Making Machin	No información	10	3.0	Aceptable

MAQUINARIA DE PRUEBA				
NOMBRE MAQUINA	MARCA Y MODELO	CANTIDAD	Nº AÑO_USO	CONDICION
Prueba electronica de estiramiento	Y6062	1	2.0	Aceptable
Prueba de color	T80	1	2.0	Aceptable
Escala electronica	PEJ-HD	1	2.0	Aceptable

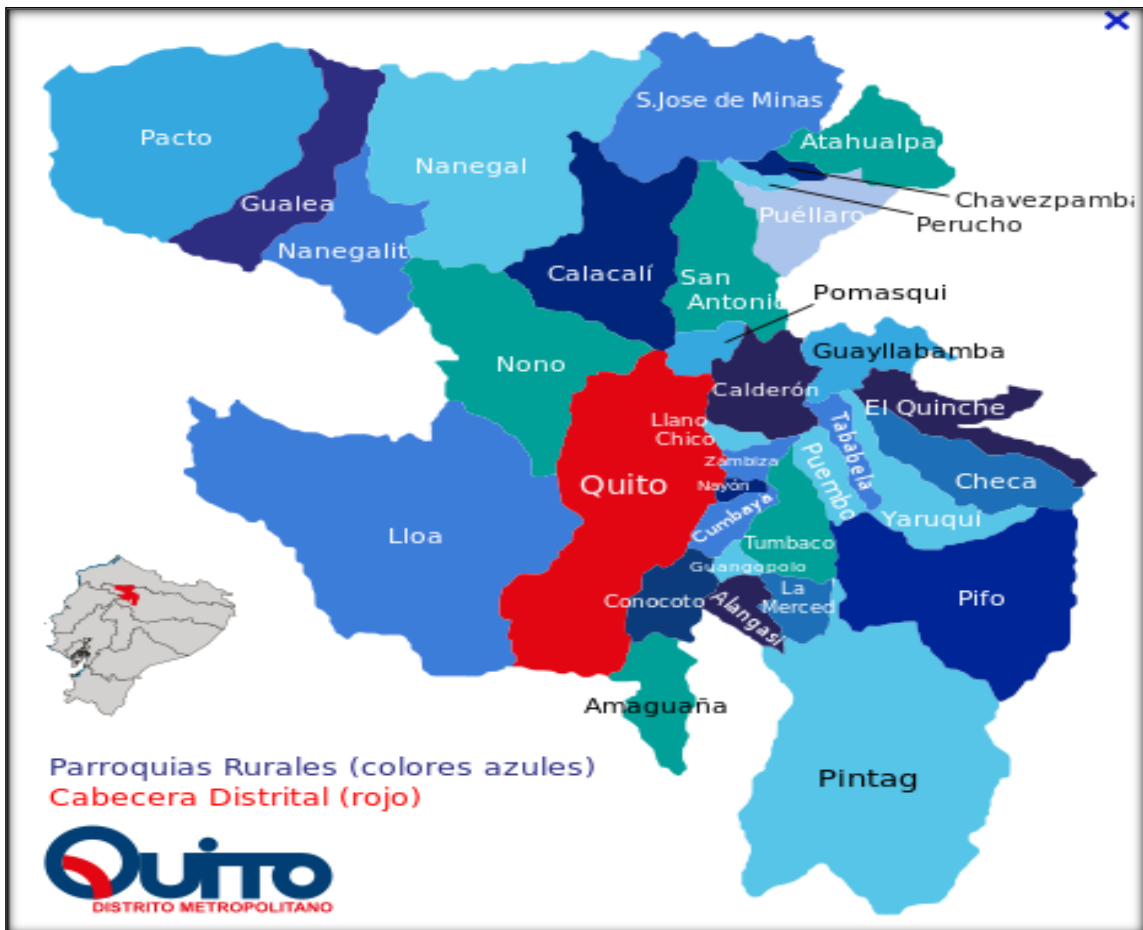
*FUENTE: DONGXIANG QUANZHOU - CHINA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA*

3.2.4 Análisis de costos por volumen de la posible demanda:

De acuerdo a la proyección se proyecta una demanda de 15.486 bolsas abastecer al mercado consumidor y una producción diaria de 200 bolsos considerando la capacidad instalada a un año calendario.

3.2.5 . Investigación zonificación

Ilustración 16_PLANO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO



FUENTE: MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

De acuerdo al estudio de investigación realizado el enfoque de este proyecto es cubrir una demanda insatisfecha de bolsos ecológicos en el sector de Calderón como se explicó el nicho de mercado es cubrir un 5% de mujeres de la edad comprendida entre los 20 y 44 años de edad siendo la demanda a cubrir de 18.539 bolsos ecológicos, de acuerdo al análisis se proyecta que en tres años podremos cubrir esta demanda con la compra de un stock de materia prima importada desde China.

Se consideraría una producción de 12.000 bolsos el primer mes y el segundo año se enfoca una implementación de personal y maquinaria para subir el volumen de producción con el objeto de abastecer anualmente un aproximado de 144.000 bolsos en los supermercados de mayor cobertura en el país con un volumen apreciable haciendo del cumplimiento nuestra carta de presentación.

3.2.6 Supermercados

Se tiene como proyecto igualar el precio a la competencia y ofertar a los supermercados del Sector de Calderón y Carapungo, entre los que tenemos se consideran:

Supermercado Magda Espinosa _ 1 locales

Supermercados Santamaría _ 2 locales

Y Supermercado Aki

3.2.7 Supuesta demanda de supermercados

De acuerdo al estudio de la demanda insatisfecha se proyecta una distribución a estos supermercados de acuerdo a la concurrencia de la población del sector en cuanto a las compras que realizan en estos sitios de expendio de productos de primera necesidad y los datos obtenidos en le encuesta.

Tabla 9: PROYECCION DE VENTAS EN SUPERMERCADOS DE CALDERON Y CARAPUNGO

SUPERMERCADO	CANT. PRODUCCION	PORCENTAJE PROPUESTO
SANTA MARIA CARAPUNGO	\$ 10.195,00	55%
SANTA MARIA CALDERÓN	\$ 4.634,00	25%
MAGDA ESPINOSA	\$ 3.707,00	20%
PROYECCIN VTAS TOTAL AL _MES	\$ 18.536,00	100%

3.2.8 Estrategias de comercialización

La idea de producir con material importado y comercializar este tipo de bolso ecológico, tiene por objeto ser productores a gran escala con calidad y cantidad siendo atractivos para los supermercados con nuestro producto y a la vez brindarles la impresión de su logo en el bolso, aplicando una buena publicidad con el propósito de captar la atención del cliente externo con un mensaje ecológico como “CUIDA LA VIDA DE TU FAMILIA ES IMPORTANTE”, al final tener un negocio sustentable.

3.2.9 Trámite legal

En cuanto al tema de constitución del negocio se lo hará como un taller artesanal dado que su propietario conoce del arte de la confección y la idea es estar calificados en el gremio artesanal con el objeto de tener ventajas competitivas en cuanto a los acuerdos internacionales para negociar o adquirir bienes y servicios de acuerdo al CODIGO DE LA PRODUCCION vigente en el Ecuador para el sector artesanal.

Cumplir con todo los tramites, que demanda el Gremio de Artesanos Calificados del país, registrar un RUC, afiliación a la cámara de comercio de Quito, con el objeto de participar en los eventos que este realiza y medios de difusión para dar a conocer nuestros productos.

A la vez registrar nuestro taller en el PORTAL DE COMPRAS PUBLICAS.

3.2.10 Tiempos de entrega importación

En cuanto al proceso de importación de la tela debe cumplir ciertos procesos y requisitos legales, para lo cual hare una pequeña introducción en cuanto al proceso de importación en este caso de la materia prima.

3.3 IMPORTACION:

Es la nacionalización de las mercancías adquiridas en el extranjero, ingresadas al país a su libre disposición, uso o consumo definitivo, una vez cumplidos con todos los requerimientos determinados por las leyes y normas de las instituciones responsables como son el Ministerio de Comercio Exterior, SENA, OAE, INEM Y MIPRO (según el caso), y realizado el pago de los respectivos alcances, salvaguardas, impuestos y gastos en destino.



*Ilustración 17 BENEFICIOS DE IMPORTAR DIRECTAMENTE
FUENTE: CAPACITACION CAMICON*

Se puede observar que en el proceso de importación directa eliminamos ciertas etapas de importación del producto o del bien en el cual generamos un ahorro permitiendo obtener la maximización de nuestras utilidades.

3.3.1 INFORMACION IMPORTANTE A CONSIDERAR DENTRO DE LA

IMPORTACION:

- Fecha de cierre de negocio
- Número de la negociación
- Nombre y dirección del importador
- Nombre y dirección del exportador
- País de origen
- Lugar de embarque (Puerto o aeropuerto)
- Lugar de destino (Puerto o aeropuerto)
- Vía (aérea, marítima o terrestre)
- Término de la mercadería (FOB, CFR, CIF)
- Moneda (en letras)
- Forma de pago (giro directo, etc.)
- Fecha de inicio de la negociación
- Tipo de mercadería (Calculo de Aranceles o INEN)

Es de vital importancia tener identificada toda esta información en el proceso de importación dado que el tiempo y los costos suben si descuidamos algún detalle al punto que podemos perder nuestra mercadería importada en tránsito de la importación, hasta que no se de uno de los 5 tipos de Aforo del bien a importar.

3.3.2 ESQUEMA DEL PROCESO DE IMPORTACION:

Grafico 14: AGENTES QUE INTERVIENEN EN LA IMPORTACION



FUENTE: CAPACITACION CAMICON

EL AGENTE DE COMPRAS: es el primer vínculo directo entre el importador y el proveedor del bien, de lo cual el tipo de negociación que pacte en calidad, precio y tiempo es importante.

PROVEEDOR: es el productor del bien demandado en el exterior.

NAVIERA: es uno de los medios de transporte al mejor costo de transportación del bien.

ASEGURADORA: el bien a importar debe por ley estar asegurado en 0,5% del precio FOB en la factura pactado por el proveedor.

AGENTE ADUANERO: es la persona de la aduana encargada de aplicar el Aforo para liberar la mercancía una vez colocada en puerto de llegada, siendo que esta haya cumplido con todos los lineamientos legales y pagos de aranceles e impuestos al estado. (NACIONALIZACION)

Dentro de los requisitos legales está el certificado de embarque y test report.

DOCUMENTOS PARA LA NACIONALIZACION

- Copia de RUC
- Cédula y Papeleta de Votación (RL)
- Factura comercial (Commercial Invoice)
- Packing List (Listado de bienes)
- Bill of Lading (Aviso de Embarque)
- Certificado de conformidad y test report
- Certificado OAE e INEN³⁹
- Declaración aduanera electrónica mediante el ECUAPASS. (Pago aranceles e impuestos) (ANEXO : DOCUMENTOS FUENTE)

3.3.3 ECUAPASS

Es el nuevo sistema integrado implementado por el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador “SENAE”, mediante el cual todos los operadores de comercio exterior pueden realizar sus trámites de nacionalización de manera digital, como Declaraciones Aduaneras, INEN, OAE, u otro tipo de trámite para ingreso de bienes extranjeros al país.

BENEFICIOS ECUAPASS

- Integrar todas las operaciones de comercio en una sola base informática.
- Firma Electrónica
- Seguridad en sus transacciones

³⁹<http://www.normalizacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/05/reglamentos-tecnicos3.pdf>

- Consulta de información
- Buzón de transacciones
- Gestionar los trámites aduaneros en cualquier momento y desde cualquier lugar.
- Despacho garantizado
- Potencializar el aforo automático
- Automatización a las facilidades de pagos de tributos al Comercio Exterior
- Devolución automática de tributos
- El importador podrá realizar sus propias declaraciones.

3.3.4 ESTRUCTURA ARANCELARIA

AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías) Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la Importación).

FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia) Impuesto que administra el INFA. 0.5% se aplica sobre la base imponible de la Importación.

ICE (Impuesto a los Consumos Especiales) Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen. (Consulte en la página del SRI: www.sri.gob.ec, link: Impuestos)

IVA (Impuesto al Valor Agregado) Administrado por el SRI. Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE

3.3.5 CALCULO DE ARANCELES E IMPUESTO

PARTIDA ARANCELARIA: 560314.00.00⁴⁰

PRODUCTO: TEXTIL TELA CAMBRELA_POLIPROPILENO

Tabla 10_ CALCULO ARANCELES DE IMPORTACION DE TELA CAMBRELA

CALCULO DE ARANCELES

FOB	5.200,00
FLETE	1.600,00
SEGURO	34,00
CIF	6.834,00

PRODUCTO	TEXTIL CAMBRELA
AD VALOREM	15%
SALVAGUARDA	5%
IVA	12%
FODINFA	0,50%

ARANCELES E IMPUESTOS A PAGAR	
AD VALOREM	1.025,10
SALVAGUARDA	341,70
IVA	947,19
FODINFA	34,17
TOTAL	2.348,16

TOTAL ENTRE COSTO IMPORTACIÓN, Y ARANCELES E IMPUESTOS
19.165,59

*FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA*

El cálculo de la importación incluye los costos CIF y todos los costos que corresponde a la nacionalización de la mercadería como son: Póliza de seguro de la carga, gastos en destino, costo del contenedor tiempo de bodegaje, almacenaje del contenedor antes de la nacionalización en el país, agente aduanero, formulario de la OAE, certificado INEN, certificado de conformidad, transporte interno entre otros rubros están considerados en este cálculo.

⁴⁰<http://www.e-comex.net/arancel/>

Tabla 12_COSTOS LOCALES A CONSIDERAR PARA LA DESADUANIZACION DE MERCADERIA

COSTOS LOCALES A CONSIDERAR PARA LA DESADUANIZACIÓN DE MERCADERÍA					
FECHA	DESCRIPCION	FACTURA	SUBTOTAL	IVA	TOTAL
	POLIZA	ASEGURADORA	34,00	4,08	38,08
	GASTOS EN DESTINO	COMPAÑÍA NAVIERA	266,25	31,95	298,20
	ADVALOREM	SENAE-SRI	340,00	-	340,00
	PAGO IVA	SENAE-SRI	-	947,19	947,19
	A. ESP. US\$ 0,14 PESO NETO CARGA	SENAE-SRI	-	-	-
	FONDINFA	SENAE	34,17	-	34,17
	35 DOLARES POR CONTENEDOR	MAERSK	35,00	4,20	39,20
	ALMACENAJE DE CONTENEDORES	ALMACENERA	625,88	75,11	700,99
	AGENTE ADUANERO	SENAE	1.000,00	120,00	1.120,00
	FORMULARIO OAE	GUAYAQUIL	248,00	29,76	277,76
	TRANSPORTE INTERNO	GUAYAQUIL IBARRA	3.800,00	-	3.800,00
	OBTENCIÓN INEN	QUITO	1.800,00	216,00	2.016,00
	CERTIFICADO DE CONFORMIDAD	QUITO	1.000,00	120,00	1.120,00
	CERTIFICADO DE ORIGEN	PAIS ORIGEN	1.200,00	-	1.200,00
		SUBTOTAL	10.383,30	1.548,29	11.931,59
TOTAL			17.217,30	1.548,29	19.165,59

TOTAL FLUJO DE EFECTIVO IMPORTACION 19.165,59

FACTOR % DE AUMENTO SOBRE FOB	3,69
-------------------------------	------

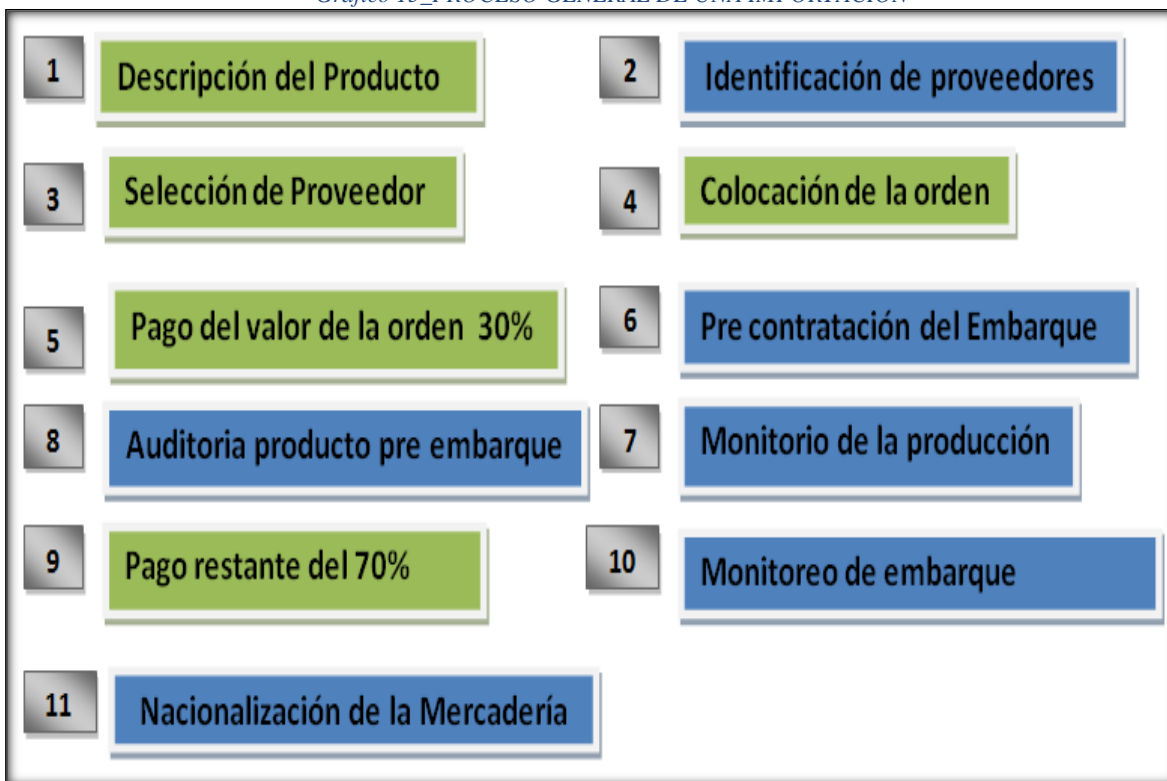
CRÉDITO TRIBUTARIO A REGISTRAR IVA 12%	1.548,29
--	----------

COSTO SIN IVA	17.617,30
FACTOR SIN IVA	3,39

FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA

PROCESO GENERAL DE UNA IMPORTACION

Grafico 15_PROCESO GENERAL DE UNA IMPORTACION



*FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA*

3.3.6 PLANIFICACION DE UNA IMPORTACION

Es importante el conocimiento y la aplicación de un proceso de importación en el cual se conozca los tiempos que conlleva cada proceso con el objeto de no incumplir con los tiempos y a la vez no se corre riesgos en los que se puede perder la importación.

3.3.6.1 MARCO LEGAL A CONSIDERAR

- Ley del Servicio de Aduana del Ecuador.
- COMEX, Resolución Nro. 59 Arancel Nacional de Importaciones. (paquetes postal en trafico internacinal)⁴¹
- Normas INEN obligatorias.

⁴¹ Abaco.ec/egual

3.3.7 COMO UBICAR PROVEEDORES EN CHINA

1.- Alibaba.com, es el portal de negocios en Internet con la mayor oferta Comercial y uno de los más confiables por sus niveles de verificación a sus anunciantes.

2.- MadeinChina.com, otro portal de negocios, similar a Alibaba, con igual porcentaje de confiabilidad

3.- EC21.com, un portal de Negocios globales en Internet para el mercado asiático, para países como China, Japón, Korea, etc.

4.- GlobalSources.com, Un portal de Negocios que desarrolla Ferias en diversos países del Asia, buen portal para maquinaria.

5.- HKTDC.com, especializado en el rubro electrónica y desarrolla sus eventos en Hong Kong, Taiwán y Shanghái.

6.-Embajada de China en Ecuador: Solicitar mediante oficio la validación de la existencia de la empresa a la oficina comercial de la Embajada.

3.3.8 TIEMPO DE LLEGADA DE LA IMPORTACION:

Dentro de las etapas de la importación pueden demorar su llegada de entre 15 a 30 días dependiendo del proceso de presentación de la documentación para la importación las certificaciones fitosanitarias y la aplicación del proceso de aforo que aplique la Aduana del ECUADOR.

3.3.9 Aplicación Práctica

En este caso de estudio se realizó el ejercicio numérico de la importación desde la ciudad de china de aranceles al Ecuador y las salvaguardas que entraron en vigencia el mes de marzo del 2015, la importación de la tela CAMBRELA_ permitirá que se realice un estudio financiero del negocio en cuanto a la adquisición la materia prima desde el exterior para generar rentabilidad en el proceso productivo.

3.3.10 DATOS IMPORTANTES PARA LA IMPORTACION DE TELA

Partida Arancelaria: 560314.00.00

TNAN: 0000

RESTRICCIONES: MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD

ARANCEL: 15%

SALVAGUARDIA: 5%

Ilustración 18 SISTEMA ARANCELARIO DEL ECUADOR

Adm. de nomenclatura y características de mercancías

Lista de Código de Elemento Sección S.A. Capítulo S.A. Partida S.A. Subpartida S.A. Subpartida NANDINA Subpartida ARIAN

Subpartida Igual Entre En 56031400

Código de Norma (Base Legal) Fecha de Consulta --Todo--

Tipo de Norma Nombre de Norma

Descripción de Elemento

Búsqueda en resultados Subpartida

Resultado : 9

Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Elemento	Código de Unidad Física	Fecha de Inicio de Vigencia	Fecha de Fin de Vigencia
50	63	MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS		01/Ene/2003	
0000	0000	--DE PESO SUPERIOR A 150 G/M2	METRO CUADRADO	01/Ene/1998	27/Mar/1998
0000	0000	--DE PESO SUPERIOR A 150 G/M2	METRO CUADRADO	05/Ene/1999	22/Feb/1999
0000	0000	--DE PESO SUPERIOR A 150 G/M2	METRO CUADRADO	01/Ene/2000	29/Ene/2001
0000	0000	--DE PESO SUPERIOR A 150 G/M2	METRO CUADRADO	01/Sept/2001	
0000	0000	--DE PESO SUPERIOR A 150 G/M2	METRO CUADRADO	30/Ene/2001	31/May/2001
0000	0000	--DE PESO SUPERIOR A 150 G/M2	METRO CUADRADO	01/Jun/2001	31/Ago/2001
0000	0000	--DE PESO SUPERIOR A 150 G/M2	METRO CUADRADO	23/Feb/1999	31/Dic/1999
0000	0000	--DE PESO SUPERIOR A 150 G/M2	METRO CUADRADO	28/Mar/1998	04/Ene/1999

Consulta de las mercancías de restricción y prohibición				
Resultado : 4				
Código de Régimen	Tipo de Restricción	Código de Institución	Código de Requisito	Criterio Adicional
IMPORTACION A CONSUMO	PRESENTACION DE REQUISITO	MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y P	REGISTRO IMPORTADOR	NINGUNO
IMPORTACION A CONSUMO	PRESENTACION DE REQUISITO	MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y P	REGISTRO IMPORTADOR	NINGUNO
IMPORTACION A CONSUMO	PRESENTACION DE REQUISITO	MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y P	REGISTRO IMPORTADOR	NINGUNO
IMPORTACION A CONSUMO	PRESENTACION DE REQUISITO	MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD	REGISTRO IMPORTADOR	NINGUNO

Consulta de tributos fijos de mercancías							
Resultado : 9							
Codigo Suplementario	Codigo de Tributo	Codigo de Forma de Aplicacion de Tributo	Fecha de Inicio de Vigencia	Fecha de Fin de Vigencia	Valor del Tributo	Criterio de Variacion de Tributo	Validad Vigencia
0000	ARANCEL ADVALOF	BASE IMPONIBLE	01/Jun/2009		15	15	FECHA DE
0000	ANTIDUMPING	BASE IMPONIBLE	01/Jun/2009			0	FECHA DE
0000	FONDINFA	BASE IMPONIBLE	01/Jun/2009			0.5	FECHA DE
0000	ICE ADVALOREM	BASE IMPONIBLE	01/Jun/2009			0	FECHA DE
0000	PORCENTAJE TECH	BASE IMPONIBLE	01/Jun/2009			0	FECHA DE
0000	SALVAGUARDIA	BASE IMPONIBLE	01/Jun/2009			0	FECHA DE
0000	INCREMENTO ICE	BASE IMPONIBLE	01/Jun/2009			0	FECHA DE
0000	AEC	BASE IMPONIBLE	01/Jun/2009			0	FECHA DE
0000	IVA	BASE IMPONIBLE	01/Jun/2009			12	FECHA DE

FUENTE: PRIVADA

3.3.11 Estudio Técnico

En base la proyección del mercado meta y la proyección de la producción de acuerdo a la cobertura que se quiere dar en la parroquia de Calderón iniciando allí nuestras primeras ventas y abastecimiento como punto de partida, pero la idea es hacer uso de toda la materia prima importada al mejor precio de mercado.

3.3.12 Estudio Legal:

Dentro de la importación e cumple con todos los lineamientos y trámites legales con el objeto de que todos los costos presupuestados sean los estimados y por ende ejecutados, para que el costo unitario de importación sea el analizado y no tenga variaciones dentro de nuestro estudio financiero.⁴²

3.3.13 EMPRESA TALLER_ ARTESANAL:

El negocio taller cumple con todos los requisitos legales, para poder desarrollar sus actividades productivas como son:

- CALIFICACION ARTESANAL
- RUC – SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
- PERMISO DE FUNCIONAMIENTO
- PERMISO DE BOMBEROS
- AFILIACION AL IESS _PERSONAL

3.3.14 PAGO MANO DE OBRA

Al personal que se incluye en la nómina se le cancelará en base a lo establecido por ley el valor de su salario y de acuerdo a la función que desempeña en la organización.

Se les brindará capacitación para que puedan ejercer sus funciones de manera que no cometan errores involuntarios en el desarrollo de la producción.

⁴²<http://emprendedoresec.blogspot.com/2010/05/5-pasos-basicos-para-legalizar-tu.html>

Entre los beneficios de ley están:

- SALARIO
- DECIMO TERCERO
- DECIMO CUARTO
- UTILIDADES
- VACACIONES
- FONDO DE RESERVA

Excepciones para operarios y aprendices de artesanos:

El Décimo cuarto sueldo (decimocuarta remuneración) o bono escolar es un beneficio y lo deben percibir todos los trabajadores bajo relación de dependencia, indistintamente de su cargo o remuneración. Solo se encuentran excluidos los operarios y aprendices de artesanos de acuerdo con el Art.115 del Código del Trabajo. Y consiste en un sueldo básico unificado vigente a la fecha de pago (1SBU en el 2015).⁴³

3.3.15 Estudio Tecnológico

La implementación de maquinaria y equipo para emprender este taller artesanal será con lo básico para no tener inversiones innecesarias durante el desarrollo de este proyecto de negocio.

3.3.16 Estudio de Capital Humano

El personal que se contrate hará de acuerdo al perfil y el conocimiento que se requiere para el desempeño de sus funciones, tanto en el aspecto administrativo como en el de producción

⁴³<http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/2014/08/BANCO-DE-PREGUNTAS-BENEFICIOS-SOCIALES.pdf>

Tabla 13 SUELDOS Y SALARIOS – NEGOCIO TALLER

SUELDOS - ADMINISTRATIVOS (en US Dólares)			PRODUCCION (en US Dólares)					
CATEGORÍA / CARGO	ADMINISTRADOR	SECRETARIA CONTADORA	CATEGORÍA / CARGO	OP. RECTA #1	OP.RECTA #2	CORTADOR	APRENDIS	VENDEDOR
	400,00	354,00		380,00	380,00	360,00	354,00	354,00
1. JORNAL DIARIO NOMINAL	13,33	11,80	1. JORNAL DIARIO NOMINAL	12,67	12,67	12,00	11,80	11,80
2. MENSUAL NOMINAL (MES DE	400,00	354,00	2. MENSUAL NOMINAL (MES DE	380,00	380,00	360,00	354,00	354,00
2. ANUAL NOMINAL	4.800,00	4.248,00	2. ANUAL NOMINAL	4.560,00	4.560,00	4.320,00	4.248,00	4.248,00
4. (-) APOORTE INDIVIDUAL 9,45	-453,60	-401,44	4. (-) APOORTE INDIVIDUAL 9,35	-430,92	-430,92	-408,24	-401,44	-401,44
5. TOTAL BENEFICIOS			5. BONIF. COMPLEMENTARIA					
6. TRANSPORTE	0,00	0,00	6. TRANSPORTE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7. DECIMO TERCER SUELDO	400,00	354,00	7. DECIMO TERCER SUELDO	380,00	380,00	360,00	354,00	354,00
8. SUELDOS ADICIONALES (-	400,00	354,00	8. SUELDOS ADICIONALES (-					
9. OTROS ADICIONALES			9. OTROS ADICIONALES					
10. FONDO DE RESERVA	400,00	354,00	10. FONDO DE RESERVA	380,00	380,00	360,00	354,00	354,00
11. APOORTE PATRONAL (INCLUYE	535,20	473,65	11. APOORTE PATRONAL	508,44	508,44	481,68	473,65	473,65
12. VACACIONES	200,00	177,00	12. VACACIONES	190,00	190,00	180,00	177,00	177,00
13. OTROS COD. TRABAJO	40,00	35,40	13. OTROS COD. TRABAJO	38,00	38,00	36,00	35,40	35,40
SUMAN BENEFICIOS TOTAL	1.975,20	1.748,05	SUMAN BENEFICIOS TOTAL	1.496,44	1.496,44	1.417,68	4.889,08	1.394,05
TOTAL SUELDO + BENEF.	6.321,60	5.594,62	TOTAL ANUAL	5.625,52	5.625,52	5.329,44	5.240,62	5.240,62
TOTAL SUELDO AÑO	8.296,80	7.342,67	TOTAL SUELDO AÑO	7.121,96	7.121,96	6.747,12	10.129,70	6.634,67
TOTAL MENSUAL	526,80	466,22	TOTAL MENSUAL	468,79	468,79	444,12	436,72	436,72
FACTOR DE SALARIO REAL	1,55	1,55	FACTOR DE SALARIO REAL	1,55	1,55	1,55	1,55	1,55
MENSUAL REAL	818,22	724,13	MENSUAL REAL	728,13	728,13	689,80	678,31	678,31
COSTO HORARIO	3,41	3,02	COSTO HORARIO	3,03	3,03	2,87	2,83	2,83

FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA

3.4 ESTUDIO FINANCIERO

3.4.1 Costos e ingresos

En este capítulo se visualiza de manera cuantificada que costos de producción intervienen y una vez determinado el precio de costo podemos analizar un precio de ventas para poder obtener los ingresos estimados, manteniendo un punto de equilibrio en términos financieros.

3.4.2 Clasificación de los costos

En este proceso intervienen algunos costos los cuales se podrán observar en el desarrollo financiero de este proceso productivo, entre los que podemos identificar los mismos que intervienen en un bien o un proceso y al final deben cargarse al bien o servicio para ser recuperados.

- COSTO DE PRODUCCION
- COSTOS DE FABRICACION
- COSTOS DE IMPORTACION
- COSTOS DE VENTAS
- COSTOS DE DISTRIBUCION
- COSTOS FINANCIEROS
- COSTOS DE CAPITAL

3.4.3 Costos directos:

En este proceso se analiza los tres elementos de los costos de producción y son:

M.O.D.= Mano de obra directa

M.P.D.= Materia Prima Directa

C.F. =Costo Director de Fabricación.

A continuación se presenta un análisis de costos con el elemento que es la MATERIA PRIMA DIRECTA, tanto del costo unitario nacional como el importado de lo cual se pudo determinar que el material importado nos rinde en tamaño y precio para poder trabajar con esto un par de años.

Tabla 14_ ANALISIS DE COSTOS POR PAIS DE LA TELA CAMBRELA

COSTO _ TELA NACIONAL		
ELEMENTOS _ UN BOLSO		
TELA CAMBRELA	40.cm	0,19
HILO	5 m.	0,04
MANO DE OBR	2 min.	0,066
		0,30

COSTO _ TELA IMPORTADA CHINA			
ELEMENTOS _ UN BOLSO		#1	#2
TELA CAMBRELA	40.cm	0,06	0,05
HILO	5 m.	0,04	0,04
MANO DE OBRA/3 OP	2 min.	0,066	0,066
		0,17	0,16

COSTO _ TELA IMPORTADA COLOMBIA		
ELEMENTOS _ UN BOLSO		
TELA CAMBRELA	40.cm	0,07
HILO	5 m.	0,04
MANO DE OBRA	2 min.	0,066
		0,18

COSTO UNITARIO MATERIA PRIMA IMPORTADA

# 1_"DONGXIANG CHEMICAL"			1_TONELADA Y MEDIA		PRECIO FOB	4 TONELADAS
			1500	KG.		
10,5 MTRS=	1 KILOGRAMO		\$ 1,46	PRODUC:	\$ 2.190,00	\$ 5.840,00
0,139047619	1 METRO			15.750,00		
0,0014	C/CMTR			3,20 ANCHO = 10 BOLSOS		
	0,06	40 CMTRS				

# 2_"WUHAN RUIXINFU"			4 TONELADAS		PRECIO FOB	4 TONELADAS
			4000	KG.		
10,5 MTRS=	1 KILOGRAMO		\$ 1,30	PRODUC:	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00
0,123809524	1 METRO			42.000,00		
0,001238095	C/CMTR			3,20 ANCHO = 10 BOLSOS		
	0,05	40 CMTRS				

# 3 "DITEXCO S.A."			1/2 TONELADA		PRECIO FOB	4 TONELADAS
			638	KG.		
10,5 MTRS=	1 KILOGRAMO		\$ 1,78	PRODUC:	\$ 1.136,80	\$ 5.345,45
\$ 0,17	1 METRO			6.700,00		
0,0017	C/CMTR			1,60 ANCHO = 5 BOLSOS		
	0,07	40 CMTRS				

FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA

A continuación se adjuntan el análisis de rendimiento de M.O.D. para la elaboración de un bolso biodegradable que es de 2 minutos con una producción de 600 unidades por día en un total de 40 horas.

5 Personas hacen dos procesos alternos

8 horas día x 5 operadores = 40 horas día

Esto nos da en minutos 2.400 minutos.

Producción por día 600 bolsos.

4 minutos / 2 procesos = 2 minutos

BOLSO = 2 minutos de producción.

Una persona trabaja 480 minutos al día y 10.560 minutos al mes.

Su sueldo \$ 354 USD. es = a 10.560 minutos

El costo de la M.O.D. costo unitario por día = \$ 0,033 x 2 minutos = \$0,066 ctvos.

\$ 0,066 centavos = M.O.D. Por un bolso biodegradable elaborado.

3.4.4 Gastos de fabricación

En este proceso se identifica los gastos directos de fabricación como es el caso de insumos que intervienen en la transformación de la materia prima en producto terminado, en este caso interviene el hilo de coser los bolsos, dato que interviene como elemento del costo unitario.

3.4.5 Gastos administrativos

Los gastos administrativos tienen que ver con los pagos de sueldos y salarios a los empleados en relación de dependencia cada mes, a la vez se incluyen otros gastos como son los servicios básicos, publicidad, movilización, e impuestos IESS, los cuales afectan directamente a la utilidad antes de impuestos.

3.4.6 Gastos de ventas

Para determinar los gastos de ventas se ha calculado un valor aproximado de comisión del 3% del valor total de las ventas anuales, de esta manera se mantiene un nivel de motivación en cuanto al aspecto de ventas se refiere.

Tabla 15_ GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS 1/2

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS								
GASTOS ADMINISTRATIVOS	GASTOS DE ADMINISTRACION _ VTAS POR CADA AÑO							
	1 AÑO	AÑOS	TOTAL	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Arrendamiento y Servicios	1.440,00	5	7.200,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00	1.440,00
Reparaciones y mantenimiento maquinaria	30,00	4	120,00	-	30,00	30,00	30,00	30,00
Servicios de profesionales independientes								
Transporte envios_ gasolina	240,00	5	1.200,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Primas de seguros								
Suministros	500,00	5	2.500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Viáticos								
Pasajes aéreos								
Sueldos y Salarios	51.297,86	5	256.489,28	51.297,86	51.297,86	51.297,86	51.297,86	51.297,86
Beneficios de Ley	12.319,93	5	61.599,64	12.319,93	12.319,93	12.319,93	12.319,93	12.319,93
Pago de Impuestos /patentes	240,00	5	1.200,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
GASTOS DE VENTAS								
Publicidad y relaciones públicas	600,00	3	3.000,00	600,00	600,00	600,00	-	-
Comunicaciones								
Comisiones por ventas	3.672,00	5	18.360,00	3.672,00	3.672,00	3.672,00	3.672,00	3.672,00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	70.339,78		351.668,91	70.309,78	70.339,78	70.339,78	69.739,78	69.739,78

FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR JUANA RIVADENEIRA

Tabla 16 _ GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS 2/2

ACTIVOS FIJOS	VALOR	Depreciación (Años)
Terrenos		
Edificios y construcciones		20
Maquinaria (4)	2.000,00	10
Equipos	300,00	10
Equipos Informáticos (2)	1.400,00	3
Vehículos	7.000,00	5
Otros		10
TOTAL	10.700,00	

DEPRECIACIONES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Edificios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Maquinaria	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Equipos	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Equipos Informáticos	466,67	466,67	466,67							
Vehículos	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	-	-	-	-	-
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL DEPRECIACIONES	2.096,67	2.096,67	2.096,67	1.630,00	1.630,00	230,00	230,00	230,00	230,00	230,00

GASTOS AMORTIZABLES	VALOR	Amortización (Años)
Gastos de constitución	1.200,00	5
Honorarios Legales	500,00	5
Publicidad de lanzamiento	600,00	3
Capacitación y Adiestramiento	600,00	3
Otros gastos amortizables_movilizacion		5
TOTAL	2.900,00	

AMORTIZACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de constitución	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Honorarios Legales	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Publicidad de lanzamiento	200,00	200,00	200,00	-	-
Capacitación y Adiestramiento	200,00	200,00	200,00	-	-
Otros gastos amortizables	-	-	-	-	-
TOTAL AMORTIZACIONES	740,00	740,00	740,00	340,00	340,00

ELABORADO POR JUANA RIVADENEIRA
FUENTE: JUANA RIVADENEIRA

3.5 Depreciación y amortizaciones

Contablemente todos los activos se deprecian excepto los terrenos que se revalorizan los otros se deprecian en un cierto periodo, como es el caso de edificios, muebles y enseres, vehículos, maquinaria y equipos, el objeto es que en un determinado tiempo este valor se acumule para poder renovar los ya deteriorados por el uso y el deterioro por el tiempo.

3.6 Proyección de los costos

En este proceso de producción se proyecta con la materia prima importada una producción constante que permita un flujo de ingreso por ventas y a la vez recuperar la inversión realizada en el proceso de importación en China.

Se hizo un ensayo con menos personal con un producción de 200 bolsos diarios, pero al realizar un estudio financiero no era rentable el proyecto por lo tanto la aplicación de implementar mano de obra y acelerar el proceso de producción diaria a 600 bolsos nos permite recuperar en 3 años la inversión del costo de la materia prima generando utilidad.

Tabla 17 _ PROYECCION – PRODUCCION DE BOLSOS

PROYECCION POR ETAPAS - "BOLSOS ECOLOGICOS"				
PRODUCCION	PERIODOS			
	ETAPAS	1	20	12
UNIDADES/BOLSOS	AÑOS	DIA	DIAS	MESES
144.000,00	1	600	12.000	144.000
144.000,00	2	600	12.000	144.000
144.000,00	3	600	12.000	144.000
144.000,00	4	600	12.000	144.000
144.000,00	5	600	12.000	144.000
720.000,00				720.000,00

Nota: a partir del 4to año nueva importacion

*FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA*

En base a este estudio se planifica una producción a 5 años con la tela importada permitiendo que en nuestros estados financieros se refleje la utilidad esperada y a la vez se

absorban los costos amortizados y de constitución permitiendo en este tiempo definir si se mantiene esta línea de producción o se crea otro ítem en el portafolio de producto en esta misma textura como es la línea medica desechable quirúrgica.

3.7 Costo Unitario

El costo unitario determinado en base al análisis sus tres elementos del costo y en especial la materia prima importada según la gráfica la mejor opción en la importada #2, que corresponde a la tela que viene desde China ya que es una empresa fabricante costo unitario de: \$0,05 centavos de dólar, por metros dando un ancho de 3,00 metros permitiendo un mayor rendimiento de la tela para producir un mayor número de bolsos.

En conclusión se determina el costo unitario en base a; Mano de obra directa, Materiales directos (costo de importación), gastos directos de fabricación, dando como resultado la mejor opción del costo unitario **por \$ 0,19ctvos. COSTO UNITARIO DE PRODUCCION** incluyendo los cuatro elementos mencionados.

Tabla 18 COSTO UNITARIO BOLSO – IMPORTACION CHINA#2

COSTO UNITARIO BOLSO ECOLOGICO (CHINA #2) 4T		
COSTO _ TELA IMPORTADA		
ELEMENTOS _ UN BOLSO		
TELA CAMBRELA	40.cm	0,05
HILO	5 m.	0,04
MANO DE OBRA/5 OP	2 min.	0,066
C.UNIT.IMPO		0,033
COSTO UNITARIO PRODUCCION		0,19

*FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA*

3.7.1 ANALISIS COSTO UNITARIO VS. MATERIA PRIMA DIRECTA

IMPORTADA _ TELA CAMBRELA

En este cuadro se puede analizar que la mejor opción es la importación de tela traída desde China ya que su costo unitario enfocado a la producción es significativo.

Tabla 19 COSTO MATERIA PRIMA IMPORTADA – PAISES VARIOS

MATERIA PRIMA DIRECTA _ IMPORTADA PAISES VARIOS								
IMPORTADO	MATERIA PRIMA DIRECTA	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TONELADAS IMPORTACION	PESO / KG	LONGITUD / M	PRECIO FOB
CHINA # 1	TELA CAMB / 1 X 3,20	M	1	\$ 0,06	1,5	157000	15.750	\$ 2.190,00
CHINA # 2	TELA CAMB / 1 X 3,20	M	1	\$ 0,05	4	420000	42.000	\$ 5.200,00
COLOMBIA # 3	TELA CAM / 1 X 1,60	M	1	\$ 0,07	0,5	33500	6.700	\$ 1.136,80

*FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA*

ANALISIS DE LOS COSTOS DE LA TELA CAMBRELA IMPORTADA SEGÚN PAIS DE ORIGEN:

En este cuadro se presenta el análisis de importar las 4 toneladas o las 8 toneladas pero la mejor opción es la de 4 toneladas ya que con esta materia prima se proyecta un inventario de M.P.D. durante 3 primeros años de esta manera en el desarrollo del negocio se podrá determinar la efectividad del mismo dado que sería un dinero amortizado invertido en inventario y no sería lo óptimo para generar utilidad en corto tiempo

Tabla 20 ANALISIS DE LOS COSTOS DE MATERIA PRIMA IMPORTADA SEGÚN PAIS DE ORIGEN ½

ANALISIS DE COSTO UNITARIO / PRODUCCION MATERIAL INTERNO / ECUADOR - PROYECCION 3 AÑO								
COSTO DIRECTO DE PRODUCCION	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	PRODUCCION EN EL TIEMPO					
			1 DIA	1 MES	4 MESES	12 MESES	24 MESES	36 MESES
		1 U	200	4000	16000	48000	96000	144000
M.PRIMA .DIRECTA	\$ 0,380	0,38	\$ 76	\$ 1.520	\$ 6.080	\$ 18.240	\$ 36.480	\$ 54.720
M.OBRA DIRECTA	\$ 0,066	0,07	\$ 13	\$ 264	\$ 13	\$ 3.168	\$ 6.336	\$ 9.504
C.D.FABRICACION (HILOS)	\$ 0,040	0,04	\$ 8	\$ 160	\$ 8	\$ 1.920	\$ 3.840	\$ 5.760
TOTAL COSTOS PRODUCCION	\$ 0,49	\$ 0,49	\$ 97,20	\$ 1.944,00	\$ 6.101,20	\$ 23.328,00	\$ 46.656,00	\$ 69.984,00

ANALISIS DE COSTO UNITARIO / PRODUCCION MATERIA IMPORTADA CHINA #1 - PROYECCION 3 AÑOS								
CHINA # 1			PRODUCCION (U) & TIEMPO					
ELEMENTOS DEL COSTO	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	1 DIA	1 MES	4 MESES	12 MESES	24 MESES	36 MESES
		1 U	600	12000	48000	144000	288000	432000
M.PRIMA / CHINA #1	\$ 0,060	0,06	\$ 36	\$ 720	\$ 2.880	\$ 8.640	\$ 17.280	\$ 25.920
M.OBRA DIRECTA/ 5 OP	\$ 0,066	0,07	\$ 40	\$ 792	\$ 3.168	\$ 9.504	\$ 19.008	\$ 28.512
C.D.FABRICACION (HILOS)	\$ 0,040	0,04	\$ 24	\$ 480	\$ 1.920	\$ 5.760	\$ 11.520	\$ 17.280
C.UNIT. IMPORTACION	\$ 0,033	0,03	\$ 20	\$ 396	\$ 1.584	\$ 5.760	\$ 9.504	\$ 14.256
TOTAL COSTOS PRODUCCION		\$ 0,20	\$ 119,40	\$ 2.388,00	\$ 9.552,00	\$ 29.664,00	\$ 57.312,00	\$ 85.968,00

FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA

Tabla 21 ANALISIS DE LOS COSTOS DE MATERIA PRIMA IMPORTADA SEGÚN PAIS DE ORIGEN 2/2

ANALISIS DE COSTO UNITARIO / PRODUCCION MATERIA IMPORTADA CHINA #2 - PROYECCION 3 AÑOS								
CHINA # 2			PRODUCCION (U) & TIEMPO					
ELEMENTOS DEL COSTO	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	1 DIA	1 MES	4 MESES	12 MESES	24 MESES	36 MESES
		1 U	600	12000	48000	144000	288000	432000
M.PRIMA / CHINA #2	\$ 0,050	0,05	\$ 30	\$ 600	\$ 2.400	\$ 7.200	\$ 14.400	\$ 21.600
M.OBRA DIRECTA/5 OP	\$ 0,066	0,07	\$ 40	\$ 792	\$ 3.168	\$ 9.504	\$ 19.008	\$ 28.512
C.D.FABRICACION (HILOS)	\$ 0,040	0,04	\$ 24	\$ 480	\$ 1.920	\$ 5.760	\$ 11.520	\$ 17.280
C.UNIT. IMPORTACION	\$ 0,033	0,03	\$ 20	\$ 396	\$ 1.584	\$ 4.752	\$ 9.504	\$ 14.256
TOTAL COSTOS PRODUCCION		\$ 0,19	\$ 113,40	\$ 2.268,00	\$ 9.072,00	\$ 27.216,00	\$ 54.432,00	\$ 81.648,00

ANALISIS DE COSTO UNITARIO / PRODUCCION MATERIA IMPORTADA COLOMBIA #3 - PROYECCION 3 AÑOS								
COLOMBIA			PRODUCCION (U) & TIEMPO					
ELEMENTOS DEL COSTO	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	1 DIA	1 MES	4 MESES	12 MESES	24 MESES	36 MESES
		1 U	600	12000	48000	144000	288000	432000
M.PRIMA /COLOMBIA # 3	\$ 0,070	0,07	\$ 42	\$ 840	\$ 3.360	\$ 10.080	\$ 20.160	\$ 30.240
M.OBRA DIRECTA/ 5 OP	\$ 0,066	0,07	\$ 40	\$ 792	\$ 3.168	\$ 9.504	\$ 19.008	\$ 28.512
C.D.FABRICACION (HILOS)	\$ 0,040	0,04	\$ 24	\$ 480	\$ 1.920	\$ 5.760	\$ 11.520	\$ 17.280
C.UNIT. IMPORTACION	\$ 0,033	0,03	\$ 20	\$ 396	\$ 1.584	\$ 4.752	\$ 9.504	\$ 14.256
TOTAL COSTOS PRODUCCION		\$ 0,21	\$ 125,40	\$ 2.508,00	\$ 10.032,00	\$ 30.096,00	\$ 60.192,00	\$ 90.288,00

FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA

3.8 Ingresos _ Proyección de Ventas

Tabla 22 PROYECCION DE VENTAS

PROYECCIÓN DE VENTAS "BOLSO ECOLOGICO "					
VENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRODUCCION BOLSOS	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000
PRECIO VENTA PROMEDIO	0,85	0,86	0,87	0,88	0,89
TOTAL	122.400,00	123.840,00	125.280,00	126.720,00	128.160,00
COSTO DE VENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRODUCCION BOLSOS	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000
COSTO VTA PROM.UNITARIO	0,19	0,19	0,19	0,20	0,20
TOTAL	27.360,00	27.360,00	27.360,00	28.800,00	28.800,00
COMISION VTAS 3%	3.672,00	3.672,00	3.672,00	3.672,00	3.672,00
CAPITAL DE TRABAJO 10% VTAS	12.240,00	12.240,00	12.240,00	12.240,00	12.240,00
INSUMO/ COSTO PROM.	COSTO UNITARIO				
Materia Prima Directa Importada	0,05				
MOD	0,07				
CIF	0,04				
COSTO UNIT IMPORTACION	0,03				
COSTO UNIT PROM VTA.	0,19				
CAPITAL DE TRABAJO	10% VENTAS				

FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA

Se estima una venta anual por tres años seguidos de 144.000 unidades por año, con lo cual se logrará recuperar la inversión de la importación y al 4to año poder importar más tela para seguir con la producción de bolsos o de otro producto que se haya desarrollado, con el mismo textil.

3.9 Evaluación Financiera

Tabla 23 _EVALUACION FINANCIERA CON CAPITAL PROPIO 1/3

" BOLSO ECOLOGICO "					
DATOS INICIALES					
Activos Fijos Tang	10.700,00				
Activos Fijos Intar	-				
Inversión Inicial	10.700,00				
Precio Venta	0,85				
Costo Variable	0,23				
	5,26				
Ventas					
	1	2	3	4	5
No. Unidades	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000
Ingresos por ventas	122.400,00	123.840,00	125.280,00	126.720,00	128.160,00
Costos					
	1	2	3	4	5
Costo Variable Total	27.360,00	27.360,00	27.360,00	28.800,00	28.800,00
Fijos administración y ventas	70.309,78	70.339,78	70.339,78	69.739,78	69.739,78
Años Depreciación	5,00				
V/. Depreciación	2.096,67	2.096,67	2.096,67	1.630,00	1.630,00
Años Amortización	3,00				
V/. Amortización	740,00	740,00	740,00	340,00	340,00
Venta de la maquinaria	2.000,00	Año 5 Respecto a Ventas			
Capital de trabajo	10,00%				
Impuestos y participaciones	34,55%				
Costo Capital	14,00%				
Tasa Interes Financiamiento Bancari	15,20%				
% Financiamiento Bancario	60,00%				
V/. Financiamiento Bancario	6.420,00				
Pagos de capital	5,00				

FUENTE: JUANA RIVADENEIRA

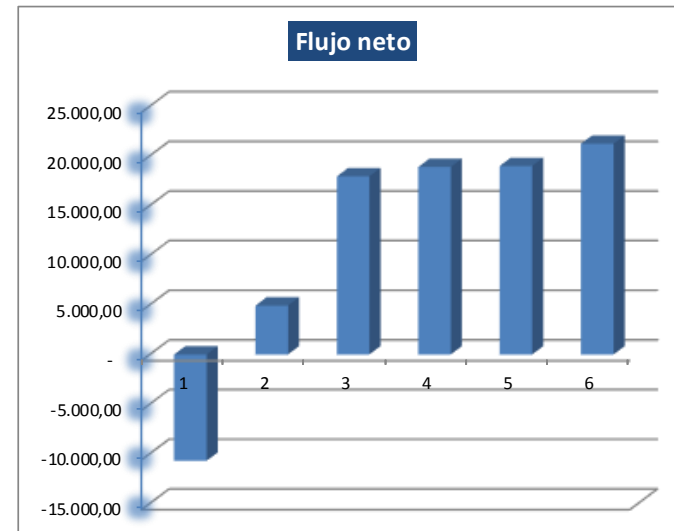
Tabla 24 _EVALUACION FINANCIERA CAPITAL PROPIO 2/3

" BOLSO ECOLOGICO "						
FLUJO DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO 100% CAPITAL PROPIO						
	0	1	2	3	4	5
Inversión Inicial	-10.700,00					
Ingresos por Ventas		122.400,00	123.840,00	125.280,00	126.720,00	128.160,00
(-) Costos Variables Producción		27.360,00	27.360,00	27.360,00	28.800,00	28.800,00
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN		95.040,00	96.480,00	97.920,00	97.920,00	99.360,00
Valor Venta maquinaria						2.000,00
(-) Gastos fijos Administración y Ventas		70.309,78	70.339,78	70.339,78	69.739,78	69.739,78
Utilidad antes depreciación		24.730,22	26.140,22	27.580,22	28.180,22	31.620,22
(-) Depreciación		2.096,67	2.096,67	2.096,67	1.630,00	1.630,00
(-) Amortización		740,00	740,00	740,00	340,00	340,00
Utilidad antes participaciones e impuestos		21.893,55	23.303,55	24.743,55	26.210,22	29.650,22
(-) Impuestos y participaciones (34.55%)		7.564,22	8.051,38	8.548,90	9.055,63	10.244,15
Utilidad después de impuestos		14.329,33	15.252,17	16.194,65	17.154,59	19.406,07
(+) Depreciación		2.096,67	2.096,67	2.096,67	1.630,00	1.630,00
(+) Amortización		740,00	740,00	740,00	340,00	340,00
Flujo neto de operación		17.166,00	18.088,84	19.031,32	19.124,59	21.376,07
(-) Capital de Trabajo		12.240,00	144,00	144,00	144,00	144,00
(-) Capital de Trabajo		12.240,00	12.384,00	12.528,00	12.672,00	12.816,00
			144,00	144,00	144,00	144,00
Flujo neto	-10.700,00	4.926,00	17.944,84	18.887,32	18.980,59	21.232,07
VAN =	- 10.700,00	4.321,05	13.807,97	12.748,40	11.238,03	11.027,27
VAN =	- 10.700,00	53.142,73				
VAN =	42.442,73	<i>Lo que voy a ganar luego de recuperar la inversión inicial y el capital</i>				

FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
 ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA
 Tabla 25 _EVALUACION FINANCIERA CAPITAL PROPIO 3/3

EVALUACION DE LA INVERSION	
	PROPIO
COSTO DE CAPITAL	14,00%
VALOR ACTUAL DE LOS FLUJOS	\$ 53.142,73 <i>fx: VNA</i>
VAN	\$42.442,73
TIR	103,58% <i>fx: TIR</i>
PRI	1,15 años

PRI		
Inversión Inicial	10.700,00	
(-) Año 1	4.321,05	1,00
Saldo	6.378,95	
(-) Año 2	13.807,97	1,00
Saldo	-7.429,02	
(-) Año 3	12.748,40	1,00
Saldo	-20.177,42	
(-) Año 4	11.238,03	1,00
Saldo -	31.415,46	
(-) Año 5	11.027,27	-2,85
Saldo -	42.442,73	1,15



FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
 ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA

Tabla 26 FLUJO DEL PROYECTO – FINANCIADO Y 40% CAPITAL PROPIO 1/3

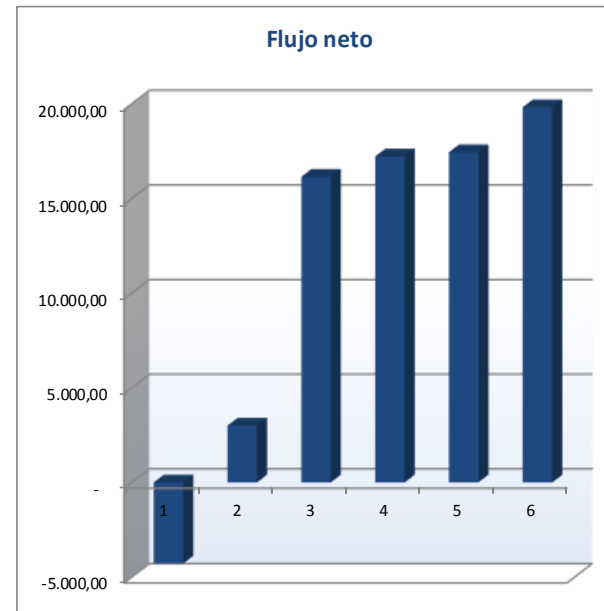
" BOLSO ECOLOGICO "						
FLUJO DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO 40% CAPITAL PROPIO						
	0	1	2	3	4	5
Inversión Inicial	-10.700,00					
Préstamos de Instituciones Financieras	6.420,00					
Ingresos por Ventas		122.400,00	123.840,00	125.280,00	126.720,00	128.160,00
(-) Costos Variables Producción		27.360,00	27.360,00	27.360,00	28.800,00	28.800,00
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN		95.040,00	96.480,00	97.920,00	97.920,00	99.360,00
Valor Venta maquinaria						2.000,00
(-) Gastos fijos Administración y Ventas		70.309,78	70.339,78	70.339,78	69.739,78	69.739,78
(-) Gastos Financieros x Intereses		975,84	780,67	585,50	390,34	195,17
Utilidad antes depreciación		23.754,38	25.359,55	26.994,71	27.789,88	31.425,05
(-) Depreciación		2.096,67	2.096,67	2.096,67	1.630,00	1.630,00
(-) Amortización		740,00	740,00	740,00	340,00	340,00
Utilidad antes participaciones e impuestos		20.917,71	22.522,88	24.158,05	25.819,88	29.455,05
(-) Impuestos y participaciones (36.25%)		7.227,07	7.781,65	8.346,61	8.920,77	10.176,72
Utilidad después de impuestos		13.690,64	14.741,22	15.811,44	16.899,11	19.278,33
(+) Depreciación		2.096,67	2.096,67	2.096,67	1.630,00	1.630,00
(+) Amortización		740,00	740,00	740,00	340,00	340,00
Flujo neto de operación		16.527,31	17.577,89	18.648,11	18.869,11	21.248,33
(-) Capital de Trabajo		12.240,00	144,00	144,00	144,00	144,00
(-) Capital de Trabajo		12.240,00	12.384,00	12.528,00	12.672,00	12.816,00
			144,00	144,00	144,00	144,00
(-) Pago de Capital de Préstamo I.F.		1.284,00	1.284,00	1.284,00	1.284,00	1.284,00
Flujo neto	-4.280,00	3.003,31	16.149,89	17.220,11	17.441,11	19.820,33
VAN =	- 4.280,00	2.617,95	12.271,32	11.405,61	10.069,73	9.975,05
VAN =	- 4.280,00	46.339,65				
VAN =	42.059,65	<i>Lo que voy a ganar luego de recuperar la inversión inicial y el capital</i>				

FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA

Tabla 27 FLUJO DEL PROYECTO – FINANCIADO Y 40% CAPITAL PROPIO 2/3

EVALUACION DE LA INVERSION	
	PROPIO
COSTO DE CAPITAL	14,72%
VALOR ACTUAL DE LOS FLUJOS	\$ 46.339,65 <i>fx: VNA</i>
VAN	\$42.059,65
TIR	181,09% <i>fx: TIR</i>
PRI	0,78 años

PRI		
Inversión Inicial	4.280,00	
(-) Año 1	2.617,95	1,00
Saldo	1.662,05	
(-) Año 2	12.271,32	1,00
Saldo	-10.609,27	
(-) Año 3	11.405,61	1,00
Saldo	-22.014,88	
(-) Año 4	10.069,73	1,00
Saldo -	32.084,60	
(-) Año 5	9.975,05	-3,22
Saldo -	42.059,65	0,78



FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA

Tabla 28 FLUJO DEL PROYECTO – FINANCIADO Y 40% CAPITAL PROPIO 3/3

TABLA DE AMORTIZACION				
Fecha	Capital	Interés	Dividendo	Saldo
0				6.420,00
1	1.284,00	975,84	2.259,84	5.136,00
2	1.284,00	780,67	2.064,67	3.852,00
3	1.284,00	585,50	1.869,50	2.568,00
4	1.284,00	390,34	1.674,34	1.284,00
5	1.284,00	195,17	1.479,17	0,00
TOTAL	6.420,00	2.927,52	9.347,52	

COSTO PONDERADO DEL CAPITAL

Fuente	Saldo	% Participación	% Costo Financiero	Costo Ponderado
Pasivo	6.420,00	60%	15,20%	9,12%
Patrimonio	4.280,00	40%	14,00%	5,60%
TOTAL	10.700,00	100%		14,72%

FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA

3.9.1 Estado de situación inicial

Tabla 29 INVERSIONES

INVERSIONES

ACTIVOS FIJOS	VALOR	Depreciación (Años)
Terrenos		
Edificios y construcciones		20
Maquinaria (4)	2.000,00	10
Equipos	300,00	10
Equipos Informáticos (2)	1.400,00	3
Vehículos	7.000,00	5
Otros		10
TOTAL	10.700,00	

FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA

3.9.2 Estado de pérdidas y ganancias

Si se aplica este estudio de producción enfocado a tener rentabilidad en base a los parámetros de ingresos y gastos proyectados no existe desfase alguno, dado que se puede observar en la evaluación financiera que si existe utilidad neta a partir del segundo año.

3.9.3 Análisis del VAN.

En cuanto al Valor actual neto nos permite analizar que la mejor opción en cuanto al financiamiento con alguna institución financiera dado que esto permitirá un mayor flujo en cuanto a la disponibilidad de efectivo y para poder establecer un ciclo productivo del negocio, de lo cual determina que voy a ganar luego de recuperar la inversión inicial y el capital \$ 42.059,65 dólares acumulado en los 5 años..

3.9.4 Análisis del TIR.

La tasa interna de retorno es del 181,09 % esto quiere decir que estoy recuperando más del 100% de lo inversión y el negocio es rentable.

3.9.5 Punto de equilibrio.

COSTOS FIJOS	\$ 70.309,78
COSTO VARIABLES	\$ 27.360,00
VENTAS TOTALES	\$122.400,00
PUNTO EQUILIBRIO	90.550 UNIDADES

$$P.Eq = \frac{C.F.}{1 - \frac{C.V.}{V.T.}}$$

$$P.Eq = \frac{\$ 70.309,78}{1 - \frac{\$ 27.360}{\$ 122.400}}$$

$$P.Eq = 90.550,47 \text{ UNIDADES}$$

En este análisis de punto de equilibrio se puede determinar que produciendo 90.550,47 unidades de bolsos, no gano pero tampoco pierdo, eso significa que no generaría utilidad, pero en la realidad según el análisis financiero estoy sobrepasando este indicador es por ello que si genero utilidad y es la razón del porque se instala el negocio de producción de bolsos ecológicos.

3.9.6 Índices Financieros

Tabla 30_ANALISIS COMPARATIVO DE FINANCIAMIENTO

ANALISIS COMPARATIVO DE FINANCIAMIENTO		
EVALUACION DE LA INVERSION		
DETALLE	INVERSIONISTAS PRIVADOS	FINANCIAMIENTO BANCARIO
COSTO DE CAPITAL	14,00%	14,72%
VALOR ACTUAL DE LOS FLUJOS	\$ 53.142,73	\$ 46.339,65
VAN	\$ 42.442,73	\$ 42.059,65
TIR	103,58%	181,09%
PRI	1,15	0,78

FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA

CAPITULO IV

4 DISCUSIÓN

4.1 CONCLUSIONES:

De acuerdo al proceso de importación realizado se analizó el costo de importación desde China con 4 toneladas de textil a un precio FOB libre a bordo de \$ 19.165,59, (420.000 unidades a producir, costo unitario de 0.033 centavos) como segundo análisis se analizó la posibilidad de traer 8 toneladas a un precio FOB de 32.052,17 pero se observó que era inútil tener una inversión innecesaria como inventario si ya se hizo una proyección de producción y ventas a 5 años.

Basados en el Plan Nacional del Buen Vivir “Establecer un sistema económico social, solidario y sostenible” con un buen análisis de costos y gastos la constitución de un taller artesanal es productivo en cuanto los beneficios que tiene el artesano calificado en el Ecuador, puede reducir los costos de mano de obra y contratar personal para que sea productivo dentro de este tipo de organizaciones ya que no demandan de mayor especialización.

Es necesario hacer un análisis de tiempos y movimiento en el proceso productivo en este caso para que la mano de obra nos rinda de acuerdo al salario que se paga y de acuerdo a la inversión, en este caso se analizó que 5 personas realizan un flujo de procesos de producción para elaborar un bolso reusable llevan 2 minutos y el costo unitario de mano de obra es de 0,066 ctvos, con esto se logra producir al año 144.000 bolsos al año para suplir la demanda, ya que según el dato del punto de equilibrio la base de producción son 90.550,47 unidades mínimo de producción.

Es importante conocer la capacidad instalada de los países ofertantes de la materia prima ya que dependemos de sus tiempos de respuesta para no retrasar la producción, en este caso en China #2 como productor dispone desde 4 toneladas, China #1 es comercializador desde 1,5 toneladas, Colombia (ancho 1,60 mt) como productora desde 0,5 tonelada por tal motivo revisando costo beneficio por en cuanto al rendimiento del textil por la trama (ancho de 3,20 mt.) en que lo fabrican la mejor opción es China #2 con sus 4 toneladas tiempo de respuesta 15 días.

Se pudo analizar el costo unitario de la materia prima importada como elemento del costo de producción se presentaron las opciones: la primera: China #1 c.u. \$0,06 ctvos, China #2 c.u. \$ 0,05, Colombia \$0,07, Ecuador \$0,38 ctvos, se pudo determinar que lo mejor es importar la

materia prima en la cantidad que se requiere producir desde China #2 ya que es la mejor opción de esta manera no se tiene materia prima innecesaria.

Es importante cada año dejar un 10% de la utilidad como capital de trabajo como es este proyecto son \$12.240 dólares, con el objeto de apalancar las actividades productivas y no inflar los costos de financiamiento.

La producción anual para satisfacer la demanda insatisfecha anualmente es de 144.000 bolsos reusables biodegradables comparando un aumento porcentual del 62,88% en relación al punto de equilibrio en unidades a producir permitiendo tener margen de rentabilidad.

4.2 RECOMENDACIONES

Se recomienda según el estudio realizado la mejor forma de conseguir financiamiento es con alguna institución financiera dado que en el análisis realizado se pudo entender que el costo bancario financiero es de 14,72% de con cual el TIR, la tasa de retorno es de 181,0% en cuanto al pago de la inversión se paga de manera progresiva, en tanto que con el aporte de los accionistas la tasa es del 14% pero el TIR, es 103,58% generando una deuda interna a largo plazo, lo cual no es rentable para el negocio.

El VAN el valor actual neto con el financiamiento bancario durante los 5 años nos genera \$42.059,65 dólares, determinando que el negocio tiene liquides y es rentable dado que en el primer año se obtiene \$13.690,64 en el segundo \$14.741,22 en el tercero,\$ 15.811,44 en el cuarto \$ 16.899,11 y en el quinto año 19.278,33 dólares con estos indicadores podremos determinar que el crecimiento promedio del VAN es de 5,89% anual lo cual nos permite determinar que el negocio si es rentable.

El indicador financiero P.R.I. nos permite conocer que con el financiamiento bancario en menos de un año 0,78 años se estaría cancelando la deuda, y con el capital propio de accionistas seria a los 1,15 años, esto quiere decir demora en liquidarse la deuda por inversión del negocio, lo cual no es sustentable en el negocio.

5 BIBLIOGRAFIA

TEXTOS

1. CHIAVENATO, Idalberto. “Introducción a la teoría General de la Administración”. Mc Graw Hill. Bogotá, 1986.
2. PHILIP KOTHLER, Marketing 3.0, año 2010.
3. ANDERSON, SWEENEY, WILLIAMS, “Métodos Cuantitativos para los Negocios” 7ma ed., 1999, Thomson, Mexico DF
4. MICHAEL R. BAYE, “Economía de la empresa” 5ta ed., Mc Graw Hill, 2006.
5. ROBINS COULTER, Administración, 10ma ed. Pearson, México 2010.
6. RALPH S. POLIMENI, FRANK J, FABOZZI, ARTHUR H., “Contabilidad de Costos, 3era ed., Mc Graw Hill
7. JAMES C., VAN HORNE, JOHN M., WACHOWICZ. JR, “Administración Financiera”, 11va Ed. Prentice Hall
8. FMI, “Por una Economía Mundial para todos”, Fondo Monetario Internacional, México, DF., 2000.
9. Kotler Philip, “El Marketing de las Naciones” Paidós, España. 1998.
10. Lopez Sergio Ayllon. “El futuro del Libre Comercio en el Continente Americano Análisis y Perspectivas. U.N.A.M. México DF. 1997.
11. Pearson Frederic y Rochester Martín, “Relaciones Internacionales Situación Global en el siglo XXI. Mc. Graw Hill. México, DF. 2000.
12. PAUL ANTHONY SAMUELSON Y WILIAN D. Nordhaus “Economía” Ed. Mc Graw Hill, 18° ed., Madrid, 2008

EDITORIAL

http://www.elnuevoempresario.com/economia_111307_ecuador-proyecta-bajar-importaciones-en-usd-650-millones-hasta-el-2013.php.

INTERNET

<http://es.scribd.com/doc/61276224/BLOQUES-ECONOMICOS-DEL-MUNDO>¹

http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/seguridad/ComercioExteriorEst.jsp¹

<http://spanish.alibaba.com/products/biodegradable-fabrics.html>

<http://www.ecogestos.com/la-importancia-de-la-cumbre-de-rio-de-janeiro-1992/>¹

<http://www.leonismoargentino.com.ar/Eco11.htm>

<http://www.dforceblog.com/2009/02/15/en-cuanto-tiempo-se-degrada-una-bolsa-de-plastico/>

<http://www.tuverde.com/2010/08/consejos-para-reducir-el-consumo-de-bolsas-plasticas-y-envases/>

http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculos_provinciales/pichincha.pdf

http://www.inec.gob.ec/cpv/?TB_iframe=true&height=450&width=800%27%20rel=slbox

<http://www.fnatura.org/go-green/go-green2.php>

<http://www.camaraconstruccionquito.ec/dex.php>

http://www.lacamaradequito.com/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=1450&&Itemid=2

<http://www.medio-ambiente.info/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=181>

<http://www.promonegocios.net/administracion/proceso-administrativo.html>

http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010014/Contenidos/Capitulo1/Pages/1.2/121Conceptos_autores.htm

<http://www.ibanezestudioaduanero.com/informacion/glosario.php#i>

<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrialatina/246.htm>

<http://www.definicion.org/especializacion>

<http://definicion.de/solidaridad/>

http://www.economiasostenible.net/?page_id=13

<http://www.biodegradables.cr/biodegradable/>

<http://www.bancoex.gov.ve/web/index.php/glosario?start=9>

<http://definicion.de/ahorro/>

<http://www.definicion.org/costo-de-operacion>

<http://www.definicion-de.es/documento-unico-aduanero-dua/>

http://www.gerenciaynegocios.com/diccionarios/comercio_internacional/glossary.php?word=NANDINA

[http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+1-I+p-900+pag-/
Diccionario+de+comercio+exterior/incoterms.htm](http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+1-I+p-900+pag-/)

[http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+1-I+p-900+pag-/
Diccionario+de+comercio+exterior/incoterms.htm](http://www.comercio-exterior.es/es/action-diccionario.diccionario+idioma-223+1-I+p-900+pag-/)

<http://www.inec.gob.ec/home/>

<http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/encuestas-tipos.html>

6 Anexos

ANEXOS I ENCUESTA – Ref. Pag.41

ENCUESTA		UNIVERSIDAD INTERNACIONAL "SEK"	
		FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURIDICAS	
OBJETIVO:		Determinar si las personas utilizarían bolsos de tela reutilizables para contribuir con la protección del medio ambiente.	
1.-	Esta conciente del impacto ambiental que ocasiona el uso de fundas plasticas?	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
2.-	Cuántas fundas plásticas o de papel utiliza al día, marque una x en el cuadro que corresponda?	De 0 _ 1 <input type="checkbox"/>	De 2 _ 5 <input type="checkbox"/>
		De 6 - 10 <input type="checkbox"/>	más <input type="checkbox"/>
3.-	Sabia usted que el plástico tarda en degradarse 150 años?	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
4.-	¿Estaría entre sus preferencias y distintas actividades diarias el uso de una bolsa de tela reusable biodegradable facil de llevar?	SI <input type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
5.-	¿Cuántas fundas consideras que se utilizan mensualmente?	0 a 50 <input type="checkbox"/>	150 a 200 <input type="checkbox"/>
		51 a 100 <input type="checkbox"/>	201 a 500 <input type="checkbox"/>
		101 a 150 <input type="checkbox"/>	
6.-	¿Los bolsos reusables biodegradables para que los use que debe tener?	Modelo <input type="checkbox"/>	Plastico <input type="checkbox"/>
		Colores <input type="checkbox"/>	Tela <input type="checkbox"/>
		Durabilidad <input type="checkbox"/>	Cuero <input type="checkbox"/>
7.-	¿Si es de preferencia el bolso de tela que material debe tener?	Tela Normal <input type="checkbox"/>	Tela Biodegradables <input type="checkbox"/>
8.-	¿Usted cuando sale de compras cual es el sitio donde las realiza ?	SUPERMAXI <input type="checkbox"/>	SANTA MARIA <input type="checkbox"/>
		AKI <input type="checkbox"/>	MAGDA <input type="checkbox"/>
			MERCADO COMUN <input type="checkbox"/>
9.-	¿Si realizando compras en un supermercado por tu compra te incluyen un bolso biodegradable, pagaría un valor adicional escoge una valor?	\$ 1 dólar <input type="checkbox"/>	\$ 2 dólares <input type="checkbox"/>
		\$ 5 dólar <input type="checkbox"/>	hasta \$ 10 <input type="checkbox"/>
10.-	¿En caso de no ser de su preferencia el uso de bolso de tela biodegradable favor explique su razón de la no preferencia ?	<hr/> <hr/> <hr/>	
GRACIAS POR SU COLABORACION			

FUENTE: JUANA RIVADENEIRA
ELABORADO POR: JUANA RIVADENEIRA

Bolsa Mercado en Yute



Bolsas de Mercado ecológicas y reutilizables en material yute, con una capacidad de 20 Kilos de carga.

Material:
Yute



Bolsa Fuelle en Yute



Bolsas ecológicas y reutilizables en material yute muy elegantes y con una alta durabilidad.

Material:
Yute



FUENTE: <http://www.biobolsa.com.co/es>



SHENZHEN RECOSINE INDUSTRIAL., LTD.

ADD: Unit 505-513, 515-522, 5/F, Building "Wood", Design Industrial Park, No.3838 Nanshan Avenue, Nanshan District, Shenzhen China.
Tel: +86 755 83466280 Fax: +86 755 83466281 Website: www.recosine.com E-mail: enquiry@recosine.com

PROFORMA INVOICE

Messrs. : Inmobiliaria Pruano Enriquez S. C. C

RUC : 1091741292001

ADD: Lacio Tarquino Póez 1-22, Ibarra, Ecuador

Payment : 30% deposit, the balance by T/T before shipment



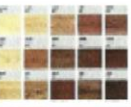



Shipment: From CHINA PORT To ECUADOR

Terms : FOB CHINA PORT


PAGE : 1

Date : AUG. 27, 2013

Ref. : RPI1300067-1 (revised 01)

No.	Photo	Recosine item number	Description	Product Size(mm)	Unit	Quantity	Sale Price FOB China USD	Total Sale Amount USD
1		YS5-37	Bathroom and floor Soluble salt tile: material is porcelain	900*900	m ²	3500	6.237	21829.50
2		YS5-13	Bathroom and floor Soluble salt tile: material is porcelain	900*900	m ²	2500	6.237	15592.50
3		M891	Laminated Wood Flooring: strengthen, anti, anti skid	811*132*12	m ²	2000	8.08	16160.00
4		customized	Skirting board: color and material is same as M891	2400*80*15	pc	1750	1.26	2205.00
5		Q811	Granite, single face polish, no finish edges	600*2000*20pc, 225pc	m ²	270	32.24	8704.80
6		B-2009	ceramic material, washdown one-piece closet s-trap: 100/200/300mm, with Stainless steel braided hose, length 30cm	710X380X680	set	156	54.93	8569.08

FUENTE: CAPACITACION CAMICON

12		SC1018	Shower rail + head shower 8 inch plastic top spray nozzle Brass body + zinc alloy handle + brass spray pipe + plastic top spray nozzle top: double electric plating, Ceramic cartri	regular	ast	108	35.04	3714.24
Remak :							Total FOB China Amount	US\$90,665.36
<p>1. The quotation is valid for Aug.27,2013</p> <p>2. Payment: 30% deposit after order confirm, balance before shipment by TT</p> <p>3. Delivery time: 35 days after receive the deposit</p> <p>4. For porcelain tiles and stanless steel kichen sink, if no receive deposit on Aug.30, factory don't have the goods</p>								

Bank information:

ADRESS: Room 501-503, 505-513, 515-522, 5/F, Building "Wood", Design Industrial Park, NO. 3838, Nanshan Road, Nanshan district, Shenzhen, China (PC: 518052)

BANK NAME: INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA SHENZHEN BRANCH

BANK ADDRESS: NORTH BLOCK, FINANCIAL CENTRE, SHENNAN ROAD EAST, SHENZHEN, CHINA (PC: 518040)

BENEFICIARY A/C NO: 40100 3241 9900 0010 95 (USD)


SWIFT CODE: ICBKCNBJ SZN

BENEFICIARY: SHENZHEN RECOSINE INDUSTRIAL LTD.

Confirmed By INMOBILIARIA PRONVO ENRIQUEZ


The Authorized



 LATINOCEANIC LINE INC.		ORIGINAL BILL OF LADING		
Shipper/Exporter RECOSINE INTERNATIONAL CO., LTD 19TH FLOOR, DAH SING LIFE BUILDING, 99 DES VOEUX ROAD CENTRAL, HONG KONG		Export References Bill of Lading No. AC13STGUA75515		
Consignee (Not Negotiable Unless Consigned 'To Order') INMOBILIARIA PROANO ENRIQUEZ S.C.C RUC#: 1091741292001 ADD: LUCIO TARQUINO PAEZ 1-22, IBARRA, ECUADOR TEL: 59362953480		Forwarding Agent-References	Point and Country of Origin	
Notify INMOBILIARIA PROANO ENRIQUEZ S.C.C RUC#: 1091741292001 ADD: LUCIO TARQUINO PAEZ 1-22, IBARRA, ECUADOR TEL: 59362953480		Domestic Routing / Export Instructions	Also Notify	
Pre-Carriage By	Place of Receipt	Delivery Agent UNIVERSAL CARGO S.A RUC: 0992139730001 ATRAS DEL C.C. ALBAN BORJA EDIF LA LINEA PLANTA ALTA OFC 10 GUAYAQUIL-ECUADOR PHONE: 593-4-2200021/2205544 C.T.C. HAMILTON AVILA		
Vessel PING YE 6 V.3424	Port of Loading SHANTOU, CHINA			
Port of Discharge GUAYAQUIL, ECUADOR	Final Destination GUAYAQUIL, ECUADOR			
Particulars Furnished by Shipper				
Marks and Numbers	Quantity	Description of Packages and Goods	Gross Weight (KILOGS)	Measurement (CBM)
N/M	156 CARTONS	SHIPPER'S LOAD,COUNT & SEAL (1X20'GP) CONTAINER S.T.C. CERAMIC TOILET	6,118.00KGS	28.000CBM
PONU0014761/20'GPM	CN6777195/CY/156 CARTONS	6,118.00KGS/28.000CBM	SHIPPED ON BOARD OCT 17, 2013	
		SAY ONE (1X20'GP)CONTAINER ONLY	Revenue Ton	
Charges	Rate	Per	Freight Prepaid	Freight Collect
FREIGHT COLLECT				
DATED AT SHANTOU on Oct 17 2013 As Carrier: LATINOCEANIC LINE INC. BAISHANG LOGISTICS CO., LTD. SHANTOU 海商物流(厦門)有限公司 海商公司				
Eddie Sica As Agent For Carrier				
NO. L 059113				

FUENTE: CAPACITACION CAMICON

YONGKANG KENT IMPORT & EXPORT CO., LTD.

CHENGXI INDUSTRIAL AREA, YONGKANG CITY, ZHEJIANG PROVINCE, CHINA
 TEL: 0086-579-87293679, FAX: 0086-579-87294758, MOB. 0086-18257028162

To: Inmobiliaria Perez Guerrero S.C.C

Invoice No. KT-XFT-1308-14

Lucio Tarquino Paez 1-22, Ibarra, Ecuador

Date: October 28th, 2013

Attention: Reinaldo Armijos

RUC: 1091741292001

Telephone: 59362953480

PACKING LIST

FROM: NINGBO, CHINA

TO: Guayaquil, Ecuador

MARKS	Description of Goods	Quantity(SETS)	PACKAGE(CTNS)	G.W.(KGS)	N.W.(KGS)	Meas.(CBM)
MDF PVC DOORS MODLE: SIZE: COLOR:	MDF PVC DOORS	366	757	16.000	15.243	68

757 16000 15.243 68

TOTAL PACKED IN: 757CTNS

TOATL G.W. 16000 KGS

TOTAL N.W.: 15234KGS

TOTAL MEAS.: 68CBM

FUENTE: CAPACITACION CAMICON

				
TEST REPORT INFORME DE ENSAYO				
				
REPORT NO. <i>INFORME N°</i>	25201305377R			
SAMPLES: <i>MUESTRAS:</i>	POLISHED TILE, SOLUBLE SALT SERIES			
APPLICANT: <i>SOLICITANTE:</i>	SHENZHEN RECOSINE INDUSTRIAL LTD			
MANUFACTURE: <i>FABRICANTE:</i>	FOSHAN YONGHANG CERAMICS CO., LTD.			
DATE OF TEST: <i>FECHA DE ENSAYO:</i>	24/10/2013 – 14/11/2013 (DD/MM/YY)			
INSPECTION AND QUARANTINE COMPREHENSIVE TECHNOLOGY CENTRE OF FOSHAN ENTRY-EXIT INSPECTION & QUARANTINE BUREAU				

FUENTE: CAPACITACION CAMICON

INSPECTION AND QUARANTINE COMPREHENSIVE TECHNOLOGY CENTRE OF FOSHAN ENTRY-EXIT INSPECTION & QUARANTINE BUREAU	
TEST REPORT <i>INFORME DE ENSAYO</i>	
Report No: 252D1305377R INFORME N°	Page 4 of 16 4 de 16
NOTE <i>NOTA</i>	Cargas included in the test report are affixed with mark of pictures as followed. The mark meets the requirements of Standard NTE INEN 654: 2000 CERAMIC TILES. SPECIFICATIONS. <i>Los cargos incluidos en el informe de ensayo se fijan con las marcas de la siguiente imagen. La marca cumple con los requisitos de la Norma NTE INEN 654: 2000 Baldosas Cerámicas. REQUISITOS.</i>
Marking <i>ROTULADO</i>	
	

FUENTE: CAPACITACION CAMICON

INSPECTION AND QUARANTINE COMPREHENSIVE TECHNOLOGY CENTRE OF
FOSHAN ENTRY-EXIT INSPECTION & QUARANTINE BUREAU

TEST REPORT
INFORME DE ENSAYO

Report No: 25201305377R
INFORME N°

Page 10 of 18
10 de 16

Table A.3 Straightness of sides
Tabla A.3 Rectitud de los lados

Tile Baldosa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Individual measurements, in mm Medidas individuales, en mm										
C1	0.05	0.06	-0.06	0.05	-0.04	0.06	0.04	0.04	0.06	0.00
C2	0.04	-0.02	0.05	-0.06	0.05	0.02	0.02	-0.04	0.02	-0.02
C3	0.01	0.01	-0.02	0.01	0.06	-0.07	0.01	-0.02	-0.04	-0.04
C4	-0.07	-0.01	0.04	0.02	-0.04	0.03	-0.01	0.01	-0.05	0.06
The maximum deviation from straightness, as a percent related to the corresponding work sizes: La máxima desviación de la rectitud, en porcentaje con respecto a las correspondientes dimensiones de fabricación:										-0.01%~+0.01%

Table A.4 Rectangularity
Tabla A.4 Rectangularidad

Tile Baldosa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Individual measurements, in mm Medidas individuales, en mm										
5 1	-0.48	-0.21	-0.25	-0.57	0.52	-0.21	-0.56	-0.46	-0.54	-0.54
5 2	0.52	0.21	0.55	0.46	-0.57	0.42	0.46	0.21	0.46	-0.46
5 3	-0.52	-0.22	-0.21	-0.58	0.48	-0.23	-0.21	-0.52	-0.53	-0.57
5 4	0.48	0.20	0.54	0.51	-0.54	0.52	0.52	0.20	0.52	-0.47
The maximum deviation from rectangularity, as a percent related to the corresponding work sizes: La desviación máxima de la rectangularidad, en porcentaje con respecto a las correspondientes dimensiones de fabricación:										-0.12%~+0.31%

Table A.5 Surface flatness: Centre curvature
Tabla A.5 Planitud de la superficie: Curvatura del Centro

Tile Baldosa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Individual measurements, in mm Medidas individuales, en mm										
∠C1	0.42	0.44	0.47	0.33	0.46	0.46	0.46	0.44	0.46	0.44
∠C2	0.42	0.45	0.33	0.32	0.45	0.45	0.46	0.45	0.42	0.42
∠C3	0.41	0.42	0.46	0.46	0.41	0.42	0.41	0.46	0.47	0.41
∠C4	0.44	0.41	0.34	0.31	0.44	0.44	0.42	0.44	0.43	0.41
The maximum centre curvature, as a percentage related to the diagonal calculated from the work size: La máxima curvatura del centro, en porcentaje, en relación la diagonal calculada a partir de la dimensión de fabricación:										+0.06%~+0.07%

FUENTE: CAPACITACION CAMICON

AENOR ECUADOR



CERTIFICADO DE CONFORMIDAD REQUISITOS DE BALDOSAS CERÁMICAS

CÓDIGO DE CERTIFICADO: ECU/CER/2013/363

N° DE INFORME: ECU/INF/2013/363

SOLICITANTE: INMOBILIARIA PROAÑO ENRIQUEZ S.C.C.

IMPORTADOR: INMOBILIARIA PROAÑO ENRIQUEZ S.C.C.

DOMICILIO SOCIAL IMPORTADOR: LUCIO TARQUINO PAEZ 1-22 IBARRA ECUADOR

EXPORTADOR: SHENZHEN RECOSINE INDUSTRIAL LTD

FABRICANTE: SHENZHEN RECOSINE INDUSTRIAL LTD

PRODUCTO A EMBARCAR:

- BALDOSAS CERÁMICAS PRENSADAS EN SECO CON BAJA ABSORCIÓN DE AGUA $E \leq 0,5\%$, Grupo B1a (Anexo G)

MARCA COMERCIAL: RECOSINE

REGLAMENTO / NORMA TÉCNICA DEL PRODUCTO:

- RTE INEN 033 BALDOSAS CERAMICAS.
- NTE INEN 654 BALDOSAS CERAMICAS. REQUISITOS
- NTE INEN 645 BALDOSAS CERAMICAS. MUESTREO Y BASES PARA ACEPTACIÓN.

FACTURAS PROFORMA: RI13000053

DESCRIPCIÓN DEL LOTE:

FECHA DE PRODUCCIÓN/LOTE DE FABRICACIÓN/LOTE DE EXPORTACIÓN: 18/10/2013

Descripción	Referencias	Posición Arancelaria	Cantidad (m ²)	Cantidad (Unidades)	Cantidad (Cajas)
Factura Proforma RI13000053					
BALDOSAS CERÁMICAS PRENSADAS EN SECO CON BAJA ABSORCIÓN DE AGUA $E \leq 0,5\%$, Grupo B1a (Anexo G)	CERAMIC TOILET/RECOSINE	6907.90.00	6000	24003	3429
Total Factura Proforma RI13000053			6000	24003	3429

CANTIDAD TOTAL	6000	24003	3429
CANTIDAD MUESTREADA	32		

RESUMEN DEL LOTE:

Posición arancelaria: 6907.90.00			
Factura proforma: RI13000053			
BALDOSAS CERÁMICAS PRENSADAS EN SECO CON BAJA ABSORCIÓN DE AGUA $E \leq 0,5\%$, Grupo B1a (Anexo G)			
Formato 50 cm x 50 cm (w) 500 mm x 500 mm x 8,4 mm	CERAMIC TOILET/RECOSINE	6000 m ²	24003 ud

FUENTE: CAPACITACION CAMICON

AENOR ECUADOR



CANTIDAD TOTAL	6000	24003	3429
CANTIDAD MUESTREADA			32

REQUISITOS ESPECIFICOS DE LA MUESTRA

REQUISITOS	RESULTADO	CONCLUSIÓN	
ROTULADO La baldosa y/o embalaje deben llevar el siguiente rotulado	La marca del fabricante y/o la marca comercial y el país de origen o embarque	Se indica País de origen o embarque: [CHINA] y marca comercial: [RECCOSINE]	Cumple <input checked="" type="checkbox"/> No Cumple <input type="checkbox"/>
	La marca para indicar la primera calidad	Se indica la marca para indicar la primera calidad	Cumple <input checked="" type="checkbox"/> No Cumple <input type="checkbox"/>
	Tipo de baldosa y la referencia al anexo apropiado de la Norma NTE INEN 654, o Norma equivalente (UNE-EN 14411 o ISO 13006)	Se indica referencia a la norma NTE INEN 654, el grupo al que pertenecen [B1a] y el anexo que es de aplicación [G]	Cumple <input checked="" type="checkbox"/> No Cumple <input type="checkbox"/>
	Dimensiones nominales (largo y ancho) en cm y de fabricación (largo, ancho y espesor) en mm, modular o no modular	Se indican dimensiones nominales (en cm) y de fabricación (en mm) y si es modular o no modular	Cumple <input checked="" type="checkbox"/> No Cumple <input type="checkbox"/>
	Naturaleza de la superficie	Se indica la naturaleza siendo UGL (No esmaltada)	Cumple <input checked="" type="checkbox"/> No Cumple <input type="checkbox"/>
	Las baldosas destinadas al uso en piso declaran los resultados obtenidos de acuerdo con la NTE INEN 2195 para la determinación del coeficiente de fricción. Para las baldosas de piso esmaltadas, se indica la clase de abrasión.	Se indican resultados según NTE INEN 2195 y la clase de abrasión	Cumple <input checked="" type="checkbox"/> No Cumple <input type="checkbox"/> No Aplica <input type="checkbox"/>
	Descripción del producto en español	Se indica BALDOSAS CERÁMICAS PRENSADAS EN SECO CON BAJA ABSORCIÓN DE AGUA	Cumple <input checked="" type="checkbox"/> No Cumple <input type="checkbox"/>
	Lote y/o fecha de fabricación	Se indican lote y fecha	Cumple <input checked="" type="checkbox"/> No Cumple <input type="checkbox"/>
	Deben llevar la siguiente leyenda "Revestimiento para piso o pared" o "Solo para revestimiento de pared" según sea el caso	Se indica Revestimiento de Pared y Piso	Cumple <input checked="" type="checkbox"/> No Cumple <input type="checkbox"/>
	Referencia a la Norma Técnica ecuatoriana NTE INEN 654, Norma ISO 13006 o una equivalente	Se indica referencia a las norma NTE INEN 654 ISO 13006 o equivalente	Cumple <input checked="" type="checkbox"/> No Cumple <input type="checkbox"/>
REQUISITOS Los requisitos dimensionales y de calidad superficial y las propiedades físicas y químicas	Baldosas cerámicas extruidas E ≥ 3%. Grupo A1 Anexo A. NTE INEN 654 y UNE-EN 14411	No Aplica	Cumple <input type="checkbox"/> No Cumple <input type="checkbox"/> No Aplica <input checked="" type="checkbox"/>
	Baldosas cerámicas extruidas 3% < E ≤ 6%. Grupo AII, Anexo B y C. NTE INEN 654 y UNE-EN 14411	No Aplica	Cumple <input type="checkbox"/> No Cumple <input type="checkbox"/> No Aplica <input checked="" type="checkbox"/>
	Baldosas cerámicas extruidas 6% < E ≤ 10%. Grupo AIII, Anexo D y E NTE INEN 654 y UNE-EN 14411	No Aplica	Cumple <input type="checkbox"/> No Cumple <input type="checkbox"/> No Aplica <input checked="" type="checkbox"/>


FUENTE: CAPACITACION CAMICON

AENOR ECUADOR



ANEXO-Etiquetado

A continuación se adjunta el etiquetado de alguno de los formatos que constituyen el envío:

<p>FABRICANTE / PRODUCTOR: SHENZHEN RECOSINE INDUSTRIAL LTD EXPORTADOR: SHENZHEN RECOSINE INDUSTRIAL LTD Marca: RECOSINE Calidad: Primera calidad País de Origen: China Lote de producción: 18-18-2013 Fecha de producción: 18-10-2013 Tipo de bulbos: Resistentes para piso o pared Tipo de superficie de la Bulbo: No esmaltado(UGL) Bulbo ecológico presado en seco con baja absorción de agua, NTE INEN 054, Anexo G, Grupo B1a, E-G0,5% (ISO 13065 Anexo G, Grupo B1a, E-G0,5%) Dimensión Nominal: M 50xX50mm Dimensión de fabricación: 47 500mm*500mm*8.4mm, UGL Modular(M) Resistencia a la abrasión profunda (3.3mm) Coeficiente de fricción(NTE INEN 2195 Anexo B: R7) (nivel 0.71(básculo)) Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 033:2008 Hecho en China</p>		
--	--	---

FUENTE: CAPACITACION CAMICON



Servicio Ecuatoriano de Normalización

Formulario de Registro para Descarga de Normas

DATOS INGRESADOS EN EL REGISTRO:

NOMBRE:	
EMPRESA:	
TIPO:	
MAIL:	



Ingrese el Número o Nombre de la Norma a buscar:

BUSCAR RECUERDE QUE EN ESTE SITIO PUEDE:

- Descargar gratuitamente las normas de autoría de INEN.
 Las normas internacionales NTE INEN ISO, NTE INEN ISO IEC, NTE INEN IEC, por derecho de autor únicamente podrá observar un extracto y deben ser adquiridas en nuestro centro de información.
 Contactos: 2501 885-890 ext. 147 / centrodeinformacion@normalizacion.gob.ec

TIPO	NUMERO	REV.	TITULO	DESCARGAR
NTE	NTE INEN 2544-15:2010		TEXTILES. ANÁLISIS CUANTITATIVO DE MEZCLAS DE FIBRAS. PARTE 15. MEZCLAS DE FIBRAS DE POLIPROPILENO Y ALGUNAS OTRAS FIBRAS	DESCARGAR
NTF	NTC INFN 2637:2012		ENSAYO DE TRACCIÓN PARA DETERMINAR EL PUNTO FINAL DE LA DEGRADACIÓN DE POLIETILENO Y POLIPROPILENO DEGRADABLES.	DESCARGAR

FUENTE: INEN

		R.U.C. : 1791410114001 FACTURA .: 001-002-0008625 NRO. AUTORIZACION: 2102201514564317914101140013077545781 FECHA Y HORA AUTORIZACION: 21-02-2015 14:56:43 AMBIENTE : PRODUCCION EMISION NORMAL CLAVE DE ACCESO  2102201501179141011400120010020000086250000862518				
MILCOLORES CIA. LTDA. Nombre Comercial : MILCOLORES Dir Matriz : LAS AVELLANAS 82-25 Y JUNCAL BODEGAS COMERCIALES Dir Sucursal: ULLOA 650 Y MARCHENA CENTRO COMERCIAL SANTA CLARA Telf Sucursal: 022230199 Contribuyente Especial :176 Obligado a llevar Contabilidad Si		Página: 1				
Razon Social / Nombres y Apellidos JOHANN MARCELO TAMAYO ESPINOSA Fecha Emisión : 21/02/2015		Identificación: 1706759337				
Cod. Principal	Cod. Auxiliar	Cantidad	Descripción	Descuento	Precio Unitario	Precio Total
44MONACO/015		1.000	CREPE MONACO MARRON OSCURO		8.00	8.00
39NOR05/481		1.250	SATEN NORA FLOR TOTAL ZAFIRO		5.08	6.36
35OETA40/001		1.500	CHIFON OETA RAYA SESGO BLANCO		3.79	5.69
35VERA19/402		1.500	CHIFON VERA ROMBOS LILA		4.59	6.89
47BIVA/007		1.500	LINO PURO BIVALDI BEIGE ANGORA		17.81	26.71
66GARDE/599		0.250	LICRA GARDENIA NEGRO MTR		17.41	4.35
66LEGERO/530		0.250	LICRA PONTE PDR LEGERO PLOMO		13.34	3.33
66BAMRA/001		1.500	LICRA RY DE BAMBU 95% LISO		16.91	25.37
46BALEGRO/453		2.000	INDIGO 3PX ALEGRO DENIM AZUL		14.00	28.00
16JACR30		1.850	ELASTICO JARAGUA CRUDO 30 MM		0.26	0.49
1315MEGR		2.000	CIERRE METALICO GRUESO / 15CM		0.44	0.89
1315NO3/599		2.000	CIERRE 15CM NORMAL POL # 3		0.17	0.35
02GRCA/599		4.000	CAROLA GRUESA NEGRO MTR		1.87	7.50
14JEA240/01M		1.000	HILO KONITO 20/2 CAMEL UND		1.25	1.25
45BEROM01/599		1.500	CUERO SINTETICO PERFORA ROMBO		13.34	20.02
43TWO/599		1.000	PANTALONERA TWO WAY NEGRO		4.41	4.41
03CAMBRE75/238		1.000	CAMBRELLA NO TEJIDA 75GR VERDE		0.85	0.85

FUENTE: MIL COLORES