



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO
EXTERIOR
CARRERA DE INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR

TESIS DE GRADO

PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIEROS EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

“Proyecto de Exportación de carne de cuy o cobayos en presas seleccionadas, empacadas y congeladas, desde la Corporación de Productores de Chimborazo “Señor Cuy” al mercado de New York - EEUU.”

Wladimir Patricio Pazmino Meza
Carlos Andrés Vásconez Llaguno

RIOBAMBA- ECUADOR

2014

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo ha sido revisado en su totalidad, quedando autorizada su presentación.

Ing. Juan Bladimir Aguilar Poaquiza

Director de Tesis

Ing. Bolívar Alexis Ricaurte Coto

Miembro del Tribunal

CERTIFICADO DE AUTORÍA

Las ideas expuestas en el presente trabajo de investigación y que aparecen como propias son en su totalidad de absoluta responsabilidad de los autores.

Wladimir Patricio Pazmino Meza

Carlos Andrés Vásconez Llaguno

AGRADECIMIENTO

Agradecemos de forma general a todos y cada uno de los docentes que durante nuestra vida politécnica nos han impartido sus conocimientos, de tal forma que nos permitan desarrollarnos como profesionales y desenvolvemos en el ámbito laboral con excelencia.

A nuestros padres por estar siempre presentes y apoyarnos en los buenos y malos momentos, ya que solo ellos han sabido darnos la fuerza suficiente para seguir adelante.

DEDICATORIA

A Dios por ser siempre la luz que guía nuestro camino.

A nuestros padres por su incondicional apoyo y confianza que nos brindaron a lo largo de nuestra carrera, logrando cumplir con valentía y éxito, y hoy les entregamos a ellos este logro ya que gracias a ese esfuerzo esto se ha hecho posible.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada.....	¡Error! Marcador no definido.
Certificación del tribunal	¡Error! Marcador no definido.
Certificado de autorización	¡Error! Marcador no definido.
Agradecimiento	¡Error! Marcador no definido.
Dedicatoria	¡Error! Marcador no definido.
Índice de contenido	¡Error! Marcador no definido.
Índice de tablas.....	¡Error! Marcador no definido.
Índice de gráficos	¡Error! Marcador no definido.
Índice de anexos	¡Error! Marcador no definido.
Introducción	¡Error! Marcador no definido.
CAPÍTULO I	¡Error! Marcador no definido.
1. Antecedentes de la empresa	¡Error! Marcador no definido.
1.1. Antecedentes.....	¡Error! Marcador no definido.
1.2. Reseña histórica	¡Error! Marcador no definido.
1.3. Políticas empresariales.....	¡Error! Marcador no definido.
1.4. Identificación de la Corporación.....	21
1.5. Ubicación de los socios de la Corporación.....	22
1.6. Ubicación geográfica de la Corporación	23
1.7. Objetivos	23
1.8. Visión	24
1.9. Misión	24
1.10. Estructura organizacional de la Corporación.....	25
CAPÍTULO II	28
2. Diagnóstico situacional	¡Error! Marcador no definido.
2.1. Análisis del macro-económico.....	28
2.2. Análisis del micro-entorno	33
2.3. Análisis FODA de la asociación	35
2.3.1. Matriz FODA.....	38
2.3.2. Matriz de estrategias FODA	39
2.4. Matriz de prioridades.....	40
2.5. Capacidad de respuesta de la empresa	43

CAPÍTULO III	¡Error! Marcador no definido.
3. Proyecto de exportación	45
3.1. Presentación.....	45
3.2. Objetivos	45
3.3. Análisis del mercado	46
3.3.1. Exportaciones del Ecuador.....	46
3.3.2. Exportadores ecuatorianos.....	48
3.3.3. Estudio de la oferta.....	50
3.3.4. Estudio de la demanda.....	57
3.3.5. Canal de distribución.....	68
3.3.6. Competencia internacional.....	69
3.4. Estudio técnico.....	71
3.4.1. Especies y tipos de cuy.....	71
3.4.2. El ciclo reproductivo del cuy	73
3.4.3. Espacio para crianza de cuy	77
3.4.4. Tipos de instalaciones.....	80
3.4.5. Proceso faenado.....	¡Error! Marcador no definido.
3.4.6. Proceso empacado.....	¡Error! Marcador no definido.
3.4.7. Ventajas del empacado de presas seleccionadas de cuy.....	96
3.5. Análisis logístico.....	96
3.5.1. Análisis de la normativa legal nacional e internacional.....	¡Error! Marcador no definido.
3.5.2. Análisis de la normativa legal nacional	97
3.5.3. Requisitos para ser exportador	¡Error! Marcador no definido.
3.5.4. Registro del exportador ante la SENA	¡Error! Marcador no definido.
3.5.5. Normas técnicas y normas de calidad	98
3.5.6. Procesos que se deben cumplir en el MSP	8
3.5.7. Para inscripción de productos nacionales.	¡Error! Marcador no definido.
3.5.7.1. Diagrama del proceso de productos nacionales	¡Error! Marcador no definido.
3.5.8. Reinscripción de productos nacionales y extranjeros.	¡Error! Marcador no definido.
3.5.9. Descripción del proceso de exportación.....	¡Error! Marcador no definido.

3.5.10. La Política de Promoción de las exportaciones.....	130
3.5.11. Importaciones a Estados Unidos de carnes y productos cárnicos.....	130
3.5.12. Requisitos sanitarios para la importación de carnes y productos cárnicos a Estados Unidos	131
3.5.13. Reglamentaciones en materia de empackado y etiquetado.....	134
3.5.14. Trámites para la importación en EEUU	136
3.6. Análisis económico.....	141
3.6.1. Introducción.....	141
3.6.2. Presupuestos de costos y gastos.....	143
3.6.3. Inversión y financiamiento del proyecto.....	156
3.6.4. Ingreso y utilidades.....	159
3.6.5. Estados financiero.....	162
3.6.6. Evaluación financiera.....	169
3.6.7. Políticas empresariales.....	175
CAPITULO IV	177
4.1. Conclusiones.....	177
4.2. Recomendaciones.....	¡Error!
Marcador no definido.	
RESUMEN	¡Error!
r! Marcador no definido.	
SUMMARY	¡Error!
r! Marcador no definido.	
BIBLIOGRAFIA	183
ANEXOS	¡Error!
! Marcador no definido.	

ÍNDICE DE TABLAS

N^a	Pág.
1. FODA.....	38
2. Matriz de estrategias FODA.....	39
3. Matriz de prioridades.....	40
4. Capacidad de respuesta de la empresa.....	43
5. Total de exportaciones de Ecuador p.a. 0208900000.....	47
6. Exportadores de la partida arancelaria 0208900000.....	49
7. Producción de cuyes en el Ecuador.....	51
8. Productores de Pichincha.....	52
9. Productores de Cotopaxi.....	53
10. Productores de Tungurahua.....	54
11. Productores del resto del país.....	55
12. Región de procedencia.....	60
13. Consumo de carne de cuy.....	61
14. Frecuencia de consumo de carne de cuy.....	62
15. Cantidad de consumo de carne de cuy en kilos.....	63
16. Razones de adquisición de la carne de cuy.....	64
17. Competencia internacional.....	69
18. Cuyes para la alimentación humana.....	72

19.	Certificados sanitarios.....	99
20.	Materia prima.....	143
21.	Materiales directos.....	143
22.	Costo de exportación.....	144
23.	Matriz de costos de producción.....	144
24.	Matriz de costo total.....	145
25.	Matriz costos fijos y variables.....	147
26.	Gastos de ventas	149
27.	Gastos personal administrativo.....	150
28.	Gasto personal planta.....	152
29.	Matriz de aportaciones IESS.....	153
30.	Matriz de inversión total.....	156
31.	Determinación del precio del producto.....	159
32.	Matriz de precio de venta.....	160
33.	Matriz de ingresos anuales.....	160
34.	Matriz de ventas anuales.....	161
35.	Balance general.....	162
36.	Estado de resultado.....	165
37.	Flujo neto de caja.....	167
38.	Valor actual neto 1.....	170
39.	Valor actual neto 2.....	171
40.	Tabla de descuento distribuidor mayorista.....	175

ÍNDICE DE GRÁFICOS

N^a	Pág.
1. Total de exportaciones por año.....	48
2. Productores de Pichincha	53
3. Productores de Cotopaxi.....	54
4. Productores de Tungurahua.....	55
5. Productores del país.....	56
6. Región de procedencia.....	60
7. Consumo de carne de cuy,.....	61
8. Frecuencia de consumo de carne de cuy.....	62
9. Cantidad de consumo de carne de cuy en kilos.....	63
10. Razones de adquisición de la carne de cuy.....	64
11. Ecuatorianos residentes por provincia.....	66
12. Canal de distribución del producto.....	68
13. Cuy usado como mascota.....	71
14. El empadre.....	74
15. La gestación.....	75
16. La lactancia.....	77
17. Construcción del galpón.....	79
18. Crianza en pozas.....	81
19. Vista interior del galpón con pozas.....	81

20.	Galpón con jaulas.....	82
21.	Proceso de empaado en presas seleccionadas.....	92
22.	Lamina de pvdc-pvc o poliéster.....	93
23.	Embalaje.....	94
24.	Paleta alivianada para avión.....	95
25.	Transporte refrigerado aéreo.....	95
26.	Proceso de inscripción de productos nacionales.....	102
27.	Proceso de exportación.....	110
28.	Fase de pre-embarque.....	113
29.	Fase de post-embarque.....	115
30.	Controles previos.....	134
31.	Punto de equilibrio.....	169

ÍNDICE DE ANEXOS

N^a	Pág.
1. Documentos de transporte.....	184
2. Factura comercial.....	185
3. Certificado de origen.....	186
4. Packing list.....	187
5. Documento de transporte terrestre.....	188
6. Documento de transporte aéreo.....	189
7. Póliza de seguros.....	190
8. Declaración Aduanera de Valor (DAV).....	191
9. Bodega (Descripción).....	192
10.Planta de procesamiento (Descripción).....	192
11.Oficina de técnico (Descripción).....	193
12.Baños (Descripción).....	194
13.Maquinaria y equipo (Descripción).....	194
14.Muebles de oficina (Descripción).....	195
15.Equipo de cómputo (Descripción).....	195
16.Galpón de los cuyes.....	196
17.Galpón de jaulas.....	197
18.Cuyes faenados.....	198
19.Cuyes en presas.....	199
20.Cuy empacado	200
21.Cuy empacado congelado.....	201

INTRODUCCIÓN

El análisis de la propuesta de exportación de carne de cuy en presas seleccionadas, empacadas y congeladas, desde la Corporación de Productores de Chimborazo “Señor Cuy”, ubicada en la provincia de Chimborazo, en el Barrio La Esperanza II, hacia al mercado de New York - EEUU, se desarrolla cumpliendo las medidas que implanta la ESPOCH, así como también

investigaciones obtenidas en datos históricos, estadísticas y análisis desarrollado por los autores para obtener una buena investigación.

Nos complace profundamente contribuir con esta investigación al desarrollo empresarial de la provincia de Chimborazo, y todas las personas que deseen realizar algún tipo de inversión, así como todos los procedimientos legales, aduaneros para la realización de las exportaciones.

Capítulo I.- Está conformado por las generalidades de la empresa que son: antecedentes, reseña histórica, ubicación geográfica, estructura orgánica y funcional, objetivos, visión y misión.

Capítulo II.- Aquí se puede encontrar el diagnóstico de la Corporación Señor Cuy, análisis de la situación actual, Macroentorno y Microentorno, de la producción de carne de cuy, análisis de los resultados de la investigación, FODA de la organización y la capacidad de respuesta que tiene la misma.

Capítulo III.- Consta de la propuesta, objetivos de la propuesta, desarrollo de la propuesta, es decir la investigación de mercado donde se analiza la oferta y la demanda, estudio técnico, el proceso de exportación y estudio económico.

Capítulo IV.- Está formado por las conclusiones y recomendaciones producto del análisis de la investigación.

Finalmente, se encuentra la bibliografía utilizada y Anexos.

CAPÍTULO I

1. Antecedentes de la empresa

1.1 Antecedentes

La crianza del cuy es una práctica arraigada en las familias de las comunidades rurales de la serranía del Ecuador. Se observa un alto consumo principalmente en épocas de fiestas de los pueblos, donde se lo consume como plato principal, ya que contiene los siguientes valores nutricionales de Humedad %: 70.6, Proteína %: 20.3, Grasa %: 7.8, Minerales %: 0.8.

La crianza de cuyes es realizada por los campesinos del país de forma tradicional y sin tecnificación dando como resultado una producción deficiente de animales, tanto en calidad como en cantidad.

En la actualidad, a nivel mundial se ha incrementado la demanda de nuevos productos en la industria pecuaria, lo cual ha generado oportunidades, el presente proyecto de exportación tiene por objetivo mostrar la viabilidad de la exportación de cuy en presas seleccionadas, empacadas y congeladas al mercado de New York, dado que la Corporación de Productores de Chimborazo “SEÑOR CUY” satisface a la demanda local y existe mucho interés por los cuyes en los mercados internacionales.

La Corporación de Productores de Chimborazo “SEÑOR CUY” tiene una gran producción en lo que se refiere a cuyes de muy buena calidad, por este motivo y por mejorar las utilidades, la misma se ha planteado exportar cuy en presas seleccionadas, empacadas y congeladas al mercado de New York, teniendo en cuenta la demanda existente en dicho país además de las ganancias que se producirían debido al precio al que se oferta en Estados Unidos y Europa obteniendo rentabilidad.

Los productores de cuyes a nivel provincial; son convocados por el Consejo Provincial para asociarse y participar en la elaboración del Presupuesto Participativo de Chimborazo -PPCH. Este espacio apoya el proyecto “Fortalecimiento y mejoramiento para el autoconsumo del cuy”, propuesto por 500 familias asociadas productoras de cuyes”.

Considerando lo antes mencionado, PPCH puede apoyar al proceso de fortalecimiento y desarrollo de la Corporación “Señor Cuy”.

1.2 Reseña histórica

En Marzo del 2007, se elige la Pre - directiva de criadores de cuyes, mediante asamblea se busca una identificación para el Consorcio, mismo que se eligió el nombre de “SEÑOR CUY”.

Con el apoyo del consejo provincial se forman pequeñas cajas comunales, mediante un fondo semilla (cuyes, alimentación y capacitación); mismo que ayudo al crecimiento y fortalecimiento de las familias campesinas asociados / as.

El 15 de Agosto del 2007 se legaliza la organización en el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAGAP) con el acuerdo ministerial número 289, con 161 socios quedando con el Nombre de COORPORACION DE PRODUCTORES CUYICOLAS “SEÑOR CUY”. La comercialización inicia en Guamote con la venta de cuy en pie, luego se da un valor agregado al proceso entregando a sus clientes cuy faenado artesanalmente.

En los años 2007-2008- 2009, mediante la realización del proyecto Fortalecimiento en la Comercialización del producto, se logra el apoyo de CESA (Central Ecuatoriana de Servicios Agrícolas) ONG que se dedica ofrecer apoyo a los pequeños productores campesinos de Chimborazo.

El Proyecto CESA PODER (Productores Organizados para el Desarrollo Empresarial Rural), apoya con fondo destinado al pago de arriendo del Centro de acopio. También financia la formación de líderes en gerencia y en procesos de faenamamiento de cuyes, dirigido a las socias de la Regional, durante 8 meses.

Se recibió apoyo de la Fundación Chuquirahua, el fortalecimiento socio-organizativo y construcción de proyectos.

Las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales no miraban la producción de cuyes como una actividad comercial empresarial por lo que no se contaba con apoyos importantes.

Se conforma el Consorcio Regional Sierra Centro de Productores de cuyes, integrado por las provincias de Chimborazo, Tungurahua, Cotopaxi, con el liderazgo de la Corporación de Productores Cuyícolas “Señor Cuy”. El Consorcio Regional logra establecer precios de acuerdo a los costos de producción, se establecen parámetros de calidad, se unen volúmenes de producto para la comercialización asociativa y se registra la contabilidad.

En forma permanente se participa en eventos de promoción del producto, en exposiciones y ferias como la Fiesta de las Flores y de las Frutas en Ambato, y en programas de “Juzgamiento de Cuyes”.

Con el fin de mejorar y estandarizar la calidad del cuy para carne, se realiza la importación de 1500 cuyes peruanos pie de cría (1000 machos y 500 hembras) para los productores de Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo, se realiza el Seminario de Capacitación en la Crianza y Manejo Zootécnico del Cuy, con el apoyo de la Escuela de Ingeniería Zootécnica de la ESPOCH y la Fundación Chuquirahua.

En Septiembre del 2008, se estabilizan los parámetros de calidad del producto. Se elaboran matrices de datos para registrar la producción de cada socia/o, y se planifica la entrega del producto a los clientes.

En Octubre del 2008, la Corporación obtiene su RUC (Registro Único de Contribuyentes) y se inscribe en el Registro Único de Proveedores – RUP.

En Noviembre del 2008, se adecúa y se equipa el Centro de Acopio y Faenamiento, el mismo que se inaugura en diciembre. Durante el año 2008 se vendieron 3775 animales, lo que produce un total de 18.775 dólares. La

Organización empieza a capitalizarse con el aporte de cada asociado, más el ingreso de utilidades.

En el año 2009 103 mujeres productoras de cuyes se legalizan como socias de la corporación, logrando tener 264 socios. Los socios empiezan a solicitar capacitaciones para la cría técnica de los cuyes y con ese fin se construyen proyectos para CADERS, PRODER, TRIAS y el Ministerio de la Competitividad, fortaleciéndose de esta manera la organización y la actividad comercial.

En enero de 2009, se elige el Primer Directorio integrado por representantes de todos los cantones donde están ubicados los/as socios/as

La cual queda conformada de la siguiente manera:

1. **Presidente:** Sr. Pedro Pablo Satán Sánchez (El Socorro)
2. **Vicepresidenta:** Srta. Acsencia Shucadllbay (Nituiza)
3. **Secretaria:** Sra. Sandra Sotomayor (Riobamba)
4. **Tesorera:** Sra. María Lusmila Carguachi (La Providencia)

Sus nombramientos son legalizados en el MAGAP, de la misma forma la Asamblea General elige a su primera Gerente Sra. Hilda Lata Rivera.

En mayo del 2009, con el apoyo de los estudiantes de la Escuela de Ingeniería en Zootecnia de la ESPOCH y de acuerdo a un plan de capacitación, se fortalece la producción en cada uno de los sectores donde están las socias.

Con el fin de lograr estandarizar, mantener e incrementar la producción, la Corporación provee de alimento balanceado, en alianza con un profesional joven de la provincia de Chimborazo, Zootecnista de la ESPOCH.

En el año 2009 según datos presentados en los balances se obtienen como resultado la comercialización de un total de 8300 animales, con un ingreso de \$54.000,00 dólares..

En el año 2010 la Corporación de Productores Cuyicolas “Señor Cuy” viendo la necesidad de impulsar el desarrollo empresarial se forma el equipo técnico, integrado por la gerente, la contadora y técnicos.

Con el apoyo de TRIAS-Andes a través de un proyecto, se mejora la comercialización del producto con valor agregado, y se obtienen los permisos para el funcionamiento, Se crean herramientas de seguimiento para la organización y la empresa, registros de entrada y salida del producto, etc.

En Enero del 2011 se elige en Asamblea General, la segunda directiva, integrada por 11 socios, representantes de cada zona. En el mismo año la Corporación “Señor Cuy” según lo establecido en el código de trabajo, asegura a sus trabajadores, mediante el pago de un sueldo justo más beneficios de ley.

También se construye participativamente el reglamento interno de la organización.

La Corporación “Señor Cuy” mediante convenios establecidos con los estudiantes de la ESPOCH se realiza estudios importantes. Según tesis se ha investigado sobre el curtido de la piel de cuy. Los mismos que apoyan en la producción y asistencia técnica, a los productores del campo.

La Corporación está articulada al Movimiento de Economía Social y Solidaria del Ecuador (MESSE), con el asadero “Antojitos de Cuy” para la venta del producto preparado, con Organizaciones gubernamentales como el MAGAP, CADERS, MIES y No gubernamentales como TRIAS, lo cual ha permitido que la Corporación vaya posicionándose a nivel local y provincial.

Fuente: Corporación “Señor Cuy”

1.3 Políticas empresariales

La política de una organización es formulada por la alta gerencia con el fin de proporcionar las líneas directas para alcanzar los objetivos. La política global de la organización consiste en muchas tácticas individuales.

Una política proporciona una guía para la acción. Es necesario que conste por escrito para proporcionar una base tangible a partir de la cual se dé comienzo a las operaciones. Desafortunadamente, muchas políticas no constan por escrito, lo que crea la posibilidad de que no sean transmitidas a los sucesores en los puestos de responsabilidad y que, como resultado de ello, no se logren los objetivos.

Cinco tipos de política de empresa se mencionan a continuación:

1. Política de personal.
2. Política de producción.
3. Política de ventas.
4. Política de stocks.
5. Política de pago a acreedores.

Las políticas permiten la consistencia y la coordinación entre los departamentos de la organización y dentro de ellos. Las políticas, al igual que los objetivos anuales, son muy importantes para implantar las estrategias porque delimitan lo que la organización espera de sus empleados y gerentes.

Fuente: Corporación “Señor Cuy”

1.4 Identificación de la Corporación “SEÑOR CUY”

- **Razón Social**

Corporación de Productores Cuyícolas “Señor Cuy” Chimborazo

- **Actividad Principal**

La producción, procesamiento y comercialización en forma asociativa de cuyes en pie y faenados en diferentes presentaciones.

- **Tipo de Organización**

Es una organización privada enfocada en la Economía Solidaria

- **Nombre del Representante Legal**

Srta. Carmen Elisa Satán Paguay (Presidenta de la Corporación)

- **Nombre del Gerente**

Sra. Hilda Lata Rivera

- **Ruc**

0691725758001

- **Acuerdo Ministerial**

N° 289

- **Dirección Electrónica**

E- mail: corporacioncuyes@yahoo.es

Fuente: Corporación “Señor Cuy”

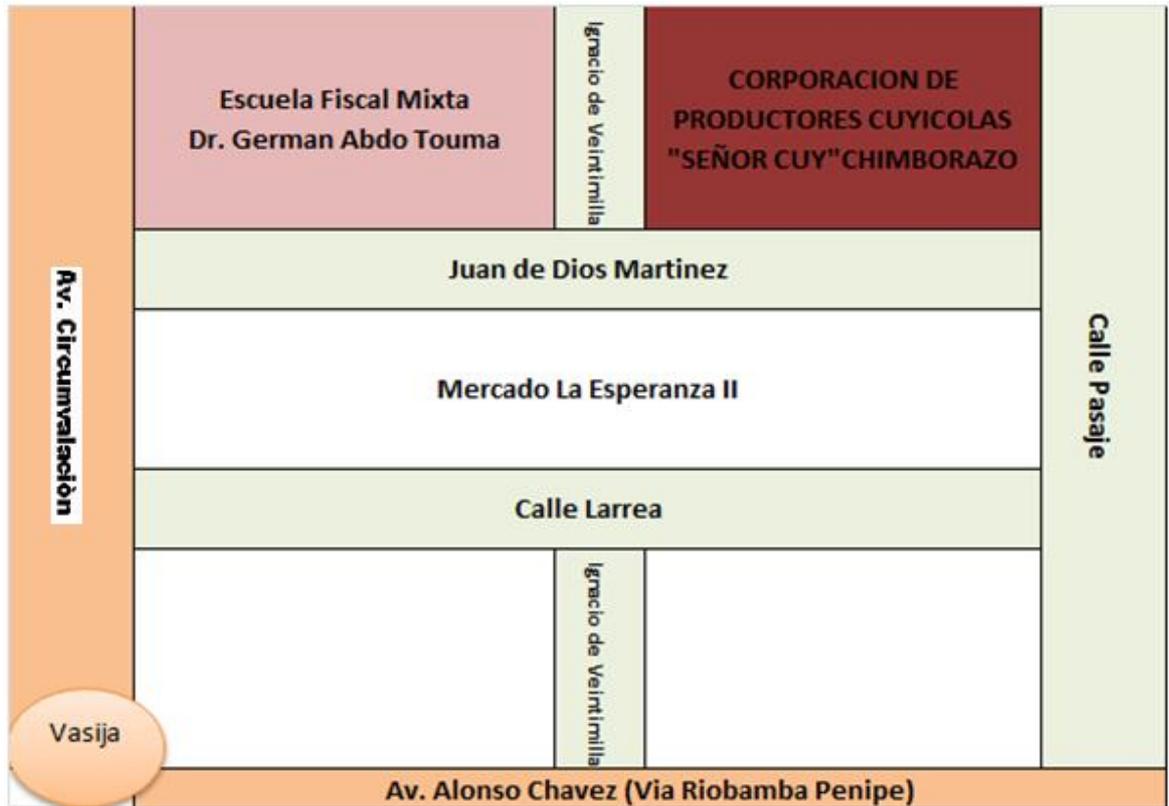
1.5 Ubicación de los socios de la Corporación

La Corporación de Productores de Chimborazo se encuentra ubicada en el Barrio la Esperanza II, en la ciudad de Riobamba.

El tejido social de la Corporación Regional Centro de Productores de Cuy involucra a productores de los cantones: Riobamba, Guano, Penipe, Colta, Guamote, en La Provincia de Chimborazo, Ambato, Mocha, Tisaleo, en la Provincia de Tungurahua y Latacunga, Saquisilí y Pujilí en la Provincia de Cotopaxi.

Fuente: Corporación “Señor Cuy”

1.6 Ubicación geográfica del centro de acopio de la Corporación “SEÑOR CUY”



Fuente: Reglamento de la Corporación “Señor Cuy”

1.7 Objetivos

Los objetivos de la empresa están basados y guiados elementalmente en tres aspectos que son los siguientes:

Objetivo general:

Elevar la calidad de vida de nuestras familias y clientes, produciendo y proveyendo productos sanos.

Objetivos específicos:

- Construir modos de vida y sistemas alimentarios sostenibles
- Promover conocimiento, destrezas y poder

- Construir red de comercialización solidaria y alternativa
- Multiplicadora de experiencia y recursos (valor semilla)

1.8 Visión

Ser los mejores productores cuyícolas del centro del país, especializados en la crianza, procesamiento, industrialización y comercialización de cuyes como pie de cría, faenados y empacados al vacío con la más alta calidad, utilizando las tecnologías más avanzadas para favorecer la innovación y enfrentar la competencia y considerando las necesidades de los consumidores.

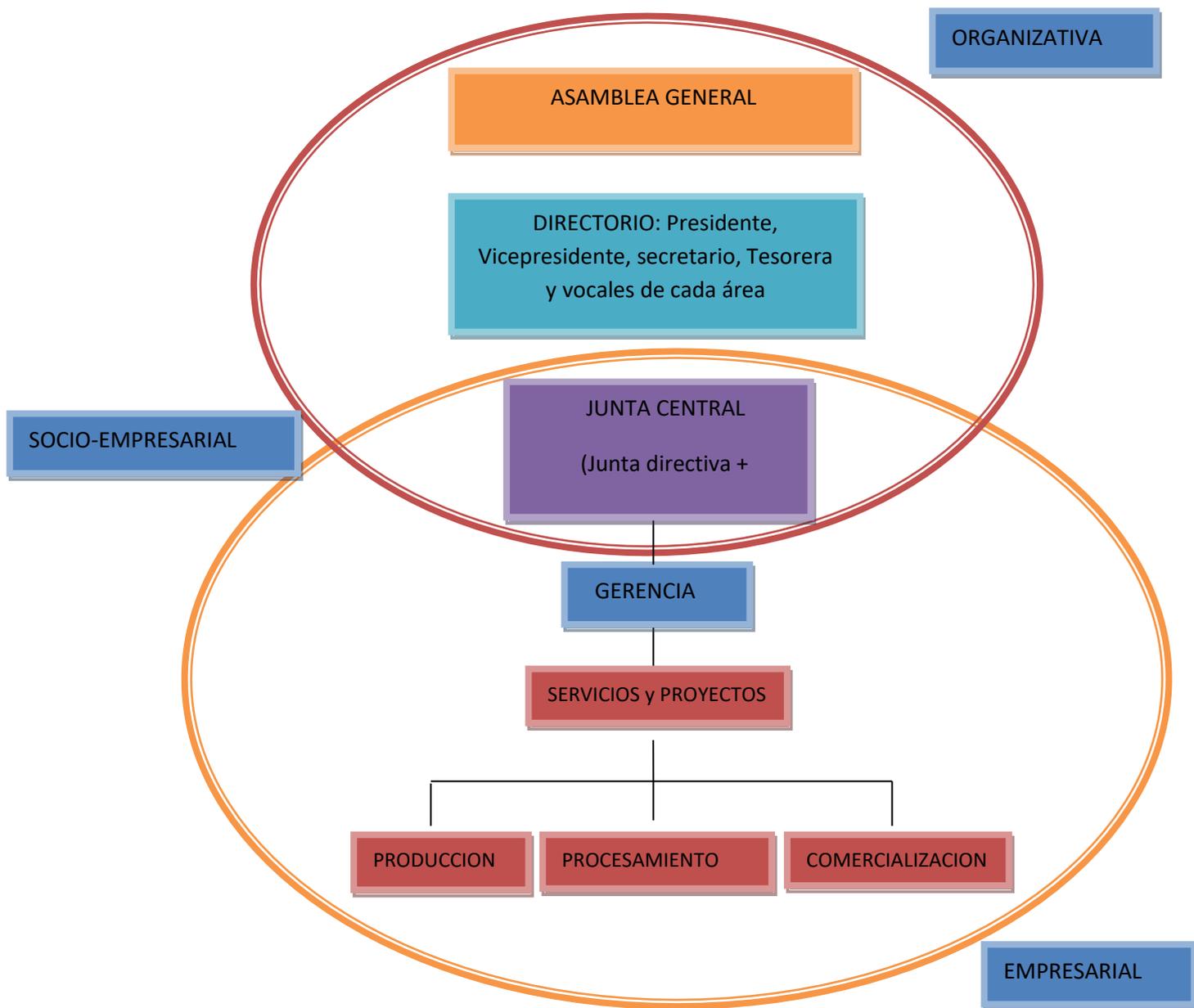
1.9 Misión

Mejorar la calidad de vida de nuestros afiliados y sus familias, satisfacer las necesidades y expectativas de los consumidores de cuy, a través de la utilización de insumos que garanticen su salud y el respeto al medio ambiente; promoviendo la innovación de su centro de acopio y faena miento, generando empleo y comercializando en forma directa a precios justos.

Fuente: Corporación “Señor Cuy”

1.10 Estructura organizacional de la Corporación

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



Fuente: Reglamento de la Corporación "Señor Cuy"

CAPITULO II

2. Diagnostico situacional

2.1 Análisis del macro-económico

En el siguiente estudio se analizarán todos los componentes que afectan al proyecto, que no se pueden controlar y que se asume como dados.

Para el desarrollo de nuestro proyecto debemos tomar en cuenta que para la producción y comercialización de cuyes los factores determinantes son: calidad, precio y disponibilidad del producto, los mismos que permitirán la aceptación de este en el mercado internacional.

a) Geografía



Lengua Oficial: No hay lengua oficial, el inglés es la más común, seguida por el español.

Gobierno:

- **Capital:** Washington D.C.
- **Tipo de Gobierno:** República Federal
- **Ejecutivo:** Jefe de Estado: Presidente Barack Obama, Vicepresidente Joe Biden.

Recursos naturales:

Entre los recursos naturales que posee Estados Unidos están: carbón, uranio, níquel, petróleo, cobre, bauxita, fosfato, plomo, oro, plata, madera, fosfatos, hierro, tungsteno, zinc, mercurio, molibdeno, gas natural.

Exportaciones:

- Bienes de capital: automóviles, materia prima industrial, bienes de consumo
- Productos agrícolas: Trigo, Arroz, Centeno, Cebada, Avena, Maíz, Frutas, Vegetales, Algodón, Carne de res, Cerdo, Aves, Productos lácteos, Productos de madera, Pescado

Importaciones:

Petróleo crudo y derivados de petróleo, Maquinaria, Automóviles, Bienes de consumo, Materia prima industrial, Alimentos y bebidas.

b) Análisis sociocultural

Se considera al cuy como uno de los platos típicos más representativos de la sierra ecuatoriana, aunque actualmente la costumbre de incluirlo en la dieta diaria

se ha ido perdiendo por aspectos tales como altos precios y falta de tiempo para la preparación del mismo.

Con el tiempo, la carne de cuy ha sido reemplazada por sustitutos tales como carnes rojas, pollos, conejos y otros, debido básicamente a su mayor comercialización y a sus precios relativamente bajos.

Parte del enfoque del proyecto es el rescate de esta costumbre a través del aumento de la oferta de carne de cuy considerando el alto nivel proteínico que contiene.

c) Análisis tecnológico

Actualmente la producción de cuy está repartida en dos sectores:

- Crianza familiar (50%)
- Crianza comercial (50%)

El grupo de crianza familiar maneja la producción de cuyes de forma casera, siendo alimentados con residuos de cocina y vegetales. Debido a esto el producto final no tiene índices de calidad comparables con los que se crían de forma comercial, los cuales aplican técnicas de crianza y reproducción específicas utilizando jaulas o pozas para clasificar las crías según etapas, familias o requerimientos y que en términos generales tienen una producción a escala.

Otros problemas que se presentan dentro de la crianza familiar de cuyes, radican en el deficiente manejo productivo, reproductivo, falta de prevención y control sanitario, insuficiente sistema de comercialización y escaso conocimiento técnico de los productores y por otro lado la crianza comercial tiene un eficiente manejo del producto para su comercialización.

d) Análisis económico

La ganadería ecuatoriana se sustenta en la producción de ganado bovino, porcino y ovino, localizados en todos sus territorios y desarrollados en zona alta de la serranía. Sin embargo, también existe un gran interés en las especies menores tales como los cuyes y conejos que forman parte del desarrollo de este sector del país.

En los últimos cinco años se han registrado exportaciones de cuy como producto no tradicional, pues son pocos los países (Estados Unidos, España, y Otros No Determinados) a los que llega éste producto proveniente del Ecuador. Ésta producción se visualiza como una potencial fuente de ingresos para el país si se empieza a mejorar las condiciones de producción y comercialización de su carne.

e) Comercio bilateral Ecuador - Estados Unidos

Estados Unidos es el principal mercado para las exportaciones de Ecuador y el principal proveedor de sus importaciones.

- Principales rubros de venta a Ecuador: Papel, Bienes de capital, Químicos, Trigo, Plásticos, Computadoras, Turbinas, Vehículos a motor y sus partes, Equipo de telecomunicaciones, Equipo de uso doméstico y de refrigeración.
- Principales exportaciones de Ecuador a EE.UU: Petróleo crudo, Banano, Camarón, Flores, Café, Pescado, Contrachapados de madera, Oro.

La balanza comercial entre Ecuador - Estados Unidos ha sido siempre favorable para nuestro país, aunque es muy asimétrica: exportamos productos

primarios e importamos productos industrializados.

Estadísticamente, Ecuador no puede considerarse como un socio importante para Estados Unidos, pero sí lo es para varios de los productos que exporta: somos abastecedores principales en banano, camarón, filetes de tilapia, flores, madera de balsa y concentrado de maracuyá.

f) Análisis político-legal

Las circunstancias de constante inestabilidad tanto política como legal existentes en el país, influyen negativamente en el desarrollo de la industria agrícola y ganadera. Esto dificulta las inversiones en dichos sectores, ya que no se garantiza que la inversión inicial obtenga los beneficios requeridos en el plazo esperado. Si a esto le agregamos la falta de apoyo gubernamental para este sector productivo del país, conlleva a la desconfianza de impulsar más el desarrollo de este mercado.

g) Comercio de EE.UU. con América Latina

Los cambios en el comercio de EE.UU. con los países de América Latina se ven afectados por tres factores:

1) La política comercial tal como se define tradicionalmente (es decir, la negociación de nuevos acuerdos, la promulgación de nuevas leyes y la implementación de acuerdos y leyes existentes).

2) Acciones que el gobierno de Obama ha tomado para cumplir con la demanda de formulación de políticas en otras áreas por parte de los demócratas.

3) El estado de la economía. De los tres factores, la formulación de políticas sobre el comercio ha ocupado hasta ahora un distante tercer lugar en importancia, y el estado general de la economía ha causado el mayor impacto.

El impacto de la recesión que comenzó en diciembre de 2007, y que se intensificó a raíz de la crisis económica y financiera que estalló a fines de 2008, ha sido más significativo para el comercio que cualquier otra iniciativa de política ordinaria, bien sea a favor o en contra del comercio.

La incertidumbre económica ha causado una importante caída en la demanda y los niveles de precios de muchos productos básicos exportados por países latinoamericanos y caribeños a Estados Unidos, y ningún esfuerzo por lograr una mayor liberalización por parte de Estados Unidos podría, por sí solo, restaurar el status que prevalecía antes del estallido de la crisis. Esto puede ocurrir sólo cuando la economía estadounidense se recupere totalmente. Además, aunque existen señales de que lo peor de la recesión ya pasó, esa economía sigue siendo relativamente débil.

2.2. Análisis del micro-entorno

Al hablar del entorno microeconómico mostramos los aspectos que afectan a la empresa de manera directa y que se pueden controlar. Se destacan los siguientes aspectos:

a) Clientes

Dentro de los posibles clientes se encuentran los habitantes en el entorno, mercados, supermercados y principales restaurantes ubicados en la zona centro del país e internacionales.

b) Proveedores

Se considera como tales a todos aquellos que proporcionarán los animales reproductores, alimentos de tipo concentrado y forraje, así como también las vacunas y elementos para el control sanitario requeridos durante todo el ciclo productivo.

c) Competidores

Son todas aquellas empresas, familiares o comerciales, que están inmersas en el mercado de producción de cuy en el país.

Podemos considerar como competencia actual a todos los productores y comercializadores de cuy en el país, los cuales están en su mayoría concentrados en la región interandina.

d) Organizacional

La Asociación se destaca por su capacidad de preservar el medio ambiente y de mejorar la calidad de vida de sus miembros, teniendo en cuenta mantener las relaciones internas dentro de la misma.

El estudio de la organización y del entorno que la rodea, nos permita obtener la información que nos guíe a adoptar un camino o estrategia hacia el cambio, hacia una evolución, conforme a las exigencias o demandas del medio en que nos

desarrollamos, logrando la eficiencia de todos los elementos que la constituyen para obtener el éxito empresarial.

e) Financiero y económico

Dentro de estudio financiero y económico de la organización aplican diversos métodos como la presentación de los estados financieros e información complementarios para hacer una medición adecuada de los resultados obtenidos por la administración y tener una base apropiada para emitir una opinión correcta acerca de las condiciones financieras de la empresa y sobre la eficiencia de la gerencia, y para el descubrimiento de hechos económicos referentes a la misma y la detección de deficiencias que deban ser corregidas.

f) Logístico

La coordinación de los procesos logísticos permite que la asociación entregue la cantidad óptima del producto en el lugar indicado, en el menor tiempo posible y al menor costo, lo que se traduciría en grandes ahorros para que la empresa realice futuras inversiones y mejore sus utilidades.

El modelo de comercialización les permite coordinar sus procesos de producción, almacenamiento y distribución de producto, por lo que es una ventaja ante sus competidores.

2.3. Análisis FODA de la asociación

Análisis interno

Este análisis facilita fijar con precisión las fortalezas y debilidades que la asociación logra controlar y su nivel de desempeño. Las actividades administrativas, comerciales, contables y técnicas son áreas que dan origen a fuerzas y debilidades, por lo que la compañía debe seguir estrategias que beneficien tales fortalezas y compriman las debilidades.

FORTALEZAS

- Personal activo previamente capacitado.
- Proceso de faenamiento manejado por la asociación.
- Comercialización y distribución ejecutadas por asociación.
- Alto contenido proteínico de la carne de cuy.
- Producción controlado por un Médico Veterinario

DEBILIDADES

- Escasa relación comercial con los demás empresas dedicadas a esta actividad.
- Recursos financieros limitados.
- Trabajo inicial durante un semestre sin recibir ningún tipo de ingresos.
- Falta de una marca nacional de producción de cuyes en otros países.

Análisis externo

Este análisis radica en equilibrar las oportunidades y amenazas estratégicas en el contexto operativo de la asociación. Se examinan los factores económicos, sociales, culturales, gubernamentales y competitivos que podrían favorecer o afectar al negocio en el futuro. Las amenazas y oportunidades son en gran disposición, fuera del control de una empresa cualquiera.

OPORTUNIDADES

- Condiciones ambientales favorables para la producción.
- Existencia de canales de distribución para la comercialización del cuy.
- Altos niveles de aceptación y consumo de la carne de cuy.
- Apoyo por parte del gobierno para su comercialización, dentro y fuera del país.

AMENAZAS

- La creciente competencia de productores de cuy.
- Productos sustitutos (carnes rojas, blancas, mariscos) con precios económicos.
- Crisis económica en EEUU y alto requerimiento en el cumplimiento de normas sanitarias para su comercialización.
- Aplazamiento en autorización de créditos.

2.3.1 Matriz FODA

TABLA 1 FODA

<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal activo previamente capacitado. • Proceso de faenamiento manejado por la asociación. • Comercialización y distribución ejecutadas por asociación. • Alto contenido proteínico de la carne de cuy. • Producción controlado por un Médico Veterinario 	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Escasa relación comercial con los demás empresas dedicadas a esta actividad. • Recursos financieros limitados. • Trabajo inicial durante un semestre sin recibir ningún tipo de ingresos. • Falta de una marca nacional de producción de cuyes en otros países.
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Condiciones ambientales favorables para la producción. • Existencia de canales de distribución para la comercialización del cuy. • Altos niveles de aceptación y consumo de la carne de cuy. • Apoyo por parte del gobierno para su comercialización, dentro y fuera del país. 	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • La creciente competencia de productores de cuy. • Productos sustitutos (carnes rojas, blancas, mariscos) con precios económicos. • Crisis económica en EEUU y alto requerimiento en el cumplimiento de normas sanitarias para su comercialización. • Aplazamiento en autorización de créditos.

Fuente: Análisis Externo e Interno FODA

Elaborado por: Los Autores

2.3.2. Matriz de estrategias FODA

TABLA2

MATRIZ DE ESTRATEGIASFODA				
		Evaluació Interno	Fortaleza	Debilidad
Evaluació Externo	Oportunidade	<p>F1. Personal activo previamente</p> <p>F2. Proceso de faenamieto manejado por la asociación</p> <p>F3. Comercialización y distribución ejecutadas por un Médico Veterinario</p> <p>F4. Producción controlado por un Médico Veterinario</p> <p>F5. Alto contenido proteínico de la carne de cuy.</p>	<p>D1. Escasa relación comercial con los países dedicadas a esta</p> <p>D2. Recursos financieros</p> <p>D3. Trabajo inicial durante un semestre de ingresos.</p> <p>D4. Falta de una marca Internacional en otros países.</p>	
	Amenazas	<p>O1. Condiciones ambientales favorables para producción</p> <p>O2. Existencia de canales de comercialización del de cuy.</p> <p>O3. Altos niveles de aceptación y consumo de la de cuy.</p> <p>O4. Apoyo por parte del gobierno para su comercialización dentro y fuera del país.</p>	<p>Estrategias</p> <p>1. No existen intermediarios y se distribuirá el directamente a todos los canales de</p> <p>2. Publicidad encaminada a posicionar el roducto como sano, de mejor calidad y a un precio</p> <p>3. Alianzas estratégicas con proveedores de para reducir costos.</p> <p>Estrategias FA</p> <p>1. Apropiado manejo técnico de cuyes con personal capacitado para disminuir la mortalidad de los cuyes.</p> <p>2. Mejorar los ingresos del negocio para así sólo prescindir de créditos a un corto plazo.</p> <p>3. Fomentar la existencia de carne cuy, con el objetivo de ofertar en los mercados internacionales,</p>	
		Estrategias	Estrategias	Estrategias
		<p>1. Establecer estrategias financieras de distribución hasta fortalecer relación</p> <p>2. Recurrir a préstamo con entidad complementaria inversión inicial.</p> <p>3. Participar en ferias internacionales nuevos mercados que nos permitan atraer clientes.</p>	<p>1. Implementar y presupuestar un de los productores de cuy de difundir las mejores técnicas de cumplimiento de las normas sanitarias de asociarse a la empresa.</p> <p>2. Realizar alianzas con otros productores que se nos difunda su experiencia técnicas de producción.</p>	

2.4. Matriz de prioridades

Dentro de lo que es la planeación estratégica, es importante tomar en cuenta los elementos que van a funcionar mejor para cada una de las etapas que se llevan a cabo, pues tienen diferentes objetivos y funciones.

TABLA 3

Matriz de Prioridades

OPORTUNIDADES		AMENAZAS	
O1	Condiciones ambientales favorables para la producción	A1	La creciente competencia de productores de cuy
O2	Apoyo por parte del gobierno para su comercialización dentro y fuera del país.	A2	Productos sustitutos (carnes rojas, blancas, mariscos) con precios económicos
O3	Existencia de canales de distribución para la comercialización del cuy	A3	Crisis económica en España y alta requerimiento en el cumplimiento de normas sanitarias de la Unión Europea
O4	Altos niveles de aceptación y consumo de la carne de cuy	A4	Aplazamiento en autorización de créditos

FORTALEZAS									
Personal activo previamente capacitado	F1	4	4	4	2	1	2	2	0
Proceso de faenamiento manejado por la asociación	F2	4	3	3	3	2	2	3	2
Comercialización y distribución ejecutadas por asociación	F3	4	3	3	3	3	3	2	2
Producción controlado por un Médico Veterinario	F4	4	2	2	2	3	4	4	1
Suma		16	12	12	10	9	11	11	5
DEBILIDADES									
Escasa relación comercial con los demás empresas dedicadas a esta actividad	D1	3	2	3	1	3	0	2	0

Recursos financieros limitados	D2	3	2	2	2	3	2	3	2
Trabajo inicial durante un semestre sin recibir ningún tipo de ingresos	D3	3	3	2	2	2	2	3	0
Falta de una marca nacional de producción de cuyes en otros países	D4	4	1	1	1	4	1	1	4
Suma		13	8	8	6	12	5	9	6

Fuente: Matriz Estrategias FODA

Elaborado por los: Autores

Puntuación de incidencias o impactos

- 0 NINGUNA
- 1 BAJA
- 2 MEDIA
- 3 ALTA
- 4 MUY ALTA

2.5. Capacidad de respuesta de la empresa

Después de evaluar todas las variables que afectan nuestro desempeño, se deberá tener en cuenta la capacidad de respuesta de la empresa para ello se evaluó la siguiente matriz FODA, dando los siguientes resultados:

TABLA 4
CAPACIDAD DE RESPUESTA DE LA EMPRESA

VARIABLES	PESO	CALIFICACIÓN PONDERADO	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
F1	4	0.06	5	0.28
F2	5	0.07	5	0.35
F3	4	0.06	4	0.22
F4	5	0.07	5	0.35
O1	5	0.07	5	0.35
O2	5	0.07	5	0.35
O3	4	0.06	4	0.22
O4	5	0.07	3	0.21
D1	5	0.07	3	0.21
D2	4	0.06	3	0.17
D3	4	0.06	3	0.17
D4	5	0.07	3	0.21
A1	5	0.07	2	0.14
A2	5	0.07	3	0.21
A3	5	0.07	3	0.21
A4	2	0.03	4	0.11
TOTALES	72	1		3.74

Fuente: Matriz de Prioridades

Elaborado por los: Autores

CALIFICACIÓN

- 1 MALO
- 2 REGULAR
- 3 BUENO
- 4 MUY BUENO
- 5 EXCELENTE

Al analizar el cuadro de la Capacidad de Respuesta de la Empresa nos ha dado como resultado un puntaje de 3,74 que se encuentra en el intervalo de Bueno y Muy Bueno.

CAPÍTULO III

3. Proyecto de exportación

3.1. Presentación

En la búsqueda de la innovación de nuevos productos y ellos los no tradicionales para generar una actividad rentable basada en la exportación aparece la carne de cuy, por tener facilidades de crianza en las zonas andinas y tener una demanda del producto, en donde la producción supera al consumo.

El proyecto de procesamiento y comercialización de la carne de cuy en presas seleccionadas, empacadas y congeladas tiene un enfoque social y económico; social porque se busca generar fuentes de empleo y una mejor calidad de vida, y económico porque se busca mejorar la economía familiar de los beneficiarios directos e indirectos que participen en el proceso.

La utilización viable del consumo de carne de cuy es un hábito esencial en todo ser humano, esto le da al consumidor la posibilidad de adquirir un producto de su cultura, costumbres, o tradiciones y así satisfacer las necesidades de un mercado objetivo, como es el caso de los ecuatorianos residentes en New York-EEUU.

3.2. Objetivos

- Establecer la factibilidad de exportación de carne de cuy en presas seleccionadas, empacadas y congeladas al Mercado de New York.
- Conocer la demanda real en el mercado de New York en Estados Unidos para el consumo de la carne de cuy.

- Establecer una agenda de relaciones de Operadores de Comercio Exterior en los ámbitos de transporte y de seguros.
- Analizar el ámbito legal, tanto de la normativa nacional, como de la internacional tomando en cuenta requisitos, restricciones, impuestos y procesos a seguir dentro y fuera del país además de la logística que esto implica.
- Establecer la viabilidad económica y financiera del proyecto asegurando la entrega del producto en el mercado.

3.3. Análisis del mercado

3.3.1. Exportaciones del Ecuador

Del sondeo efectuado a través de los informes estadísticos proporcionados por el Banco Central del Ecuador-BCE y del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, se rescató la siguiente información.

La partida arancelaria utilizada para la exportación de carne de cuy, procesados y bajo cadena de frío es la 0208.90.00.00, pero hay que tomar en cuenta que la posición arancelaria que le corresponde al cuy, es una partida residual al no constar en la nomenclatura arancelaria con el nombre específico, esto genera que dentro de esta partida arancelaria se encuentran también otros productos similares, lo que da lugar a que no exista un dato real a nivel estadístico que determine el monto de exportaciones efectivas de la carne de cuy.

Los registros de exportaciones se expresan en la siguiente tabla:

TABLA 5

TOTAL DE EXPORTACIONES DE ECUADOR P.A.0208900000

AÑO	PARTIDA ARANCELARIA	TONELADAS	FOB - DÓLAR	% / TOTAL FOB - DÓLAR
2007	208900000	13.81	29.67	100
2008	208900000	10.77	15.49	100
2009	208900000	14.56	30.57	100
2010	208900000	15.78	33.87	100
2011	208900000	10.53	25.89	100
2012/08	208900000	5.48	25.32	100
TOTAL		70.93	160.81	600

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por los: Autores

Analizando las cifras en peso – toneladas de la exportación de carne de cuy podemos notar que el total por año es el siguiente:

GRAFICO 1

TOTAL DE EXPORTACIONES POR AÑO



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por los: Autores

3.3.2. Exportadores Ecuatorianos

De acuerdo a los datos estadísticos del BCE, los siguientes han sido las personas naturales o jurídicas que han realizado exportaciones de productos bajo la partida 0208.90.00.00. en los diferentes periodos o años.

TABLA 6**EXPORTADORES DE LA PARTIDA ARANCELARIA 0208900000**

LISTA DE EXPORTADORES DE LA P.A. 0208900000				
NOMBRE DEL EXPORTADOR	DIRECCIÓN	TELÉFONO	CIUDAD	ACTIVIDAD
ANDRANGO GUALLICHICO CLARA PIEDAD	EL PLACER ALTO OE11-555 Y RAMÓN DE PACHECO	23150115	QUITO	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS
COMERCIAL PESQUERA CRISTIENSEN S.A.	CDLA. VERNAZA NORTE MZ.23 SL1	2290071	GUAYAQUIL	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS
VÁSQUEZ ORTIZ EDGAR GUILLERMO	9 DE OCTUBRE S/N Y PANAMERICANA SUR		GUAYAQUIL	NO REGISTRA ACTIVIDAD
EXPORTADORA LA SERRANITA EXPOSERRANITA CIA. LTDA.	LUIS CORDERO 2038 Y AV. 10 DE AGOSTO	2540146	QUITO	VENTA AL POR MAYOR DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO
BERLOOK S. A.	KM 10 1/2 VÍA A DAULE ENTRE CROTOS Y		GUAYAQUIL	NO REGISTRA ACTIVIDAD

	CEDROS			
MIYAQUIL S.A.	URBANIZACIÓN TORRES DEL SALADO	2871033	GUAYAQUIL	VENTA AL POR MAYOR DE OTROS PRODUCTOS

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por los: Autores

3.3.3. Estudio de la Oferta

La cantidad de bienes o servicios que se ponen a la disposición del público consumidor en determinadas cantidades es la oferta.

La oferta se define como “la cantidad de bienes o servicios que se ponen a la disposición del público consumidor en determinadas cantidades, precio, tiempo y lugar para que, en función de éstos, aquél los adquiera. Así, se habla de una oferta individual, una de mercado o una total”.

En el análisis de mercado, lo que interesa es saber cuál es la oferta existente del bien o servicio que se desea introducir al circuito comercial, para determinar si los que se proponen colocar en el mercado cumplen con las características deseadas por el público.

Dada la evolución de los mercados, existen diversas modalidades de oferta, determinadas por factores geográficos o por cuestiones de especialización. Algunos pueden ser productores o prestadores de servicios únicos, otros pueden estar agrupados o bien, lo más frecuente, es ofrecer un servicio o un producto como uno más de los muchos participantes en el mercado.

3.3.3.1. Producción de Cuyes en el Ecuador

La producción de cuy en el Ecuador va en aumento y es considerable la variación en cantidad con respecto al tiempo. Según datos de PRODEPINE (Proyecto de Desarrollo de los Pueblos Indígenas y Afro ecuatorianos) la producción mensual de cuyes a nivel nacional en el año 2005 fue de 43.233 kilos de carne de raza Macabeo y para el año 2010 el Ministerio de Agricultura determinó una producción mensual de cuyes de 100.000 kilos de carne de la misma raza, como podemos observar en aumento de la producción es bastante notorio.

TABLA 7

PRODUCCIÓN DE CUYES EN EL ECUADOR						
CUYES		TAMAÑO DE LA PRODEPINE				
TOTAL		MENOS DE 1 HA	DE 1A MENOS DE 2HA	DE 2A MENOS DE 3HA	DE 3A MENOS DE 5HA	DE 5A MENOS DE 10HA
PRODEPINE	337.423	123.163	58.922	36.111	37.312	34.949
NUMERO	5,067.049	1,731.083	868.093	600.473	554.875	523.484

Fuente: III censo nacional agropecuario realizado en el 2008 Resultados nacionales y provinciales (subsecretaria de Fomento agro productivo)

Elaborado por los: Autores

3.3.3.2. Zonas de producción

La exportación en grandes escalas de la carne de cuy puede ser una realidad en el Ecuador y ello representa una gran oportunidad para todas aquellas personas que estén vinculadas a su crianza.

Aki

La cantidad de productores asciende a un total de 386 en estas provincias y 414 en el resto del país, totalizando 800 productores a nivel nacional, distribuidos de la siguiente manera:

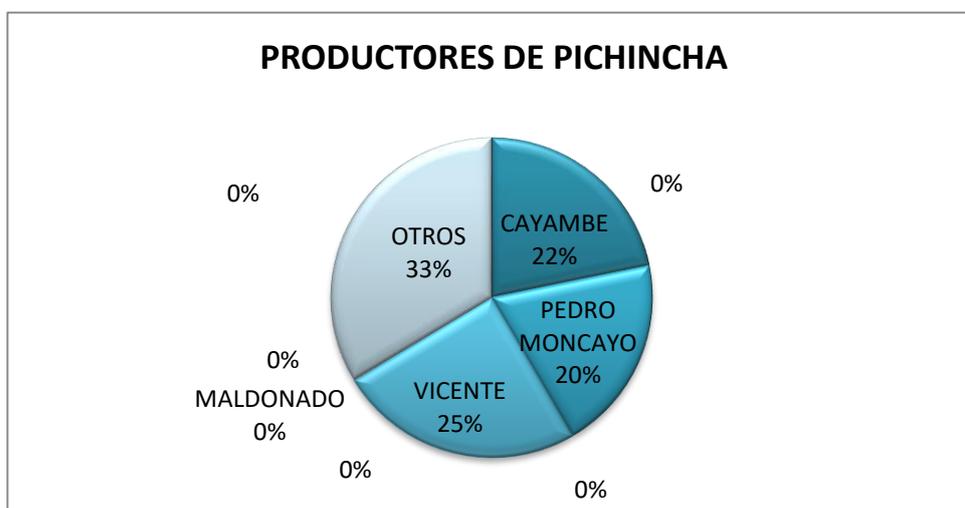
TABLA 8

PRODUCTORES DE PICHINCHA		
PROVINCIA	CANTÓN	PRODUCTORES
PICHINCHA	CAYAMBE	22
PICHINCHA	PEDRO MONCAYO	20
PICHINCHA	VICENTE MALDONADO	25
PICHINCHA	OTROS	34
TOTAL		101

Fuente: INEC

Elaborado por los: Autores

GRAFICO 2



Fuente: INEC

Elaborado por los: Autores

Análisis:

La producción de cuyes en Pichincha se encuentra mayormente concentrada en el resto de cantones de esta Provincia con un porcentaje del 33% donde se encuentra el cantón Mejía como uno de los principales, ya que la mayor parte de la población de este distrito se dedica a otras actividades distintas a las agrícolas.

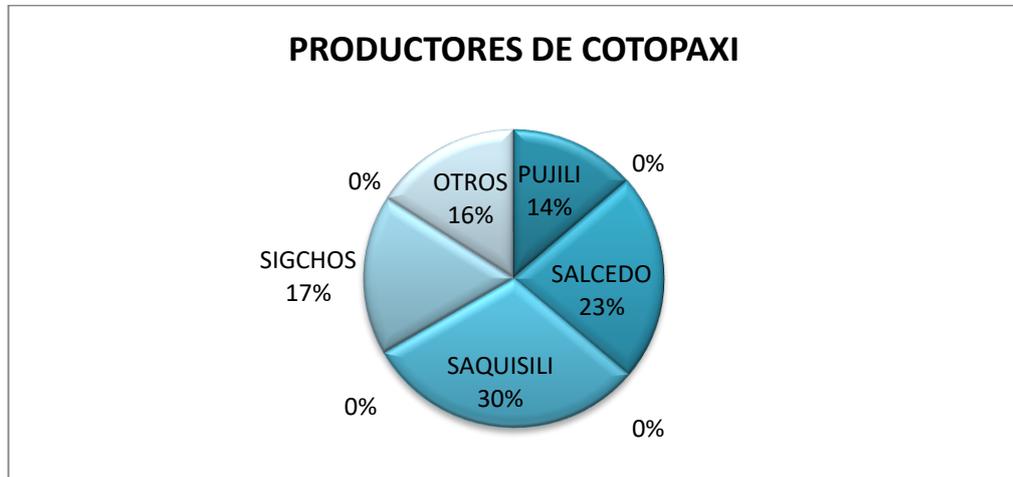
TABLA 9

PRODUCTORES DE COTOPAXI		
PROVINCIA	CANTÓN	PRODUCTORES
COTOPAXI	PUJILÍ	29
COTOPAXI	SALCEDO	48
COTOPAXI	SAQUISILÍ	65
COTOPAXI	SIGCHOS	37
COTOPAXI	OTROS	34
TOTAL		213

Fuente: INEC

Elaborado por los: Autores

GRAFICO 3



Fuente: INEC

Elaborado por los: Autores

Análisis:

De acuerdo a los datos proporcionados por el INEC podemos notar que Cotopaxi es uno de los mayores productores de cuyes a nivel nacional obteniendo un total de 213 productores, y en donde el cantón Saquisilí cuenta con un 30% de productores, teniendo en cuenta que la Asociación AGROPAS se encuentra en el mismo.

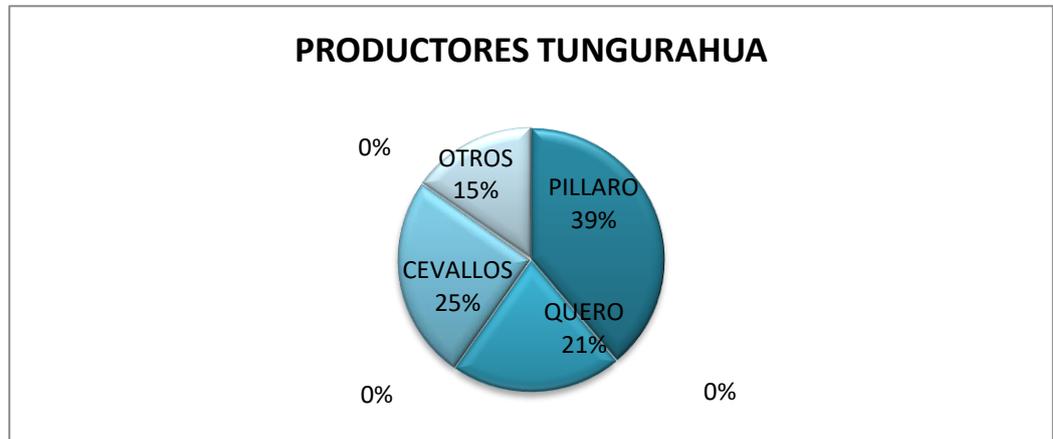
TABLA 10

PRODUCTORES DE TUNGURAHUA		
PROVINCIA	CANTÓN	PRODUCTORES
TUNGURAHUA	PILLARO	28
TUNGURAHUA	QUERO	15
TUNGURAHUA	CEVALLOS	18
TUNGURAHUA	OTROS	11
TOTAL		72

Fuente: INEC

Elaborado por los: Autores

GRAFICO 4



Fuente: INEC

Elaborado por los: Autores

Análisis:

La Provincia de Tungurahua tiene un total de 72 productores de cuy, siendo el Cantón Pillaró el que mayor número tiene ascendiendo a un total 39% de productores, y el resto de productores se encuentra disperso en otras provincias, en donde el cantón Mocha no tiene un número considerable de productores por lo que para su entorno culinaria acopia la producción de otros cantones de dicha provincia para satisfacer su mercado.

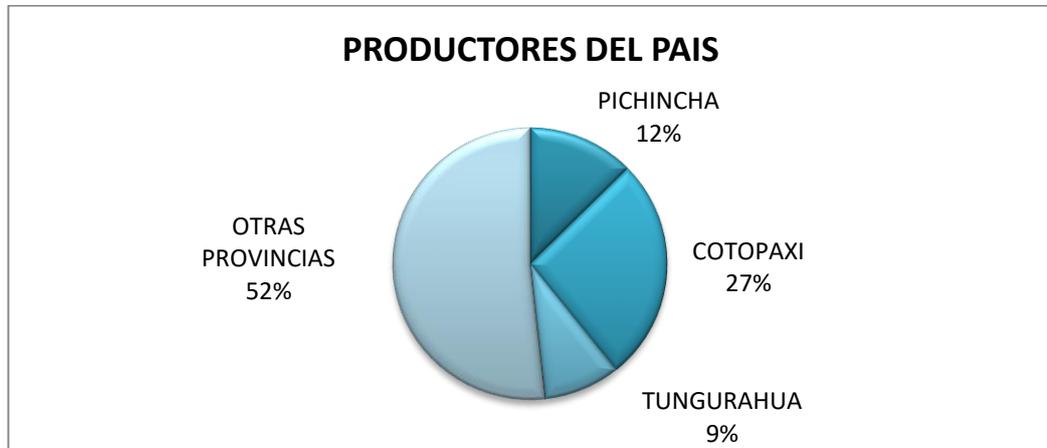
TABLA 11

PRODUCTORES DEL RESTO DEL PAÍS		
PROVINCIA	CANTÓN	PRODUCTORES
OTRAS PROVINCIAS		414
TOTAL		414

Fuente: INEC

Elaborado por los: Autores

GRAFICO 5



Fuente: INEC

Elaborado por los: Autores

Análisis:

El resto de productores de cuyes del Ecuador se encuentran distribuidos principalmente en la región sierra con un total de 414 personas dedicadas a la producción de cuyes.

3.3.3.3. Crianza familiar

En el Ecuador, la crianza a nivel de pequeño criador, data de épocas ancestrales. En este sistema de producción la productividad es baja debido a que no existe una tecnología de crianza apropiada. La mayor cantidad de cuyes, se hallan concentrados en las viviendas del sector rural de la sierra donde, en una primera aproximación realizada en 2008, se determinó una población de 10'654.560 cuyes, poco o nada mejorados.

3.3.3.4. Crianza comercial

En Ecuador, la crianza comercial es una actividad que data desde aproximadamente 15 años, es tecnificada con animales mejorados en su mayoría y con parámetros productivos y reproductivos que permiten una rentabilidad económica para la explotación.

Los índices productivos registrados indican que son susceptibles de mejoramiento. No existen problemas de comercialización, la producción se oferta bajo forma de animales vivos para el consumo o para la cría; en general se comercializan en la misma granja a través del intermediario. Los precios se fijan de acuerdo al tamaño del animal.

Conclusión

Como conclusión diríamos que el Ecuador tiene una producción para ofertar tanto interna como externamente la carne de cuy ya que el número de productores por provincia son relevantes y está en crecimiento frente a la creciente demanda del producto ya sea en pie o precisada.

3.3.4. Estudio de la demanda

La demanda "es el valor global que expresa la intención de compra de una colectividad. La curva de demanda indica las cantidades de un cierto producto que los individuos o la sociedad están dispuestos a comprar en función de su precio y sus rentas."

La demanda de la empresa se relaciona a las ventas que esta puede realizar, de igual manera se hace un análisis de la demanda, específicamente a nivel internacional, en donde se establece por segmentos los principales consumidores potenciales; se aplican métodos de proyección en unidades de producto. Con estos dos análisis de la demanda se procede a establecer la demanda potencial insatisfecha del producto, precio proyectado y sus posibles estrategias de inducción al mercado.

La demanda de mercado, para un producto, es el volumen total susceptible de ser comprado por un determinado grupo de consumidores, en un área geográfica concreta, para un determinado periodo de tiempo, en un entorno definido de marketing y de una serie de condiciones variables que pueden existir en ese mercado.

3.3.4.1. Demanda potencial

El mercado potencial al que dirigiremos nuestro producto es a la ciudad de New York- EEUU.

a) Análisis de consumidores y mercado destino

Para obtener datos del consumo de carne de cuy en New York de los residentes ecuatorianos, se procede a realizar una encuesta en Ecuador asumiendo que los compatriotas residentes en New York- EEUU tienen las mismas costumbres creencias y tradiciones, siendo necesario aplicar la siguiente fórmula para el cálculo de la muestra:

Dónde:

M= Muestra de la Población

n= Tamaño de la muestra

e= error muestral

MUESTRA

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

$$M = \frac{156723}{0.009^2(156723 - 1) + 1}$$

$$M = \frac{156723}{1270.4482}$$

$$M = 123.3604015 \sim 123$$

b) Resultado de la encuesta:

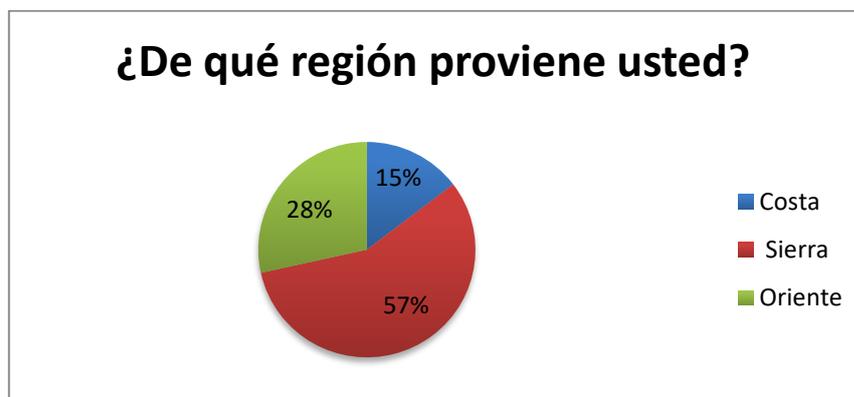
TABLA 12

¿De qué región proviene usted?

REGIONES	TOTAL
Costa	18
Sierra	70
Oriente	35
TOTALES:	123

Elaborado por los: Autores

GRAFICO 6



Elaborado por los: Autores

Análisis: De las personas encuestadas el 57% pertenecen a la región sierra, el 28% concierne a la región oriente y el 15% correspondiente a la región costa.

Dimensión: Observamos que la población encuestada tiene una similitud a los ecuatorianos residentes en New York, ya que existe una diversidad de personas procedencia de distintas provincias del Ecuador, notando que al igual

que los datos de IOE la mayor parte de personas son de la región sierra en New York.

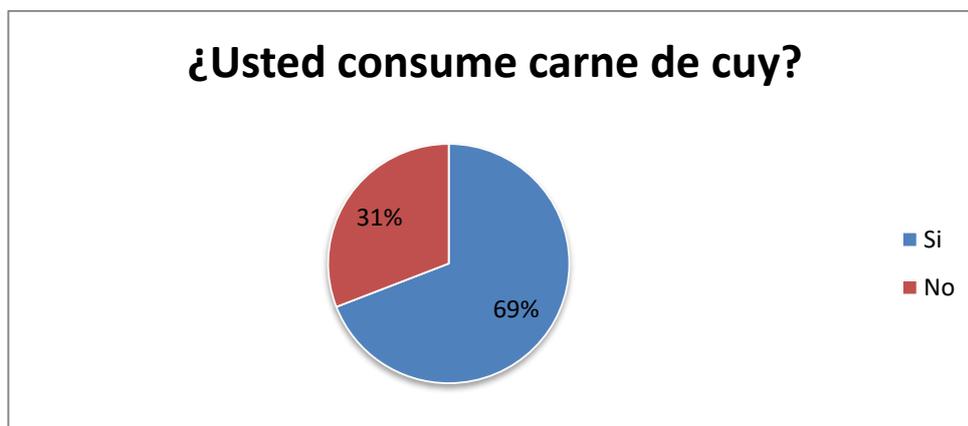
TABLA 13

¿Usted consume carne de cuy?

CONSUMO DE CUY	TOTAL
Si	85
No	38
TOTALES:	123

Elaborado por los: Autores

GRAFICO 7



Elaborado por los: Autores

Análisis: De las datos recolectados notamos que el 69% de las personas si consumen la carne de cuy, a diferencia del 31% que no tienen el habito de consumo.

Dimensión: Lo más notable de las personas encuestadas, es que la mayoría consume carne de cuy.

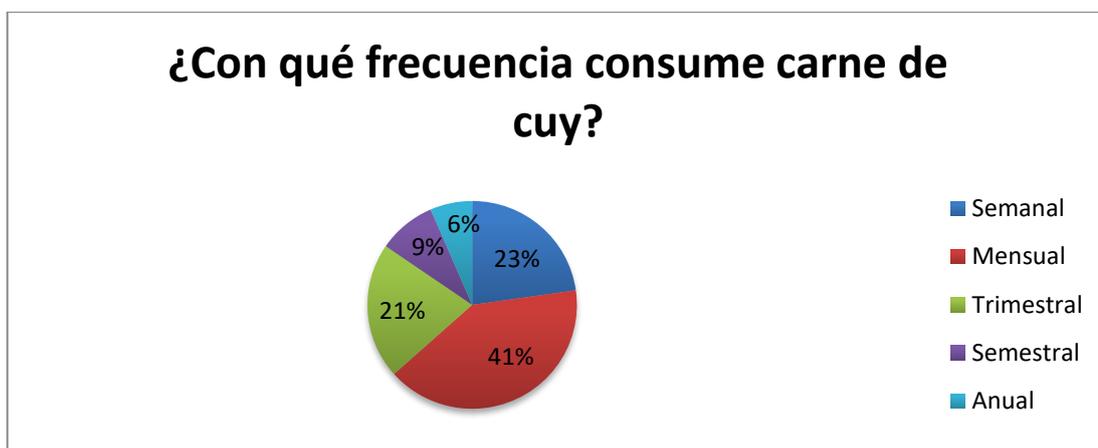
TABLA 14

¿Con qué frecuencia consume carne de cuy?

FRECUENCIA DE CONSUMO DE CUY	TOTAL
Semanal	28
Mensual	50
Trimestral	26
Semestral	11
Anual	8
TOTALES:	123

Elaborado por los: Autores

GRAFICO 8



Elaborado por los: Autores

Análisis: De la investigación realizada un 23% consume carne de cuy semanalmente, mensualmente un 41%, trimestralmente el 21%, semestral un 9%, y anual 6% de consumo de carne de cuy.

Dimensión: Se observa que más del 50% de los encuestados consume carne de cuy entre semanal y mensualmente.

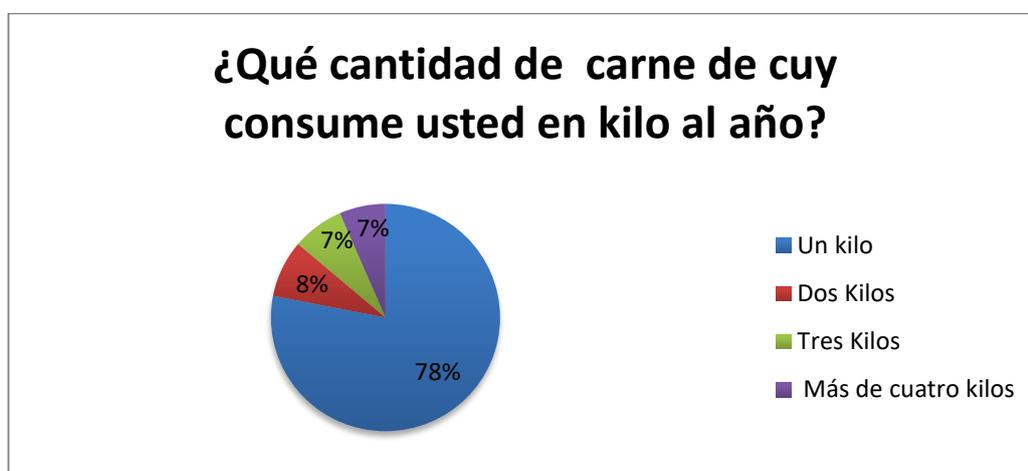
TABLA 15

¿Qué cantidad de carne de cuy consume usted en kilos al año?

KILOS DE CONSUMO DE CUY	TOTAL
Un kilo	96
Dos Kilos	10
Tres Kilos	9
Más de cuatro kilos	8
TOTALES:	123

Elaborado por los: Autores

GRAFICO 9



Elaborado por los: Autores

Análisis: El 78% de los encuestados consumen un promedio de un kilo de carne al año, el 8% consume dos Kilos, el 7% consume tres kilos y el otro 7% más de cuatro kilos de carne de cuy.

Dimensión: Se puede notar que más del 78% de las personas tienen un promedio de consumo de un kilo de carne cuy al año.

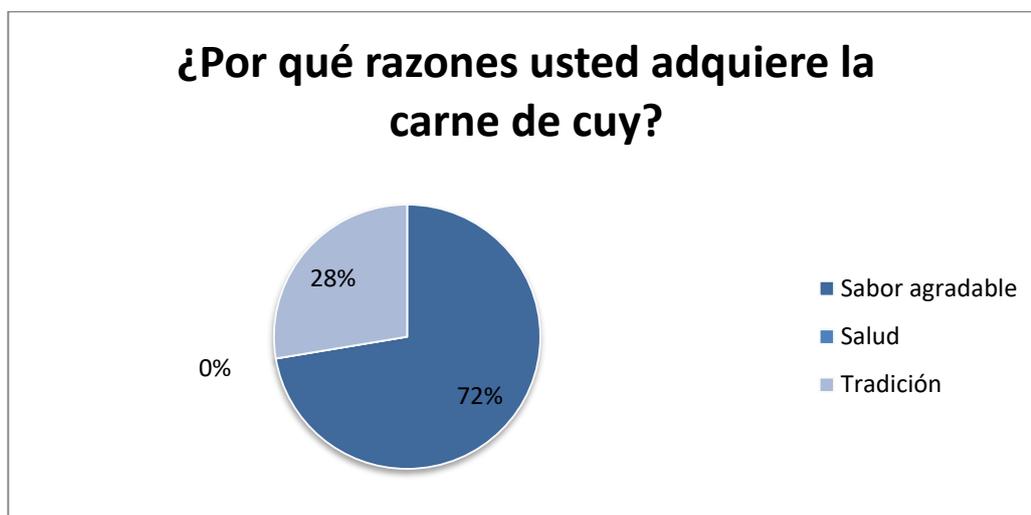
TABLA 16

¿Por qué razones usted adquiere la carne de cuy?

RAZONES DE ADQUISICIÓN	TOTAL
Sabor agradable	89
Salud	0
Tradición	34
TOTALES:	123

Elaborado por los: Autores

GRAFICO 10



Elaborado por los: Autores

Análisis: Podemos observar que un 72% de las persona encuestadas prefieren consumir la carne de cuy por su sabor agradable, y un 28% lo prefiere por su tradición.

Dimensión: Podemos concluir que la mayoría de los consumidores adquieren el producto por su sabor y tradición.

c) Conclusión de las encuestas:

- Del estudio de mercado podemos notar que al 69% de personas si les gusta la carne cuy, situación que para nuestro mercado objetivo es muy bueno, ya que tiene las mismas características del mercado local.
- Es importante tomar en cuenta que la demanda actual no variará mucho de la demanda futura, pues se ha determinado que el incremento de la tasa migratoria en New York no se da en la actualidad en los niveles que anteriormente se daba, esto debido a los requerimientos, barreras y la crisis económica que actualmente sufre el país, y cada vez son más estrictas las exigencias para migrar a Estados Unidos
- En el mismo periodo, 385.904 compatriotas regresaron al país en estado de vulnerabilidad y han recibido el apoyo de varias instituciones que trabajan en conjunto con la SENAMI.

3.3.4.2. Demanda per Cápita

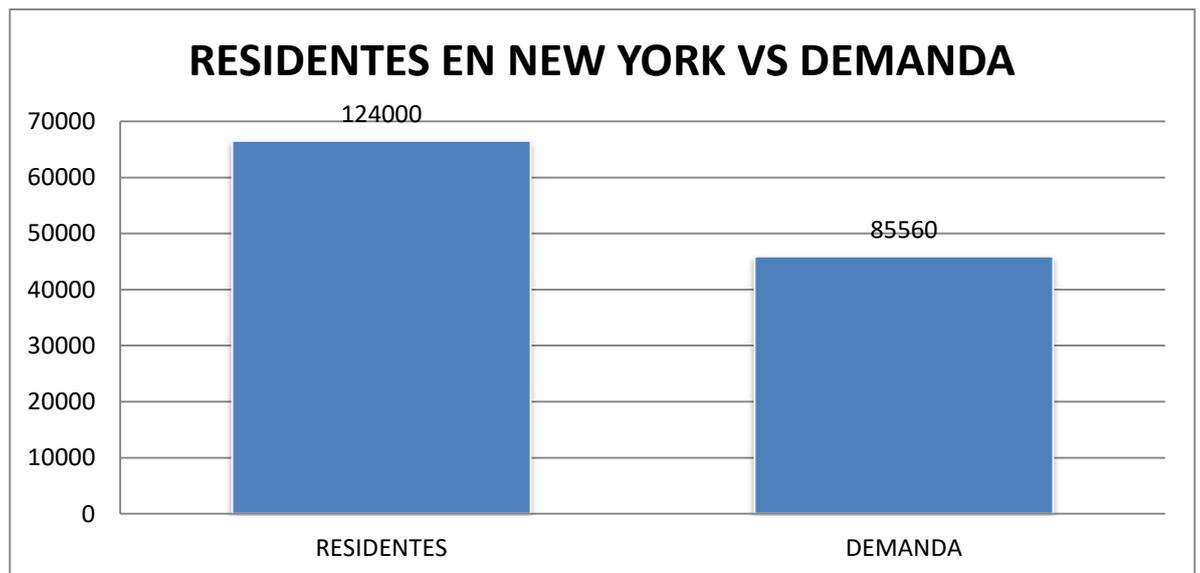
Un estudio revela que cada ecuatoriano consume al año 14 kilos de carne de pollo, nueve de res, entre dos y tres kilos de ovino y 1.3 kilos de carne de cuy.

Basándonos en este estudio y tomando en cuenta que el total de ecuatorianos que viven en Estados Unidos es 523,108 y en New York 124,000 mil ecuatorianos residentes, y a la vez necesitaríamos aproximadamente

145,000 kilos de carne de cuy al año, y entonces consumirían 11,000 kilos de carne de cuy al mes y lo que significa que requeriríamos aproximadamente 3,000 kilos de carne de cuy a la semana.

Como podemos apreciar la demanda de este producto en el destino escogido es una realidad, claro son cifras macro, pues no toda la población gusta de este alimento y lastimosamente no existe una oferta suficiente para cubrir esta demanda.

GRAFICO 11



Elaborado por los: Autores

3.3.5. Canal de Distribución

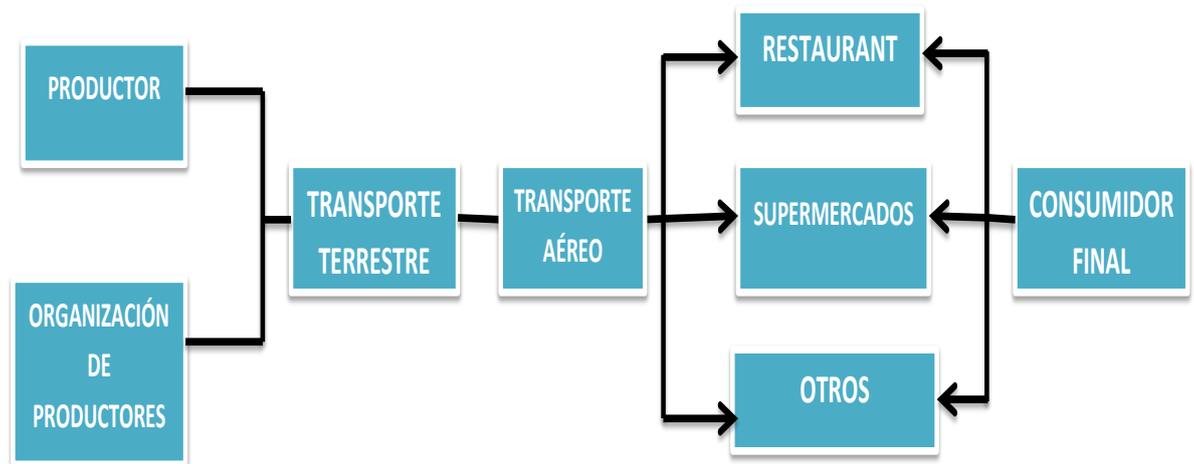
La actividad culinaria ecuatoriana comercial que existe en New York, encontrando más de cincuenta restaurantes de comida ecuatoriana los

mismos que dentro de su menú podrían incluir al cuy, convirtiéndose así en potenciales demandantes de nuestro producto.

El canal que se utilizará para la comercialización de carne de cuy será el indirecto, esto se hace con la finalidad de que el producto llegue en mejores condiciones y calidad sanitaria adecuada, a la mayoría de residentes.

GRAFICO 12

CANAL DE DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO



Elaborado por los: Autores

3.3.6. Competencia Internacional

Perú es un país que ha desarrollado y cuenta actualmente con la mayor experiencia en la producción y exportación de cuyes a nivel mundial, siendo la empresa más representativa de este PERUCUY, la misma es una marca que pertenece a MEGAZIP SAC, empresa privada dedicada a

actividades de promoción y producción de diversos bienes y servicios agropecuarios, priorizando aquellos de origen andino.

Las exportaciones de cuy en el Perú se realizan en su mayor parte a Estados Unidos, en el año 2008 sumó un total de 64 mil dólares y la empresa con mayor participación fue The Green Farmer SAC, con US\$ 52 mil enviados, lo que representó el 82% del total exportado.

Las empresas más representativas en esta actividad las resumimos en el siguiente cuadro:

TABLA 17

COMPETENCIA INTERNACIONAL	
PRINCIPALES EXPORTADORES DE CUY	
RAZÓN SOCIAL	CASSANDRA PRODUCTIONS S R L
PROVINCIA	LIMA
DEPARTAMENTO	LIMA
RAZÓN SOCIAL	THE GREEN FARMER S.A.C.
PROVINCIA	CALLAO
DEPARTAMENTO	LIMA

RAZÓN SOCIAL	EXPORTRON FOODS PRODUCTS SOC. ANON.
PROVINCIA	TACNA
DEPARTAMENTO	TACNA
RAZÓN SOCIAL	INVERSIONES PERÚ PACIFICO S.A
PROVINCIA	CALLAO
DEPARTAMENTO	CALLAO

Fuente: Centro de estudios y desarrollo agrario del Perú

Elaborado por los: Autores

3.4. Estudio Técnico

3.4.1. Especies y tipos de Cuy

Por su relación con el hombre, encontramos cuyes para mascotas y como alimento humano. Los cuyes utilizados como mascotas son clasificados en las siguientes razas:

- Inglesa o Americana: tienen el pelo corto y liso. Pueden ser de varios colores (blanco, negro, marrón, rojo, arenoso o crema) pudiendo tener más de un color.
- Abisinia: tienen el pelo áspero y tieso arremolinado formando rosetas.
- Peruana o de Angora: tienen el pelo largo que alcanza varios centímetros de longitud.

GRAFICO 13



Aquellos cuyes usados como alimento humano en la producción de carne pertenece a 2 razas y algunas líneas y variedades, así tenemos:

TABLA 18

CUYES PARA LA ALIMENTACIÓN HUMANA	
<p>Cuy Línea Perú: Se caracteriza por ser precoz (a las nueve Semanas alcanza su peso de comercialización además de ser muy prolífica; 2.8 crías por parto. Su color es colorado con blanco y de buena carne.</p>	

<p>Cuy Línea Andina: Seleccionada por ser prolífica (3.9 crías por parto), son mayormente de color blanco.</p>	
<p>Cuy Línea Inti: Es la que mejor se adapta a nivel de los productores logrando los más altos índices de sobrevivencia. A las diez semanas alcanza los 800 gramos con una prolificidad de 3.2 crías por parto.</p>	
<p>Cuy Línea Inka. La prolificidad de esta nueva línea promete incrementar producción y productividad de este preciado animal La línea Inka puede criarse en costa, sierra y selva desde el nivel del mar hasta los 3500 msnm.</p>	

Elaborado por los: Autores

3.4.2. El ciclo reproductivo del Cuy

El cuy es un animal muy reproductivo, ésta es una de las ventajas de su crianza. Es muy importante tomar en cuenta las etapas de su ciclo reproductivo para así aprovechar tanto el potencial de reproducción como la posibilidad de tener cuyes fuertes y apetecidos en el mercado. Las etapas más importantes son:

a) El empadre

El empadre es la acción de juntar al macho con la hembra para iniciar el proceso de la reproducción. Los cuyes se pueden reproducir cuando alcanzan la pubertad (en las hembras entre las seis y ocho semanas de edad y en los machos dos semanas después). La pubertad empieza cuando la hembra presenta su primer celo y los machos ya pueden cubrir a las hembras. Solo cuando el cuy hembra está en celo, acepta que el macho la cubra.

GRAFICO 14

EL EMPADRE



Poza de empadre relación- 1 macho: 5 hembras

b) La gestación

Esta etapa se inicia cuando la hembra queda preñada y termina con el parto. La gestación o preñez suele durar aproximadamente 67 días (9 semanas). Si la hembra no está bien alimentada o no cuenta con el agua suficiente pueden morir algunas de las crías en su vientre, esta es una de las razones por la cual se producen partos de una sola cría.

La hembra gestante necesita estar en los lugares más tranquilos del cuyero, porque los ruidos o molestias pueden hacer que corran, se pongan nerviosas, se maltraten y por consiguiente se pueden provocar abortos.

GRAFICO 15

LA GESTACIÓN



Forma de sujetar a una hembra preñada

c) El parto

Concluida la gestación se presenta el parto, el cual no requiere asistencia, por lo general ocurre por la noche y demora entre 10 y 30 minutos. El número de crías nacidas puede variar desde 1 hasta 7.

La madre ingiere la placenta y limpia a las crías, las cuales nacen completas, con pelo, los ojos abiertos y además empiezan a comer forraje a las pocas horas de nacidas.

d) La lactación

La lactación es el período en el cual la madre da de lactar a su cría, tiene una duración de 2 semanas desde el momento del nacimiento hasta el momento del destete (14 días). Las crías comienzan a mamar inmediatamente después que nacen. Las crías no son tan dependientes de la leche materna como otras especies. Por esta razón se recomienda retirar a las crías de las madres a los 14 días de nacidas. Las crías pueden duplicar su peso entre el nacimiento y el destete.

GRAFICO 16

La Lactancia



Crías recién nacidas amamantando

e) El destete

El destete es la separación de las crías de la madre, el cual se realiza concluida la etapa de lactación, entre los 10 a 14 días de edad, no es recomendable realizar a mayor edad debido a que los cuyes son precoces y se tiene el riesgo que las hembras salgan gestantes de la poza de reproductores.

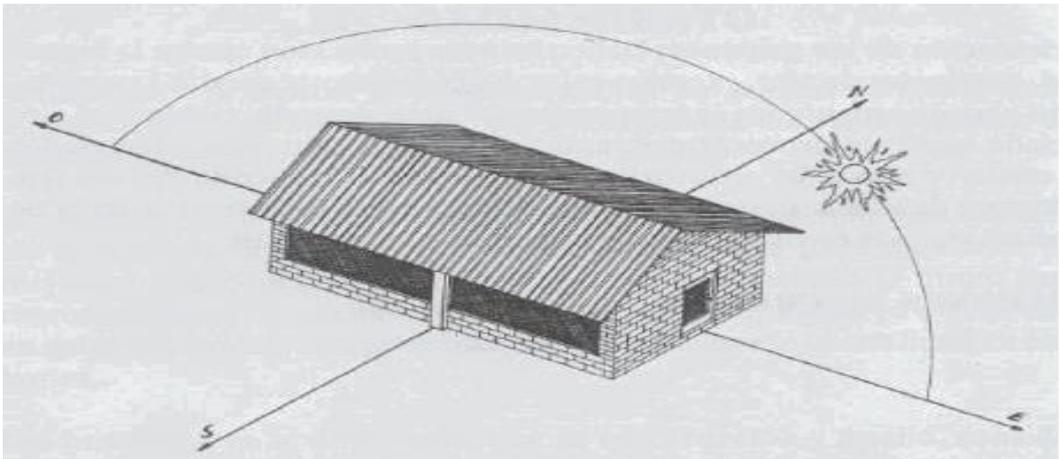
Al momento del destete se debe determinar el sexo y caracterizar al animal, a fin de poder identificarlo con relativa facilidad. El sexaje se realiza cogiendo a cada cría de espaldas y observando sus genitales.

3.4.3. Espacio para la crianza del Cuy

Para un mejor manejo para la crianza y comercialización del cuy hoy en día se construyen galpones, los cuales deben reunir características importantes para el cumplimiento de normas técnicas.

GRAFICO 17

CONSTRUCCIÓN DEL GALPÓN



Elaborado por los: Autores

3.4.4 Tipos de instalaciones

Las instalaciones pueden ser:

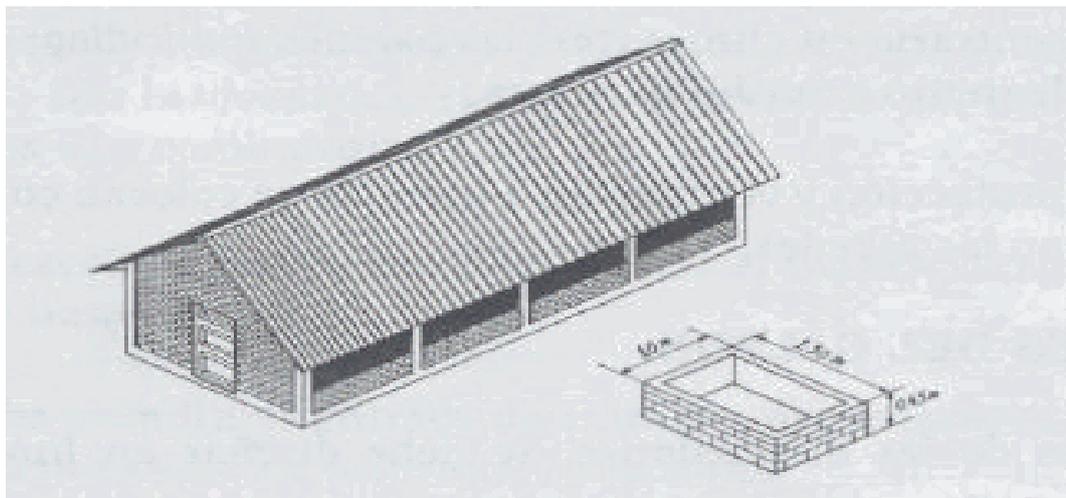
- Pozas
- Jaulas

a) Crianza en pozas

Las pozas son corrales de un determinado tamaño, cuadradas o rectangulares, distribuidas de manera que se pueda aprovechar el máximo de espacio interior y así permitir la circulación de carretillas o personal. De esta manera se pueden disponer pozas para reproductores, para recría y para animales reserva.

Para la crianza en pozas, se recomienda el siguiente modelo:

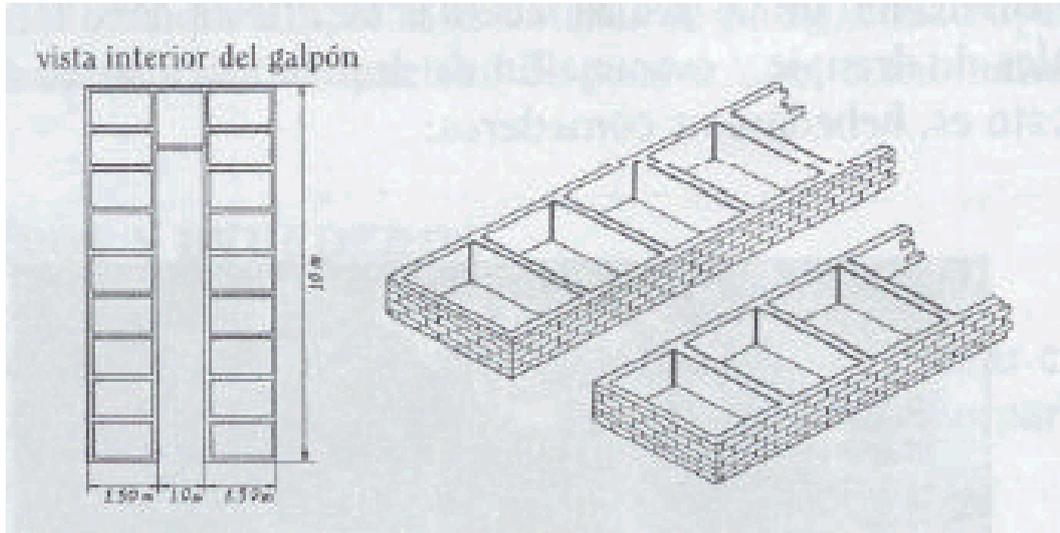
GRAFICO 18



Elaborado por los: Autores

GRAFICO 19

Vista interior del galpón de posas



Elaborado por los: Autores

Ventajas:

- Facilita el manejo y control sanitario del plantel.
- Es de construcción fácil y permite el uso de diversos materiales..
- Se pueden llevar registros que permiten detectar a los futuros productores.
- Permite separar a los animales por clase, sexo y edad.
- Hay menor mortalidad porque se evita el contagio de todos los animales.

b) Crianza en jaulas

Las instalaciones con jaulas requieren de una mano de obra calificada en la construcción de jaulas, ya que deben tener sistemas adicionales de drenaje y evacuación de desechos, sistemas de alimentación, esto es, bebederos y comederos.

GRAFICO 20

GALPON CON JAULAS



Elaborado por los: autores

Ventajas:

- Mejor aprovechamiento del espacio en el galpón de crianza.
- Higiene y sanidad que se realiza con mayor eficiencia.
- Esta crianza se recomienda en zonas de elevada temperatura y humedad.

3.4.5. Proceso de faenado

Raúl Llumiquinga, (2009), "Transferencia de Tecnología en Crianza de Cuyes"

En la asociación se cuidara todo el proceso para que cumpla todos los requerimientos para cumplir normas y estándares tanto internos como externos para ello el faenamamiento de cuyes debe llevarse a cabo por personal entrenado; los encargados estarán muy adiestrados en la labor y deberán gozar de una buena salud.

Es conveniente que estén equipados higiénicamente, con mandiles, botas y guantes apropiados para esta labor para evitar cualquier tipo de contaminación al producto.

El área para matanza también debería ser muy limpia y fácil de limpiar (baldosa cerámica). El piso debe ser antideslizante para evitar accidentes industriales, además el piso debe ser fácil de lavar y de desinfectar.

Así mismo las mesas, charolas, lavabos, y demás utensilios deben estar limpios y desinfectados cada vez que se inicia un lote de faenamamiento. Para las operaciones del sacrificio se necesitara de la siguiente maquinaria.

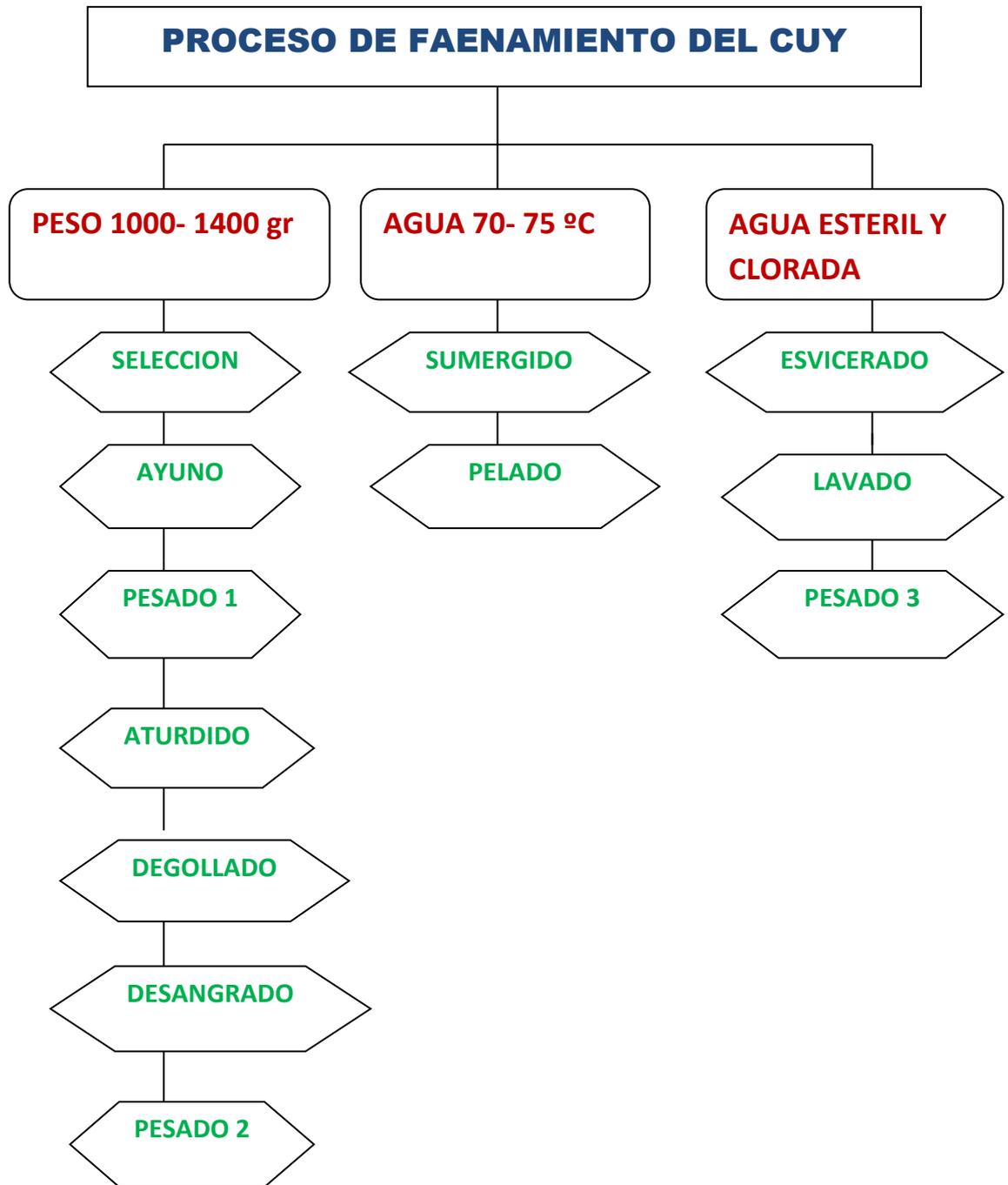
- Aturdidor eléctrico para cuyes
- Máquina peladora de cuyes
- Refrigerador/congelador

- Balanza
- Recipientes metálicos antioxidantes
- Bandejas metálicas antioxidantes
- Maquina empacadora de cuy
- Fundas estériles para el empaqueo de presas seccionadas
- Congeladores para mantener al cuy empaqueo en refrigeración.

Estándares típicos para la exportación

- Peso cuy vivo: 1.400 gramos
- Edad: 3 meses
- Sexo: Machos o Hembras descartadas para reproducción
- Color: Pelajes claros (colorado, blanco, bayo y combinaciones) con orejas claras o del color del manto.
- Sanidad: libre de enfermedades infecciosas y parasitarias.
- Externas: Sin lesiones en la piel (cortes y heridas).

3.4.5.1. Procesos de faenamiento del cuy



Fuente: Raúl Llumiquinga – Universidad Central – Quito

Elaborado por los: autores

3.4.6. Proceso de empacado

Vista la necesidad de preservar el mayor tiempo el producto antes de su venta y mejorar su presentación SEÑOR CUY implementara el método de empacado en presas seleccionadas previamente congelado el cuy para llegar a su presentación final.

a) Empacado en presas seleccionadas

Una vez que el cuy ha sido faenado y seleccionado, y si el mismo se destina a la exportación en crudo, se procederá al empacado de presas seleccionadas de cuy, estos paquetes congelados, se colocarán en cajas térmicas que tienen una capacidad de 90kg., sus dimensiones externas son: largo 125cm, ancho 37cm y profundidad de 47cm y las medidas internas son: largo 119cm, ancho 34cm y profundidad de 41cm, en su interior se colocará el cuy con hielo seco que debe ser siempre el 10% del total del producto, se transporta en una cadena de frío; se entrega en cuartos fríos de la aerolínea para que procedan al paletizado y transporte aéreo del producto al mercado estadounidense.

Para el empaque de cuy en presas seleccionadas se utilizará una máquina de procedencia China que tiene un ciclo de 45 segundos cada empaque de cuy en presas seleccionadas, lo que nos da 80 unidades en una hora y en ocho horas de trabajo 640 paquetes.

Técnicas de empackado, etiquetado, empaquetado y almacenado

La carne, por su composición y alto contenido en humedad, resulta un sustrato ideal para el desarrollo de las bacterias. En carne fresca refrigerada almacenada en presencia de oxígeno, se multiplican rápidamente las bacterias causantes de la descomposición.

Una vez envasada la carne de cuy en presas seleccionadas, las bacterias aerobias (las que requieren oxígeno para vivir y desarrollarse), no pueden crecer, y mueren.

En la carne envasada, predominan las bacterias ácido láctico (BAL), cuya presencia es favorable para su conservación, alargándose así la vida útil del producto, superior a 8 semanas a 0° C.

En los últimos tiempos, el sistema de empackado en presas seleccionadas permite obtener los siguientes resultados en el producto:

- **Calidad**

El empackado actúa como una barrera para el oxígeno, principal enemigo de la calidad y vida útil de la carne fresca.

- **Sanidad**

La ausencia de oxígeno evita la proliferación de microorganismos aerobios causantes del deterioro de la carne, lo cual permite almacenarla en ambientes

refrigerados por varias semanas sin afectar su calidad; protegiéndola contra las bacterias durante el transporte, manipuleo y almacenamiento.

- **Maduración**

El proceso de maduración de la carne no requiere de oxígeno; por lo tanto, la carne envasada en "cryovac" puede madurar merced a las enzimas naturales que posee, incluso durante el almacenamiento.

- **Calidad de ternera**

La carne no pierde su calidad de tierna; al contrario, al ser guardada en cámaras entre 8 a 11 días y a temperaturas entre 0°C y 1°C, se tierniza aún más por vía enzimática.

- **Vida útil**

El empacado de presas seleccionadas asegura una mayor vida útil de la carne:

- hasta 60 días de -1°C a +3°C para productos / cortes anatómicos.
- hasta 30 días de -1°C a +5°C para productos cárnicos de corta dimensión.
- hasta 25 días de -1°C a +3°C para productos de gran dimensión.

La vida útil de la carne fresca se ve limitada por el contenido inicial de microorganismos de la misma.

Los sistemas de empacado se clasifican según la forma, el tipo de material de empacado, el proceso de elaboración del envase y el proceso por el cual se elimina el oxígeno del envase:

- **Bolsas**

Son envases perforados por un lado abierto por donde se introduce el producto. Las bolsas se usan para envasar productos irregulares como piezas de carne y productos cárnicos.

- **Rollo de alimentación (Roll Stock)**

Se usa generalmente en equipos de empacado de gran velocidad donde el producto es uniforme. Se utiliza dos membranas de en el equipo de moldeado llenado – sellado, una no moldeada y otra moldeada.

- **Empacado**

Es el sistema más importante de mantenimiento de la calidad natural de los productos cárnicos.

Con una barrera apropiada contra el oxígeno, excluye el aire y el oxígeno del envase, inhibiendo consecuentemente el crecimiento de algunos organismos alterantes y extendiendo la vida útil del producto. Se utiliza este sistema de empacado con bolsas y en el sistema Roll Stock.

b) Hidratación y congelación

María Isabel León, (2009), "SEÑOR CUY"

La asociación va a emplear el empacado y congelamiento de presas seleccionadas del cuy con dos motivos. El primero para que sea más atractivo a los potenciales consumidores por su facilidad de preparación conservando el sabor tradicional del Ecuador.

El segundo aspecto es para su mejor conservación ya que al enviar empacado y congelado se retarda la descomposición de la carne. El congelado se emplea como método de conservación de alimentos. Su aplicación es tan tradicional que algunas preparaciones siguen haciéndose con la intención de mantener el producto por más tiempo.

GRAFICO 21

Proceso de empacado



Elaborado por los: Autores

c) Envasado

El envasado utilizado para la exportación de cuyes es en bolsas encogibles que son sometidas para el empaclado, se emplea un laminado de PVDC-PVC o poliéster y cuando van a ser envasadas en bolsas de hojas compuestas se emplean laminados de poliamida/polietileno o poliéster/polietileno.

GRAFICO 22

Lamina de PVDC-PVC o poliéster



Elaborado por los: Autores

d) Embalaje

- El embalaje es en cajas de cartón corrugado recubierto en parafina.
- Las cajas tienen una dimensión de 17 x 19 x 28.
- Cada caja contiene diez unidades (cuy empacado y congelado).

GRAFICO 23

Embalaje



Elaborado por los: Autores

Las cajas son unitarizadas en paletas de plásticos con un revestimiento de una tela de lona, para evitar el contacto directo de las cajas con la paleta, se utiliza este tipo de paletas porque son las ideales para el traslado de mercaderías congeladas.

GRAFICO 24

Paleta alivianada para avión



Elaborado por los: Autores

Luego éstas son llevadas a contenedores refrigerados, vía aérea.

GRAFICO 25

Transporte Refrigerado aéreo



Elaborado por los: Autores

3.4.7. Ventajas del empaqueo de presas seleccionadas de cuy

Michael D. Ranken, (2010) "Manual de Industrias de la Carne"

Las ventajas del envase son:

- Mejora el color
- Buena apariencia de la carne
- Mejora la textura
- Alarga la vida del producto
- Maximiza las ganancias
- Bajo costo
- Facilita el transporte y reduce costos del mismo

3.5. Análisis Logístico

3.5.1. Análisis de la Normativa Legal Nacional e Internacional

La base legal necesaria para realizar la exportación de la carne de cuy empacada, desde nuestro país a EEUU, manifiesta que al momento de realizar la exportación, se lo debe realizar de forma legal, es decir cumpliendo los requisitos establecidos por la ley, en este caso el Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversión (COPCI), también estaría inmerso lo dispuesto por AGROCALIDAD en lo referente a la calidad alimenticia del producto, de tal forma que si no se cumple con algún requerimiento, no se puede exportar, limitando la actividad y por ende restringe la capacidad de generar ingresos y un análisis de los requerimientos y requisitos exigidos por los dos países involucrados nos dejan ver que es necesario el cumplimiento con

las regulaciones derivadas por las diferentes leyes ecuatorianas, se tiene la predisposición de ingresar a EEUU cumpliendo a cabalidad de la misma forma las normas y reglamentaciones aduaneras, así como también lo dispuesto en leyes referente a productos de consumo humano, como son los factores sanitarios.

Siendo necesario cumplir con esta normativa de modo de que ellas no sean un talón de Aquiles al momento de realizar la exportación desde Ecuador a New York - EEUU.

3.5.2. Análisis de la Normativa Legal Nacional

Pueden exportar todas las personas naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país, que estén debidamente registrada y autorizadas por el Servicio Nacional de Aduanas de Ecuador (SENAE).

3.5.3. Requisitos para ser exportador

Para ser exportador en el Ecuador es necesario estar registrado en el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

3.5.4. Registro del exportador ante La SENAE

Para registrarse como exportador ante la Corporación Aduanera Ecuatoriana debe realizar lo siguiente:

- a) Obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC)**

b) Registrarse en la página Web de la SENA, ingresando a www.aduana.gov.ec, al link OCE'S (Operador de Comercio Exterior), sistema ECUAPASS.

Una vez que realizado el registro, se otorga al exportador una clave con la que podrá acceder a los servicios del Sistema ECUAPASS, el mismo es una herramienta que le permitirá al exportador realizar la declaración electrónica para la exportación y dar seguimiento a sus trámites.

Para este tipo de régimen existe la posibilidad de que sea el exportador mismo quien realice el trámite para contratar de los servicios de un Agente Afianzado de Aduanas autorizado por la SENA.

Luego de este proceso la persona natural o jurídica está apta para realizar exportaciones, pero es necesario verificar si el producto, por su naturaleza, exige documentos de control previo (restricciones), o si está sujeto a cuotas de exportación.

3.5.5. Normas Técnicas y Normas de Calidad

3.5.5.1. Reglamentaciones de Carácter Sanitario

Son medidas sanitarias destinadas a proteger la salud pública.

TABLA 19

CERTIFICADOS SANITARIOS	
Ministerio de Salud Pública MSP Instituto Izquieta Pérez.INH	Certificado sanitario: para exportar productos del mar y frescos a la Comunidad Económica Europea.
Ministerio de Agricultura, Ganadería, acuicultura y Pesca MAGAP. Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro. AGROCALIDAD	Documento que certifica las condiciones del producto considerando tipo de producto, calidad, cantidad, presentación y trato que se le ha dado al producto desde su origen hasta la puesta en el mercado.

Elaborado por los: Autores

3.5.6. Procesos que se deben cumplir en el MSP.

Los pasos a seguir para realizar el trámite de obtención de Registro Sanitario de Alimentos son los siguientes:

- La base legal que se encuentra en el LEY ORGÁNICA DE LA SALUD (Artículo 100, Título IV, Libro II), REGLAMENTO DE ALIMENTOS.- R.O. 388 del 18 de febrero de 2011 (Capítulos I y II, Título IV).

3.5.7. Para inscripción de productos nacionales

Para la inscripción del producto hay que presentar la siguiente documentación:

- 1. SOLICITUD** dirigida al Director General de Salud, individual para cada producto sujeto a Registro Sanitario.
- 2. PERMISO DE FUNCIONAMIENTO:** Actualizado y otorgado por la Autoridad de Salud (Dirección Provincial de Salud de la jurisdicción en la que se encuentra ubicada la fábrica); (Original a ser devuelto y una copia).
- 3. CERTIFICACIÓN OTORGADA POR LA AUTORIDAD DE SALUD COMPETENTE:** de que el establecimiento reúne las disponibilidades técnicas para fabricar el producto. (Original a ser devuelto y una copia); (Corresponde al acta que levanta la Autoridad de Salud una vez que realiza la inspección del establecimiento).
- 4. INFORMACIÓN TÉCNICA RELACIONADA CON EL PROCESO DE ELABORACIÓN Y DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO UTILIZADO.**
- 5. FORMULA CUALI-CUANTITATIVA:** Incluyendo aditivos, en orden decreciente de las proporciones usadas (en porcentaje referido a 100 g. ó 100 ml.). Original.
- 6. CERTIFICADO DE ANÁLISIS DE CONTROL DE CALIDAD DEL PRODUCTO:** Con firma del Técnico Responsable. Original. (Obtenido en cualquier Laboratorio de Control de Alimentos, incluidos los Laboratorios de Control de Calidad del Instituto de Higiene "Leopoldo Izquieta Pérez").

- 7. ESPECIFICACIONES QUÍMICAS DEL MATERIAL UTILIZADO EN LA MANUFACTURA DEL ENVASE.** (Otorgado por el fabricante o proveedor de los envases). Con firma del Técnico Responsable. Original.

- 8. PROYECTO DE ROTULO A UTILIZAR POR CUADRUPLICADO:** Dos Originales.

- 9. INTERPRETACIÓN DEL CÓDIGO DE LOTE:** Con firma del Técnico Responsable. LOTE: Una cantidad determinada de un alimento producida en condiciones esencialmente iguales. CÓDIGO DE LOTE: Modo Simbólico (letras o números, letras y números) acordado por el fabricante para identificar un lote, puede relacionarse con la fecha de elaboración.

- 10. PAGO DE LA TASA POR EL ANÁLISIS DE CONTROL DE CALIDAD, PREVIO A LA EMISIÓN DEL REGISTRO SANITARIO:** Cheque certificado a nombre del Instituto de Higiene y Malaria Tropical "Leopoldo Izquieta Pérez" por el valor fijado en el respectivo Reglamento.

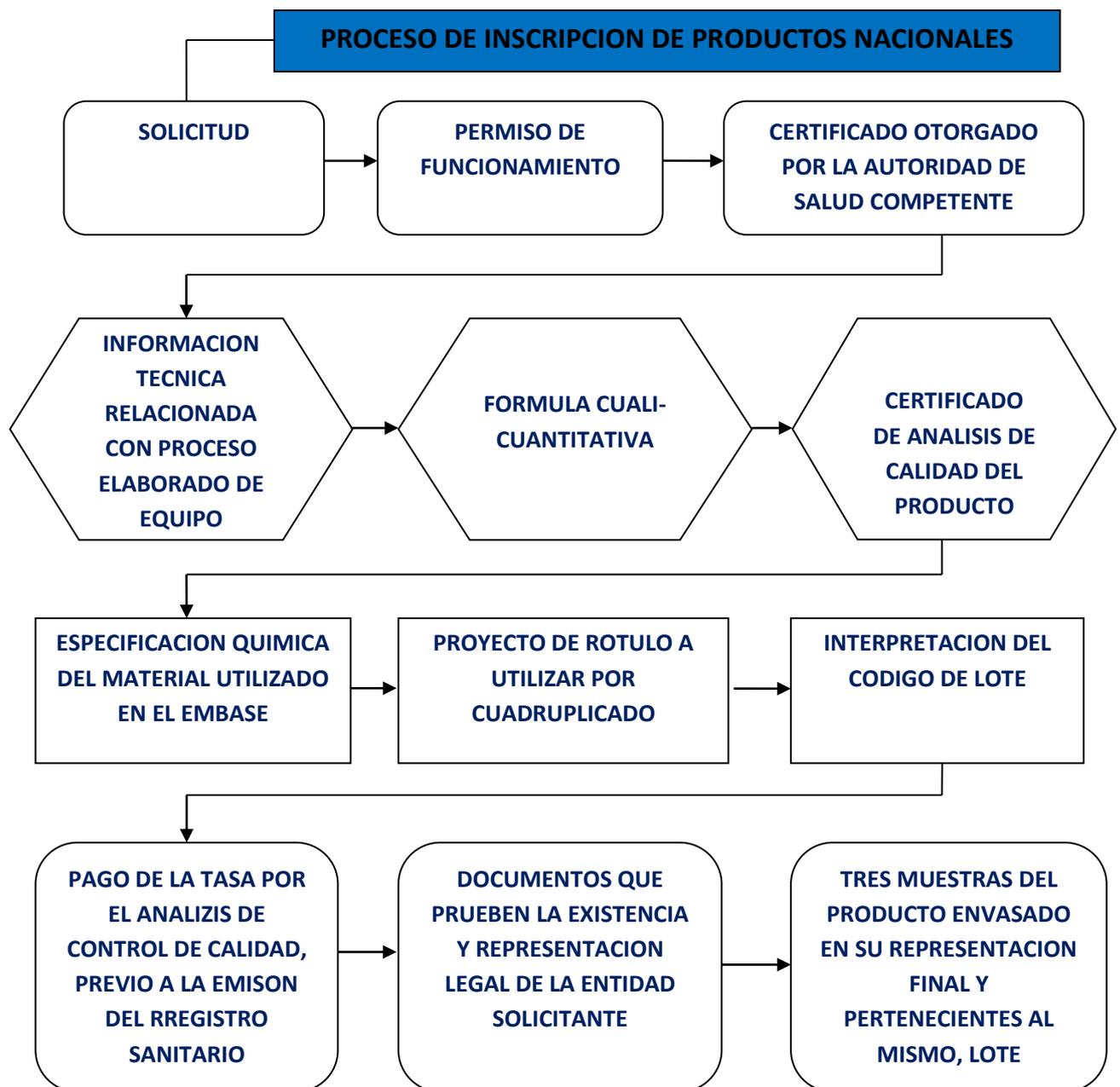
- 11. DOCUMENTOS QUE PRUEBEN LA CONSTITUCIÓN, EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA ENTIDAD SOLICITANTE,** cuando se trate de persona jurídica. Original.

- 12. TRES (3) MUESTRAS DEL PRODUCTO EMPACADO EN SU PRESENTACIÓN FINAL Y PERTENECIENTES AL MISMO, LOTE.** (Para presentaciones grandes, como por ejemplo: sacos de harina, de azúcar, jamones, etc., se aceptan muestras de 500 gramos cada una, pero en envase de la misma naturaleza).

3.5.7.1. Flujoograma del proceso de inscripción de productos nacionales

Se detalla en un flujoograma el proceso para la inscripción de los productos nacionales, como es el caso de la carne de cuy hay que cumplir los siguientes pasos:

GRAFICO 26



Elaborado por los: Autores

3.5.8. Reinscripción de productos nacionales y extranjeros

Para la reinscripción de productos, tanto nacionales como extranjeros además de los documentos señalados anteriormente adjuntar, original del registro sanitario o copia certificada, pago de la tasa anual de mantenimiento del registro sanitario y etiquetas originales.

Instructivo general:

1. Los datos de la solicitud deben concordar con los de los rótulos o etiquetas y con los documentos adjuntos.
2. El rótulo o etiqueta de los productos que solicitan inscripción puede o no estar impresa (pero deben presentar facsímil).
3. El rótulo o etiqueta llevará los siguientes datos, (Norma Técnica INEN 1334):
 - a) Nombre del producto
 - b) Marca Comercial
 - c) Identificación del lote
 - d) Razón Social de la Empresa
 - e) Contenido Neto en unidades del Sistema Internacional
 - f) Indicar si se trata de un alimento artificial
 - g) Número de Registro Sanitario
 - h) Fecha de elaboración
 - i) Tiempo máximo de consumo
 - j) Lista de Ingredientes
 - k) Forma de conservación

l) Precio de venta al público, P.V.P. m. Ciudad y país de origen

4. Cuando un producto alimenticio durante el trámite para la inscripción o reinscripción en el Registro Sanitario fuere objetado, el fabricante deberá hacer una reconsideración en un lapso no mayor de tres meses, debiendo dar cumplimiento a las observaciones emitidas en el informe de objeción.

5. En caso de productos rechazados por análisis, el fabricante deberá remitir nuevas muestras, adjuntando el valor de la tasa correspondiente.

6. El Registro Sanitario tendrá una vigencia de siete (7) años, contados a partir de la fecha de su expedición. Vencida la vigencia podrá renovarse por períodos iguales en los términos establecidos en el Código de la Salud y en el Reglamento de Alimentos.

7. Los alimentos registrados para mantener la vigencia de sus registros deberán pagar anualmente la tasa fijada para tal objeto. El pago deberá efectuarse hasta el 31 de marzo de cada año.

8. La persona responsable de todo alimento inscrito en el Registro Sanitario que lo retire del mercado deberá comunicar a la Dirección General de Salud.

9. No se permitirá la comercialización de un producto alimenticio con la leyenda "REGISTRO SANITARIO EN TRAMITE".

Dirección y Ubicación

La documentación y muestras deben ser presentadas en el INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE "LEOPOLDO IZQUIETA PÉREZ".

- INSTITUTO DE HIGIENE-QUITO: Iquique 2045 y Yaguachi.- Teléfonos: (593-2) 568041-565858 Fax: (593-2) 552715.
- INSTITUTO DE HIGIENE-GUAYAQUIL: Julián Coronel 905 y Esmeraldas.- Teléfono: (593-4) 281540 Fax: (593-4) 293189.

Además respondiendo siempre a las exigencias de los consumidores, el producto “carne de cuy en presas seleccionadas empacadas y congeladas” debe llegar al mercado con un minucioso control de calidad en todas las etapas del proceso. La carne de cuy al llegar al mercado debe llegar en perfecto estado por lo que no debe presentar ningún tipo de maltrato o daño.

3.5.9. Descripción del proceso de exportación

Para comprender de mejor manera el proceso de exportación se tomará en cuenta la Resolución No. 707, de fecha 23 de Junio de 2008, emitida por el SENA, que específicamente señala y emite el “PROCEDIMIENTO PARA MERCANCÍAS EXPORTADAS A CONSUMO POR VÍA AÉREA DE PRODUCTOS PERECIBLES EN ESTADO FRESCO”, sobre el cual se realiza el siguiente resumen:

Conceptualizamos a la Orden de Embarque como el documento por el cual el Exportador directamente o a través del Agente Afianzado de Aduana, proporciona la SENA la información preliminar de las mercancía a ser exportadas, utilizando el formulario electrónico diseñado para el efecto, “Orden de Embarque”, la cual contiene información del declarante y de las mercancías. Esto no incluye los datos del manifiesto de carga, documentos de transporte y consignatarios.

Las cantidades expresadas en unidades físicas y comerciales que se indiquen en la Orden de Embarque son provisionales cuando las mercancías sean destinadas al régimen de Exportación a Consumo, por lo que al momento de presentar la Declaración Aduanera Única de Exportación definitiva (Régimen 40), se registrará las cantidades reales que hayan sido exportadas, pudiendo superar la cantidad originalmente previstas en la Orden de Embarque.

A fin de ejecutar una exportación, los exportadores tendrán que registrarse ante la SENA, conforme el proceso establecido para estos casos, del cual se otorgará un código de Operador de Comercio Exterior autorizado. Dicho código será usado para sus operaciones en el Sistema ECUAPASS.

La Orden de Embarque debe ser transmitida por el Exportador o por su Agente de Aduana a través del Sistema, la cual será aprobada automáticamente por el sistema asignándoles un número de registro.

Las exportaciones de perecibles en estado fresco que se efectúen por vía aérea y que se realicen dentro del mismo mes a partir de su aprobación, podrán utilizar una misma orden de embarque para el ingreso de las mercancías a Zona Primaria Aduanera para su exportación definitiva y presentar para su regularización una sola declaración aduanera de exportación. Vencido este plazo, la orden de embarque quedará sin efecto, debiendo el exportador, directamente o a través de un Agente de Aduana, transmitir una nueva Orden de Embarque. La orden de embarque amparará exportaciones de un solo exportador hacia un solo país de destino.

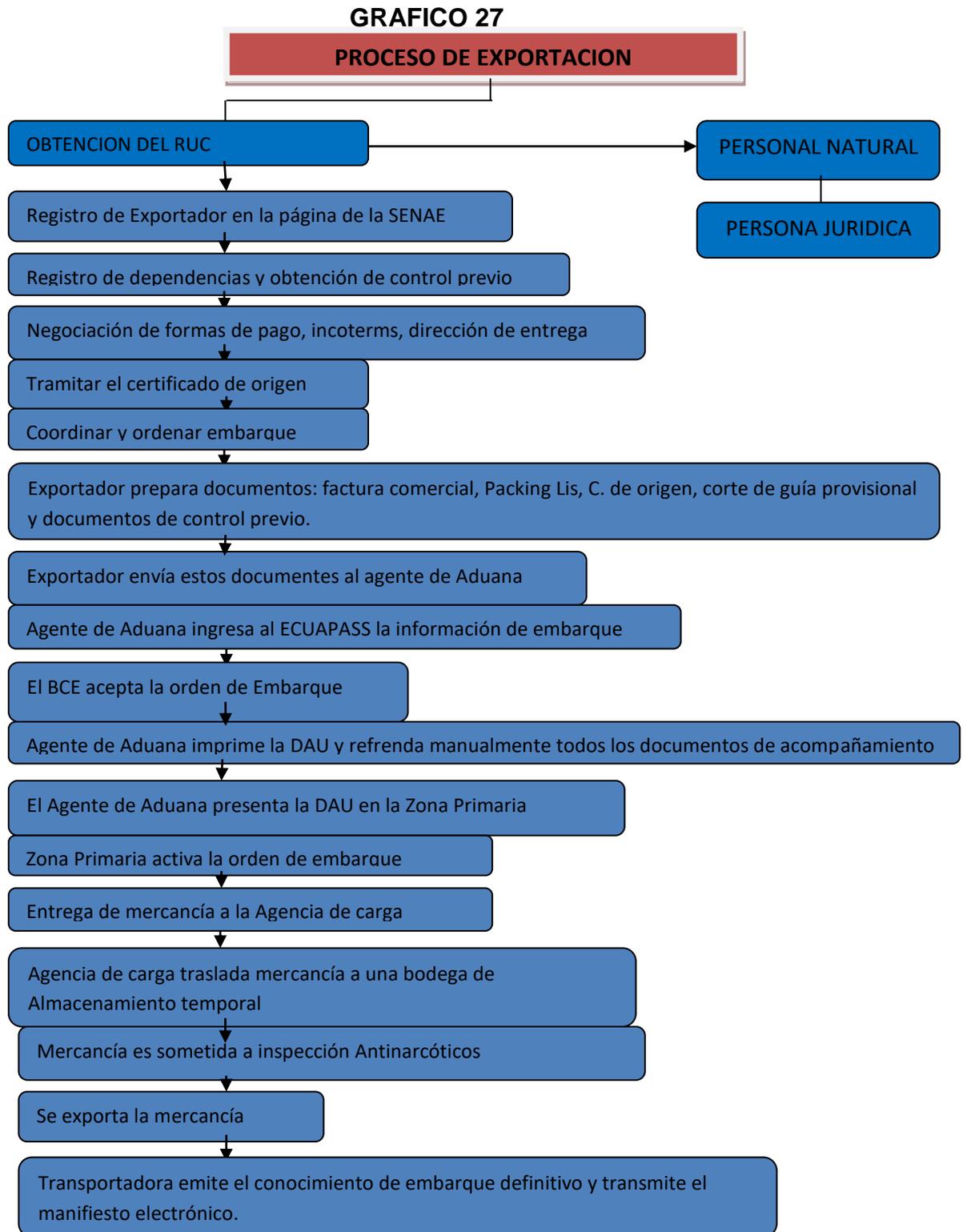
El Sistema ECUAPASS no aceptará órdenes de embarque sí que el exportador tuviese pendientes de presentar la Declaración Aduanera Única de Exportación para regularizar dos o más órdenes de embarque, contabilizadas hasta el mes anterior a la solicitud.

Bajo ningún concepto, se podrá realizar el embarque de una mercancía, si ésta no se encuentra amparada por su respectiva orden de embarque. En caso de que la mercancía salga del país sin la Orden de Embarque, el exportador, transportista y/o el Agente de Aduanas serán sancionados por la autoridad competente, conforme a lo dispuesto en la Codificada Ley Orgánica de Aduanas, siguiendo el procedimiento que para el efecto prevé el Código Tributario.

De comprobarse que la Orden de Embarque fue utilizada en una fecha posterior a la vigencia de la misma, el exportador será sancionado conforme lo estipula el artículo 90 literal d) de la Codificada Ley Orgánica de Aduanas que equivale al valor de \$26,28. Si al Orden de Embarque no va a ser utilizada, esta deberá ser anulada dentro del plazo vigente por el exportador o el agente de aduana.

El Agente de Aduana que haya transmitido o registrado una Orden de Embarque y que no presentare electrónica y físicamente la Declaración Aduanera Única de Exportación correspondiente, dentro del plazo establecido en la Ley, junto con los documentos de acompañamiento respectivos, ante la Unidad de Exportaciones del Distrito de salida; además de la sanción pecuniaria, será sancionado conforme a lo estipulado en el literal a) del artículo 162 del Reglamento General del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión (COPCI), que dispone lo siguiente: "Suspensión de la licencia".

3.5.9.1. Flujoograma del proceso de exportación



Elaborado por los: Autores

3.5.9.2. Fase de Pre-embarque

La Orden de Embarque, es el documento por el cual se proporciona a la SENAE la información preliminar de las mercancías a ser exportadas, utilizando el formulario electrónico diseñado para el efecto.

La Orden de Embarque, la cual contiene información del declarante, régimen precedente, consignatario, partida, descripción arancelaria y comercial, valor aduanero, peso de las mercancías, entre otros datos.

El declarante es personal y pecuniariamente responsable por la exactitud de los datos consignados en la Orden de Embarque. En el caso de personas jurídicas, la responsabilidad recae en su Representante Legal.

La Orden de Embarque es única y de carácter personal, consecuentemente se formula independientemente por cada exportador o Agente de Aduanas debidamente autorizado para el efecto y se presenta bajo el formato determinado.

Se puede presentar la Orden de Embarque en el Distrito de salida de las mercancías.

La Orden de Embarque, incluso las operaciones que se deriven de ella, se efectúa mediante la transmisión electrónica de datos de acuerdo al formato de "Mensaje de Datos", establecido por la autoridad aduanera.

Esta orden de embarque se inicia con la transmisión y presentación del Régimen 15, que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar.

El exportador o su Agente de Aduana deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, en el cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema ECUAPASS, el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero (Zona Primaria) donde se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

Para la presentación de la Orden de Embarque en el departamento de Zona Primaria y que la misma sea autorizada, es obligatorio se anexe la siguiente documentación:

- Factura comercial;
- Corte de guía;
- Packinglist;
- Certificado de Origen cuando amerite.

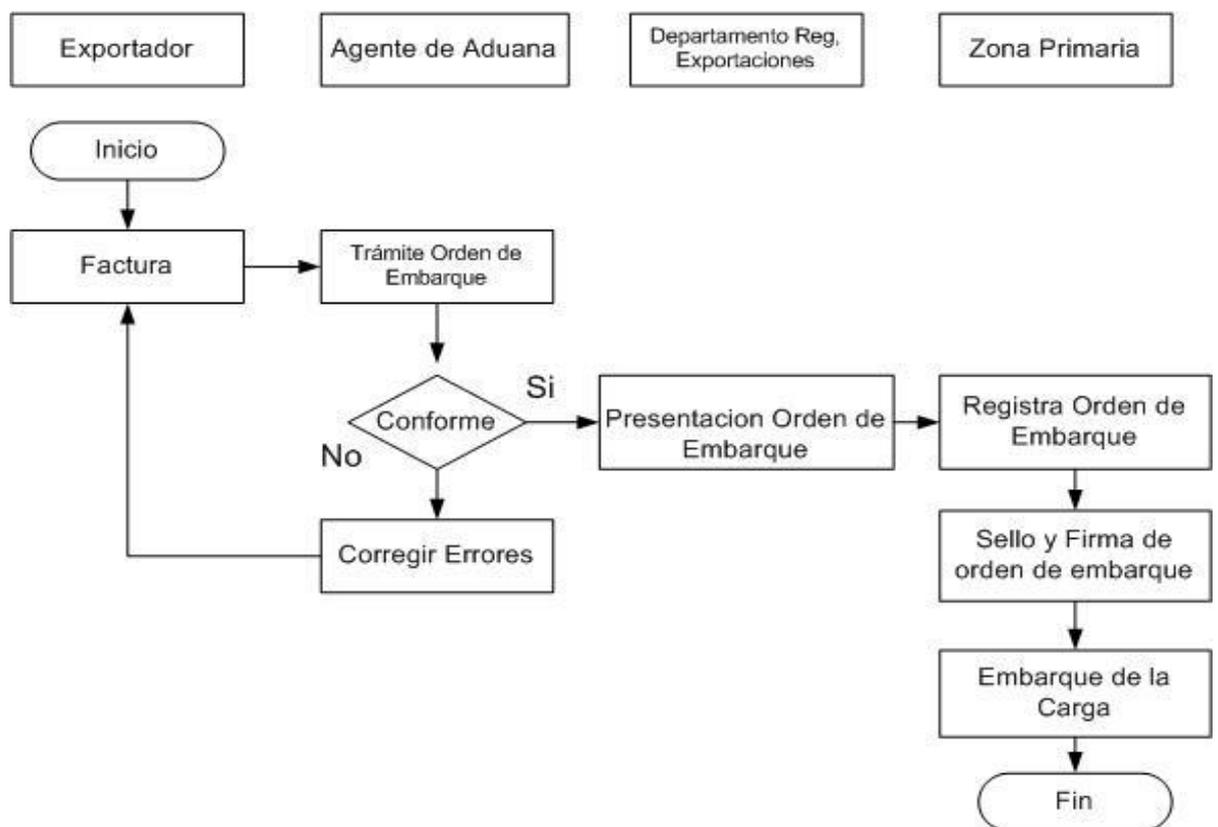
Luego de aprobada la Orden de Embarque en el ECUAPASS, el exportador o su agente afianzado deberán legalizar esta exportación en el Departamento de Zona Primaria y cumplido este proceso se está autorizado para enviar la mercancía al país de destino.

El siguiente paso es la entrega de la mercancía a la agencia de carga, ésta es la encargada de trasladarla a la Bodega de Almacenamiento Temporal, para posteriormente ejecutarse la inspección por parte de antinarcóticos y luego de ésta la mercancía está lista para ser embarcada.

3.5.9.3. Flujograma de la fase de Pre-Embarque

GRAFICO 28

FASE DE PRE-EMBARQUE



Elaborado por los: Autores

3.5.9.4. Fase Post-Embarque

Para la legalización de la Declaración Aduanera Única de la Exportación a Consumo se transmite a través del ECUAPASS la declaración del Régimen 40 ya sea por parte del Exportador o el Agente de Aduanas, en el que se detallan las mercancías exportadas, el régimen al que corresponden, consignatario, medio de transporte, partida, descripción arancelaria y comercial, valor aduanero.

Esta declaración aduanera es única y de carácter personal, consecuentemente se formula independientemente por cada exportador en forma personal o a través de un Agente de Aduanas debidamente autorizado para el efecto y se presenta bajo el formato determinado por la SENA, sea a través de medios electrónicos o documentales de acuerdo a la normativa que para el efecto dicte dicho servicio aduanero.

Según el Art. 46 del Reglamento General del COPCI, esta declaración se transmite en aplicación del Art. 43 de la ley, Obligatoriedad y plazo que señala, que el propietario, consignatario o consignante, en su caso, personalmente o a través de un Agente de Aduanas, presentará en el formulario correspondiente, la declaración de las mercancías provenientes del extranjero o con destino a él, en la que solicitará el régimen aduanero al que se someterán. El declarante es personal y pecuniariamente responsable por la exactitud de los datos consignados en la declaración. En el caso de personas jurídicas, la responsabilidad recae en la persona de su representante legal.

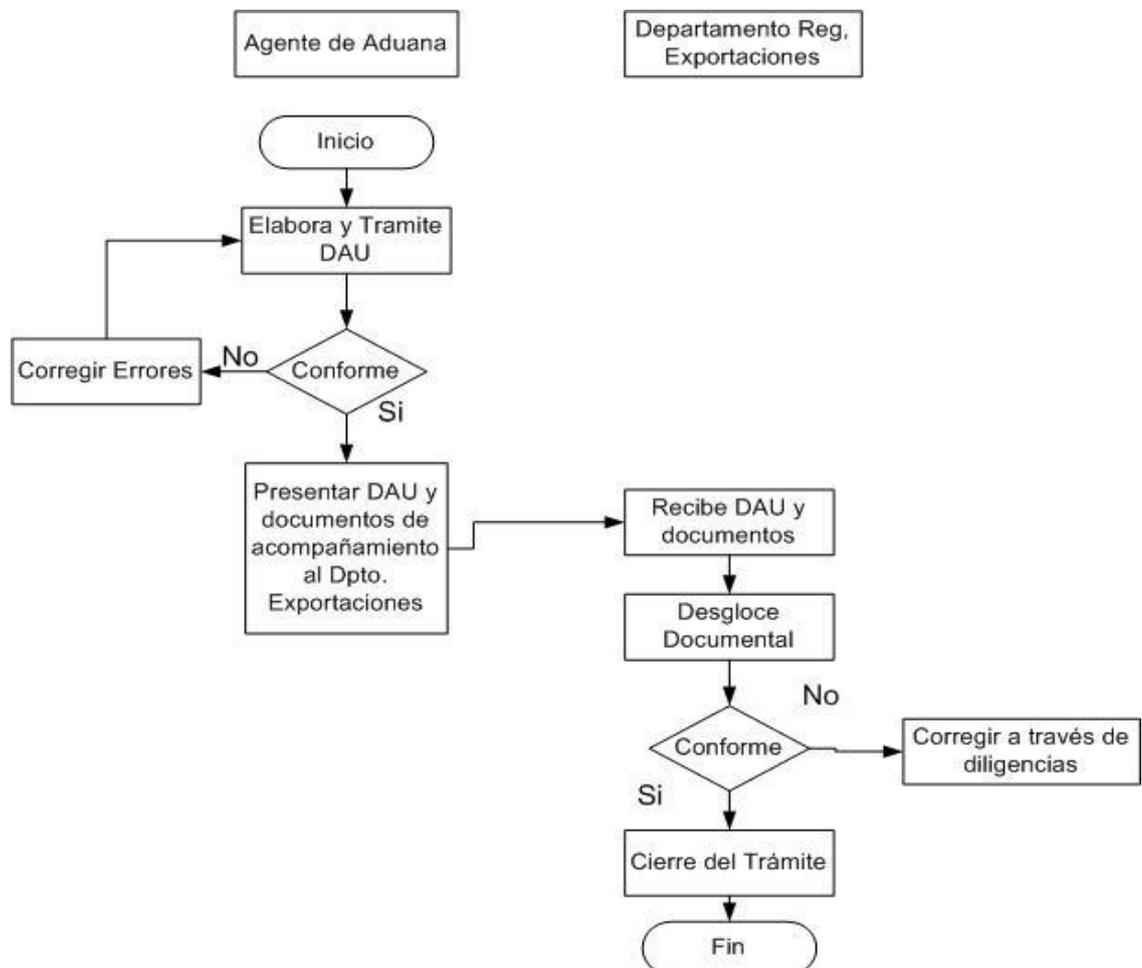
En las exportaciones, la declaración se presenta en la aduana de salida, desde siete días antes hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías a la zona primaria aduanera.

En la importación y en la exportación a consumo, la declaración incluye la autoliquidación de los tributos correspondientes.

3.5.9.5. Flujograma de fase de Post-Embarque

GRAFICO 29

Fase de Post-Embarque



Elaborado por los: Autores

3.5.9.6. Documentos de acompañamiento

Constituyen documentos de acompañamiento aquellos que denominados de control previo deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de exportación. Esta exigencia deberá constar en las disposiciones legales que el organismo regulador del comercio exterior establezca para el efecto.

Los documentos de acompañamiento deben presentarse, física o electrónicamente, en conjunto con la declaración aduanera, cuando estos sean exigidos.

La aplicación de la sanción que contempla el artículo 190, literal i) del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, no eximirá de la presentación del documento de acompañamiento para el levante de las mercancías.

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando proceda).
- Certificado de Origen. (cuando proceda)
- Documento de Transporte.
- Orden de Embarque impresa.

3.5.9.7. Documentos de soporte

Documentos de soporte: Los documentos de soporte constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la declaración aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley.

Los documentos de soporte son:

- a.** Documento de transporte.- Constituye ante la Aduana el instrumento que acredita la propiedad de las mercancías. Éste podrá ser endosado hasta antes de la transmisión o presentación de la Declaración Aduanera a consumo según corresponda. El endoso del documento de transporte, implica el endoso de los demás documentos de acompañamiento a excepción de aquellos de carácter personalísimo, como son las autorizaciones del CONSEP. (Ver anexo 1)

- b.** Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial.- La factura comercial será para la aduana el soporte que acredite el valor de transacción comercial para la importación o exportación de las mercancías. Por lo tanto, deberá ser un documento original, aun cuando éste sea digital, definitivo, emitido por el vendedor de las mercancías importadas o exportadas, y contener la información prevista en la normativa pertinente y sus datos podrán ser comprobados por la administración aduanera. Su aceptación estará sujeta a las normas de valoración y demás relativas al Control Aduanero. (Ver anexo 2)

c. Certificado de Origen.- Es el documento que permite la liberación de tributos al comercio exterior en los casos que corresponda, al amparo de convenios o tratados internacionales y normas supranacionales. Su formato y la información contenida en dicho documento estarán dados en función de las regulaciones de los organismos habilitados y reconocidos en los respectivos convenios. (Ver anexo 3)

d. Documentos que el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador o el organismo regulador del comercio exterior competente, considere necesarios para el control de la operación y verificación del cumplimiento de la normativa correspondiente, y siempre que no sean documentos de acompañamiento.

Estos documentos de soporte deberán transmitirse o presentarse junto con la Declaración Aduanera de mercancías, de acuerdo a la modalidad de despacho que corresponda y a las disposiciones que el Director General del Servicio Nacional del Ecuador dicte para el efecto.

Sin perjuicio de los documentos de soporte señalados previamente, se deberán acompañar a la Declaración Aduanera los demás documentos necesarios para la aplicación de las disposiciones que regulan el régimen aduanero declarado y los que sean mandatorios de acuerdo a las normas nacionales e internacionales a que hubiere lugar.

3.5.9.8. Factura comercial

Este documento es emitido por el exportador a la orden del importador / comprador como constancia de la venta realizada. Donde se detallan todas las mercancías vendidas, así como la información sobre la aduana de salida y

puerto de entrada, nombre y dirección del vendedor, nombre y dirección del consignatario, descripción detallada de la mercancía, cantidades, peso, modalidades del embarque, precio, especificando el tipo de moneda, condiciones de venta en general, lugar y fecha de expedición, además de requerimientos adicionales exigidos por el comprador (Ver anexo 2).

Este documento debe ser lo más detallado posible y estar claramente redactado y contener la siguiente información:

- Deberá expresar el precio efectivamente pagado o por pagar directamente al vendedor y deberá ser expedida por el vendedor o proveedor de la mercancía, con las condiciones de entrega Incoterms (FOB, EXW, FCA, FAS, CFR, CIF., etc.).
- Debe ser un documento original expedido por el vendedor o proveedor de la mercancía, no debe presentar borrones, enmendaduras o adulteraciones.
- Los detalles técnicos de la mercadería
- Fecha y lugar de emisión
- La unidad de medida
- Cantidad de unidades que se están facturando
- Precio unitario y total de venta
- Moneda de venta,
- Condición de venta,
- Forma y plazos de pagos,
- Peso bruto y neto,
- Marca,
- Número de bultos que contiene la mercadería y
- Medio de transporte
- Firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de Comercio Exterior.

3.5.9.9. Lista de contenido (Parking List)

El parking list o Lista de contenido, completa la información descrita en la factura comercial, en cuanto a la mercancía, y debe ser siempre emitido por el exportador. (Ver Anexo 5)

Es un documento que tiene una gran importancia en aquellas situaciones donde se produzca un despacho aduanero físico y sirve para facilitar el reconocimiento selectivo por parte del "actuuario" de aduanas.

Asimismo, se hace servir para comprobar, en el momento de entrar la mercancía en el almacén, la corrección en cuanto a faltas, daños, sobras, etc.

Debe contener:

- Indicación de la factura a la que corresponde.
- Fecha, nombre y razón social del vendedor y comprador.
- Cantidad, denominación precisa y tipo de embalaje de la mercancía, con identificación de marcas.
- Numeración del tipo de embalaje y el contenido de cada uno de ellos.
- Peso bruto y neto y cubicación.

3.5.9.10. Documentos de transporte

Son los correspondientes a las diferentes modalidades de transporte utilizadas en el comercio internacional. (Ver Anexo 1).

3.5.9.11. Transporte terrestre

El documento principal es la carta de porte por carretera, que constituye al mismo tiempo, recibo de mercancía por parte del transportista y prueba del contrato de transporte. (Ver Anexo 6).

3.5.9.12. Transporte aéreo

El conocimiento de embarque aéreo, conocido en su denominación inglesa como «Air Waybill (AWB)», es el documento utilizado en el transporte aéreo. Constituye el contrato de transporte por parte de la compañía aérea, y prueba del contrato de transporte. (Ver Anexo 7).

3.5.9.13. Pólizas de seguros

La finalidad de este seguro de transporte de carga, no es otra que la de cubrir las mercancías contra los diversos riesgos que se puedan presentar de un lugar a otro. Esto puede ser durante determinados periodos de tiempo y bajo determinadas circunstancias, relacionados con el hecho de transportar las mercancías. (Ver Anexo 8).

El seguro de transporte de carga le cubre la mercancía transportada en cualquier parte del mundo, pues los bienes siempre están expuestos a sufrir daños a consecuencia de un accidente o imprevisto. La cobertura puede iniciar desde que los bienes salen del almacén del proveedor hasta su destino final, ya sea por tierra, mar o aire.

Las principales modalidades del seguro de transporte de carga.

De acuerdo al ambiente en que se desenvuelven tenemos las siguientes modalidades:

Marítimo: comprende el aseguramiento de buques y material relacionado con la navegación y el de las mercancías.

Terrestre: el transporte efectuado por ferrocarril o por camión; aquí también hay que distinguir el medio, el vehículo y las mercancías.

Fluvial y lacustre: el aseguramiento de buques y cargamentos en ríos y lagos.

Aéreo: seguros a las aeronaves y a las mercancías transportadas

La póliza.

Los riesgos asegurables se contratan mediante una póliza de seguro en la cual el asegurador, por el pago de una prima determinada, se obliga a indemnizar al asegurado o beneficiario por las pérdidas o daños causados a los bienes durante y con ocasión del transporte normal, de acuerdo con las condiciones generales, particulares o especiales pactadas.

Tipos de póliza existentes para asegurar tu mercancía:

Pregunta por las pólizas abiertas o automáticas, las cuales se otorgan a aquellos clientes que tienen un alto volumen de mercancías por transportar. Este tipo de póliza te ofrece ciertas ventajas tales como primas más favorables debido al volumen transportado y primas a pagar mensualmente entre otras.

Por otro existen los certificados individuales o póliza específica, y se enfoca a aquellos empresarios que tienen un bajo volumen de mercancías a transportar, o que sencillamente se ven en la necesidad de transportar mercancías de una forma muy esporádica.

Póliza de transporte de valores.

Pregunta por este tipo de póliza si alguna vez te ves en la necesidad de transportar dinero, joyas preciosas, certificados, obras de arte, títulos y otros valores.

Principios básicos del seguro de transporte.

La indemnización constituye la característica fundamental propia de todos los seguros sobre las cosas y, por tanto, también del seguro de transporte. Los principios de indemnización están basados en que:

1. Nadie puede pretender indemnizaciones superiores al daño sufrido.

2. El seguro no puede constituir causa de lucro o beneficio para el asegurado.

3. La indemnización por el asegurador no debe colocarle en una situación más ventajosa que si el siniestro no hubiese ocurrido.

Coberturas del seguro de transporte de carga se dividen en:

a. Cobertura Mínima: Cubre el incendio, rayo, explosión o hechos tendientes a extinguir el fuego originado por tales causas; caídas accidentales de bultos al mar o al río durante su navegación o durante las operaciones de cargue, descargue o transbordo; pérdidas o daños originados en accidente que sufra el vehículo transportador o el vehículo asegurado cuando éste se movilice por sus propios medios.

b. Falta de Entrega: Cubre el extravío y/o hurto simple o calificado, según definición legal de uno o más bultos completos (contenido y empaque), en que se halle dividido el despacho, de acuerdo con los documentos de transporte.

c. Avería Particular: Considera la rotura, contaminación, humedad, aplastamiento, manchas, abolladuras, óxido, contacto con aceite o grasas; derrames, mermas, evaporaciones o filtraciones por rotura de empaque, golpes y caídas de los bienes a tierra. Estos daños hacen referencia al contenido y no al empaque.

d. Saqueo: Se aplica en dos formas: a) cuando hay sustracción parcial o total del contenido de los bultos y b) la sustracción de alguna parte integrante de los bienes asegurados, cuando no tengan empaque.

e. Otros Riesgos Asegurables: Guerra internacional, guerra civil, rebelión, insurrección, acto hostil de un poder beligerante o contra dicho poder; aprehensión proveniente de los anteriores riesgos, minas, torpedos, bombas u otros artefactos de guerra abandonados; huelgas, suspensión de trabajos por cierre patronal, disturbios, motines, conmoción civil y terrorismo.

f. Riesgos No Asegurables: Decomiso, embargo y secuestro, retención; vicio propio: combustión espontánea, mermas, evaporaciones o filtraciones; pérdidas o daños causados por roedores, comején, gorgojo, polillas u otras plagas; reacción o radiación nuclear; pérdidas por errores en el despacho y los daños por haberse despachado bienes en mal estado.

La póliza de transportes deberá contener los siguientes datos:

a.- Nombre y domicilio del asegurador;

b.- Nombres y domicilios del solicitante, asegurado y beneficiario;

c.- Calidad en la que actúa el solicitante del seguro;

d.- La identificación precisa de la persona o cosa con respecto a la cual se contrata el seguro;

e.- La vigencia el contrato, con indicación de las fechas y horas de iniciación y vencimiento, o el modo de determinarlas;

- f.- Monto asegurado o modo de precisarlo;
- g.- Prima o modo de calcularla;
- h.- Naturaleza de los riesgos tomados a su cargo por el asegurador;
- i.- Fecha en la que se celebra el contrato y firmas de los contratantes.

3.5.9.14. Elementos de la obligación Tributaria Aduanera

3.5.9.14.1. Derechos arancelarios (Clases y Objetivos)

La obligación tributaria aduanera es el vínculo jurídico personal entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías a través del cual aquellas quedan sometidas a la potestad aduanera, a la presentación de los tributos respectivos al verificarse el hecho generador y al cumplimiento de los demás deberes formales.

Son tributos al comercio exterior: los derechos arancelarios, los impuestos establecidos en otras leyes que guarden relación con el ingreso o salida de mercancías, las tasas por servicios aduaneros.

El sujeto activo de la obligación tributaria es el Estado por intermedio del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) y el sujeto pasivo es quien debe satisfacer el respectivo tributo en calidad de contribuyente o responsable. En las importaciones, contribuyente es el propietario o consignatario de las mercancías; y, en las exportaciones, contribuyente es el consignante.

La Zona Primaria es el área interior de puertos o aeropuertos recintos aduaneros y locales habilitados en las fronteras terrestres; así como otros lugares que fijare la administración aduanera, en los cuales se efectúen operaciones de carga, descarga y movilización de mercaderías procedentes del exterior o con destino a él.

La Zona Secundaria es la parte restante del territorio aduanero, incluidas las aguas territoriales y el espacio aéreo.

El hecho generador de la obligación tributaria aduanera es el ingreso o salida de las mercancías. La base imponible de los derechos arancelarios es el valor en aduana de las mercancías importadas.

El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas más los costos del transporte y seguro, determinado según lo establezcan las disposiciones que rijan la valoración aduanera. El costo del seguro formará parte del valor en aduana pero la póliza de seguro no será documento obligatorio de soporte exigible junto con la declaración aduanera.

La obligación aduanera es exigible: a. En la liquidación y en la declaración sustitutiva de importación o exportación, desde el día en que se autoriza el pago.

b. En las tasas, desde la petición del servicio.

c. En los demás casos, desde el día hábil siguiente al de la notificación de la liquidación complementaria, rectificación de tributos o acto administrativo correspondiente.

Se extingue la obligación tributaria en los siguientes casos:

- a. Pago;
- b. Compensación;
- c. Prescripción;
- d. Aceptación del abandono expreso;
- e. Declaratoria del abandono definitivo de las mercancías;
- f. Pérdida o destrucción total de las mercancías; y,
- g. Decomiso administrativo o judicial de las mercancías.

3.5.10. La política de promoción de las exportaciones

La necesidad de divisas para el crecimiento del país determinó esta política que persigue sustancialmente adecuar el aparato productivo para satisfacer la demanda internacional; crear estímulos crediticios, fiscales pero asimismo un gran esfuerzo del país para preparar ese sector productivo en calidad, volumen y particularmente en la forma de negociación, contratación y desarrollo de proyectos de exportación.

La política de promoción del proyecto será: La creación de un clima adecuado para la inversión que llegue hasta la aplicación de un seguro estatal para la exportación del producto que sufran desastres naturales o problemas no cubiertos por las aseguradoras de riesgos propios de los negocios.

3.5.11. Importaciones a Estados Unidos de carnes y productos cárnicos

El Ministerio de Sanidad y Consumo es el Departamento responsable de verificar los requisitos de higiene alimentaria de la carne y los productos cárnicos importados a EEUU desde países terceros.

Para ello se han establecido normas nacionales y comunitarias que tienen como objetivo garantizar que los productos importados cumplen con las altas exigencias de calidad exigidas a los productores estadounidenses en materia de higiene, seguridad del consumidor y aspectos de sanidad animal.

Para que las importaciones se desarrollen de forma fluida y eficaz, los países y empresas destinatarios de estas normas han de comprender los principios y la filosofía básicos en los que se basan la normativa de importación exigida por la legislación alimentaria.

3.5.12. Requisitos sanitarios para la importación de carnes y productos cárnicos a Estados Unidos

Una vez autorizado el país y el establecimiento y de cara a establecer los requisitos de importación, éstos se explicarán desde tres puntos de vista: Las ubicaciones objeto de control sanitario, los productos objeto de control sanitario y los procedimientos de control sanitario.

1. Ubicaciones donde se efectúa el control sanitario de los productos: en EEUU existen múltiples instalaciones en las fronteras, autorizadas para el control de productos de la pesca, carnes y cárnicos procedentes de países

terceros, de acuerdo con la Decisión 2001/881/CE. Estas instalaciones se denominan Puestos de Inspección Fronterizos (PIF).

2. Productos objeto de control sanitario: en el momento de la importación, se exige el cumplimiento de una normativa específica para los productos de la pesca, carnes y cárnicos de terceros países. Debemos destacar:

- Principios generales de sanidad animal para carnes y cárnicos, peces y moluscos: países y zonas de producción autorizados.
- Principios generales de higiene como la trazabilidad y la responsabilidad de las autoridades competentes y los operadores.
- Requisitos de marcado sanitario y etiquetado.
- Requisitos de seguridad química: aditivos, saborizantes, contaminantes, residuos (hormonas).
- Requisitos de seguridad biológica: criterios microbiológicos, alimentos irradiados, EET, subproductos.
- Medidas especiales de protección frente a determinados países (alertas alimentarias y sanitarias).
- Otros requisitos específicos. Nuevos alimentos, OMG.

Esta normativa es horizontal y abarca a muchos tipos de productos,

especificándose en cada caso las particularidades para los productos de la pesca.

3. Procedimientos que se efectúan en el control sanitario: en los puestos de inspección fronterizos, el control de los productos, que implica la verificación del cumplimiento de toda la normativa aplicable a ese producto, se lleva a cabo siguiendo el siguiente procedimiento, establecido en la Directiva 97/78/CE (disposición incorporada a nuestro ordenamiento jurídico interno mediante el Real Decreto 1977/1999).

- Control Documental: supone la comprobación de los certificados veterinarios. También se comprueban otros documentos que acompañan a la partida (Factura comercial, Conocimiento aéreo (Air Bill) o Conocimiento marítimo (Bill of Lading), Declaración sumaria aduanera...). Se expone:

- Procedimiento de control documental para los productos de la pesca, carnes y cárnicos procedentes de países terceros.

- Procedimiento adicional de control documental en el caso de transbordos o descargas.

- Modelos de documentos:

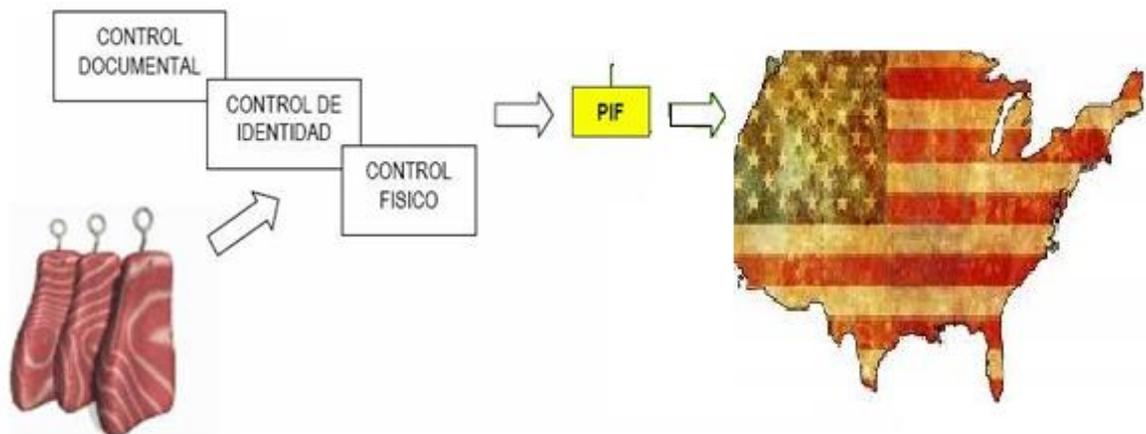
- Control de Identidad: implica la verificación de la correspondencia entre los documentos y el producto en sí, por inspección visual. Aquí se comprueban las marcas sanitarias, pesos.

- Control Físico: requiere la comprobación del propio producto, por medio de inspección simple o toma de muestras y análisis de

laboratorio. La frecuencia de los controles físicos depende del riesgo que presenta el producto, así como de los resultados de controles anteriores.

Si de los mencionados controles se deriva que una partida no cumple los requisitos de la legislación comunitaria (de EEUU), ésta se destruirá, o, en determinadas condiciones, se reenviará en un plazo de sesenta días. Con objeto de proteger la salud humana, se prohíben todas las importaciones personales en EEUU de carne o productos cárnicos por pasajeros o viajeros.

GRAFICO 30
CONTROLES PREVIOS



Elaborado por los: autores

3.5.13. Reglamentaciones en materia de empackado y etiquetado

Por tratarse de un producto perecible se debe tomar todas las precauciones para que el mismo no se maltrate o descomponga, por lo tanto el producto deberá ser trasladado de manera que se garantice la conservación del producto y la calidad del mismo.

El etiquetado de exportación deberá contener la siguiente información:

- a. Nombre del producto;
- b. Marca Comercial;
- c. Identificación del lote;
- d. Razón Social de la Empresa;
- e. Contenido Neto en unidades del Sistema Internacional;
- f. Indicar si se trata de un alimento artificial;
- g. Número de Registro Sanitario;
- h. Fecha de elaboración;
- i. Tiempo máximo de consumo;
- j. Lista de Ingredientes;
- k. Forma de conservación;
- l. Precio de venta al público, P.V.P.;
- m. Ciudad y país de origen.

La responsabilidad por el marcado y etiquetado de los productos recae en el importador, que debe informar claramente al exportador sobre todas las regulaciones a cumplir, y se debe acordar con el importador o mayorista, todos los detalles de etiquetado, ya que ellos cuentan con la información relacionada a los requerimientos legales.

Medidas de control de la cantidad

Un cupo de importación es un control de cantidad para mercancía importada durante un período de tiempo preciso.

Los cupos pueden ser: absolutos y tarifa aduanera.

Los cupos de tarifa aduanera prevén la entrada de una cantidad específica del producto en cupo con una tarifa aduanera reducida durante un período determinado. No existe límite del monto.

Los cupos absolutos son cuantitativos, no pueden exceder del monto especificado permitido durante un período determinado (global y específico).

Estados Unidos de América no ha impuesto ningún tipo de cupo para nuestro producto clasificado en la partida 0201565538, por lo tanto tenemos libre entrada en cuestión de cantidad, sin salvaguardia o recargo alguno.

3.5.14. Trámites para la importación en EEUU

3.5.14.1. Regímenes de introducción e importación

El comercio exterior se rige por el principio de libertad comercial y sólo algunas mercancías están sometidas a vigilancia previa. En relación a las importaciones, el régimen se establece en función de los países y territorios de origen, dando lugar a los siguientes regímenes:

- Régimen libertad comercial absoluta. Las mercancías sometidas a este régimen no precisan de la tramitación de ningún documento previo.
- Régimen de Vigilancia Previa. Requieren para su importación la presentación de un documento previo, la Notificación Previa de Importación (NOPI) si la medida de vigilancia es nacional y la expedición del Documento de Vigilancia Comunitaria si la medida es comunitaria.
- Régimen de Autorización. Las importaciones de mercancías sujetas a restricciones comunitarias precisan la autorización del documento Licencia de Importación, en tanto que las sometidas a restricciones nacionales podrán requerir la concesión del documento denominado Autorización Administrativa de Importación.
- Embargos comerciales. En circunstancias excepcionales, el régimen de importación frente a un determinado país puede ser objeto de modificaciones como consecuencia de la imposición de embargos comerciales decretados por Organismos internacionales o por instancias comunitarias. En estos supuestos, el régimen comercial se regirá por las normas específicas que se establezcan.

3.5.14.2. Trámites administrativos y aduanero

3.5.14.2.1 Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)

Tributo de naturaleza indirecta que recae sobre el consumo y que grava las entregas de bienes y las prestaciones de servicios efectuadas por empresas y profesionales. El titular de la importación deberá liquidar el IVA a la importación a la llegada de las mercancías a la aduana, este viene representado

porcentualmente y está en función del tipo de mercancía y la fase de elaboración de la misma. El I.V.A equivale a 8%, por tratarse de un producto para consumo humano.

3.5.14.3. Las tarifas arancelaria

Las tarifas arancelarias varían en función del origen de las mercancías y son los derechos de aduanas, comúnmente conocidos como aranceles, impuestos que debe pagar el importador para tener derecho a importar una mercancía, ("ad valorem", específicos, compuestos y mixtos), las exacciones de efectos equivalentes y las exacciones reguladoras agrícolas. El arancel viene representado porcentualmente o por una cantidad fija en función del tipo de producto y país de origen.

El titular de la operación deberá liquidar los derechos arancelarios, los impuestos especiales y el IVA a la importación a la llegada de las mercancías a la aduana de importación.

Los documentos que debe presentar el importador para verificar el origen de la mercancía y determinar la tarifa arancelaria a aplicar en la aduana de importación son:

- Certificado de origen: para aquellos países considerados como terceros por el Arancel de Aduanas Comunitario
- Certificado modelo A (formulario A) para los países acogidos al Sistema de Preferencias generalizadas.

- Documento modelo EU1. Para los países con Acuerdos Preferenciales.
Código de la mercancía TARIC 0201556551

País de origen/destino Ecuador - EC (500)

Descripción de la mercancía: Las demás carnes y despojos comestibles, frescos, refrigerados o congelados:

Sin restricción	
Importación	
Derecho Arancelarios TARIC	6.40 %
I.V.A	8.00 %
Preferencias arancelarias	(SPGE) 0

3.5.14.4. Documento Único Aduanero (DUA)

Es el documento administrativo que se utiliza para el cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias en las operaciones de intercambio de mercancías tales como la exportación, importación o tránsito. Además sirve de base a la declaración tributaria consiguiente y constituye un soporte de información sobre la mercancía, su origen, etc.

Consta de nueve ejemplares y es necesario para la declaración ante los servicios de aduanas.

3.5.14.5. Documentación

En función del país de destino y del producto que se exporta, se exigen una serie de documentos complementarios de carácter administrativo y comercial que deben acompañar a la mercancía.

3.5.14.6. Documentos comerciales

Son documentos emitidos por el vendedor/exportador y tienen relación con la operación de compraventa que origina la exportación.

3.5.14.7. Procedimiento de importación en EEUU

Para todo trámite de importación en EEUU, es obligatorio la contratación de un Agente Afianzado de Aduanas, el mismo que apoyará y se encargará de todo lo proceso aduanero.

El Agente Afianzado de Aduanas debe presentar en la Agencia Tributaria del Gobierno de EEUU el DUA junto con los documentos de acompañamiento, que para nuestro caso son los siguientes:

- Dos facturas comerciales en las que se especifique tipo de transacción (FOB o CIF), tipo de mercancía, cantidad, valor unitario y valor total.
- Documento de transporte (guía aérea o marítima para nuestro caso).

- Póliza de seguro.
- Autorización emitida en el Puesto de Inspección Fronterizo (para obtener este documento es necesario presentar el Registro Sanitario del país exportador).
- Certificado de Origen, para los envíos que excedan los 60.20 dólares y 20 Kg, por paquete. No es requerido para mercancías que contengan marcas de fábricas que indican el origen, bajo condición que los documentos de transporte indiquen estas señales. Estos documentos deben incluir los datos básicos siguientes: Nombre y dirección del remitente, teléfono, tipo, marcas y numeración de los paquetes, peso bruto o neto (si es necesario las unidades en números o medidas) de los bienes, especificando el tipo de los mismos, medios de transporte. Este certificado debe ser expedido por consulados, embajadas o cámara de comercio local en el país exportador.
- Luego de presentada, revisada y aprobada la documentación y de acuerdo a los tributos correspondientes al producto importado, se genera la declaración tributaria, la misma que tiene que ser cancelada dentro de los tres días hábiles siguientes a su emisión. Cancelada la declaración tributaria se procede a dar la autorización para la salida de la mercancía.

3.6. Análisis Económico

3.6.1. Introducción

El análisis financiero busca determinar la viabilidad financiera de una inversión (proyecto o negocio) que permita que quienes hayan invertido (accionistas y prestamistas) obtengan un valor de recuperación que incluya: el capital invertido, el costo de oportunidad y un adicional que cubra el diferencial de riesgo asumido.

Por definición, la situación financiera se refiere a la capacidad que tiene una empresa o proyecto de cubrir sus compromisos de corto plazo. En otras palabras, cuando hablamos de situación financiera estamos evaluando el manejo de la liquidez.

La situación económica, aunque mantiene relaciones y dependencia con la posición de liquidez del negocio, se concentra en la capacidad que tiene el proyecto de generar beneficios (rentabilidad) medido en el largo plazo y a la posibilidad de atender sus compromisos con terceros, medidos también en un plazo mayor. De tal manera que una buena situación económica no garantiza, aunque favorece, una buena situación financiera; pues, pueden existir negocios que coyunturalmente atraviesen situaciones de dificultad financiera que no afecten mayormente su posición económica a través del tiempo.

La posición financiera como la económica se mantenga en niveles que permitan alcanzar los objetivos empresariales sin riesgo de incumplir con sus compromisos con terceros, ni con los accionistas.

En la práctica, y durante el ciclo de vida de un proyecto, conseguir estabilidad económica y financiera no siempre es posible, ya que debido a factores externos (mercado, competencia, entorno económico) o aspectos internos, se producirán momentos en que la liquidez y/o rentabilidad se vean amenazadas, y es cuando se necesita identificar la magnitud de la variación, sus causas, los efectos actuales y futuros; para en base a ello determinar y emprender las acciones, las cuales podrán ser de corto o mediano alcance.

En los análisis de alternativas de inversión que incluyen plazos mayores y están afectados por inflación, es necesario hacer la comparación de lo invertido y lo que se recuperará en valores comparables constantes, es decir que son necesarios traer esos valores futuros a valores actuales utilizando una tasa de descuento que incorpore la inflación y el riesgo a asumirse.

3.6.2. Presupuesto de costos y gastos

Para los costos del proyecto los dividiremos en fijos y variables, lo que facilitará el cálculo del punto de equilibrio al momento de realizar la evaluación financiera.

3.6.2.1. Costos materia prima

TABLA 20

Materia prima				
RUBROS	Cantidad	P.U/Kg	T. Mensual	Total Anual
Cuyes	4500	7	\$ 31.500,00	\$ 378.000,00
Empacados	4500	1	\$ 4.500,00	\$ 54.000,00
Total				\$ 432.000,00

Elaborado por los: Autores

3.6.2.2. Costos materiales directos

TABLA 21

Materiales Directos				
RUBROS	Cantidad	P.U/Kg	T. Mensual	Total Anual
Fundas	4500	\$ 0,07	\$ 315,00	\$ 3.780,00
Cartón	450	\$ 0,75	\$ 337,50	\$ 4.050,00
Cinta de Embalaje	3	\$ 5,00	\$ 15,00	\$ 180,00
Cinta de Empaque	3	\$ 3,00	\$ 9,00	\$ 108,00
Total			\$ 676,50	\$ 8.118,00

3.6.2.3. Costos de exportación

TABLA 22

Costos de Exportación				
Gastos Exportación	Cantidad	P.U/Kg	Total Mensual	Total Anual
impuestos IVA 8%	4500	\$ 0,56	\$ 2.520,00	\$ 30.240,00
Impuesto Arancel 6,40%	4500	\$ 0,45	\$ 2.025,00	\$ 24.300,00
Seguro 1%	4500	\$ 0,09	\$ 400,50	\$ 4.806,00
Transporte Inter	4500	\$ 2,50	\$ 11.250,00	\$ 135.000,00
Almacenamiento temporal	4500	\$ 0,04	\$ 201,60	\$ 2.419,20
Total			\$ 16.397,10	\$ 196.765,20

Elaborado por los: Autores

3.6.2.4. Costo de producción

TABLA 23

Matriz de Costos de Producción

Expresado en Dólares

Concepto	Parcial	Sub Total	Total
1. COSTOS DE PRODUCCIÓN			\$ 450.328,92
Costos Directos		\$ 447.926,49	
Materia Prima	\$ 432.000,00		
Mano de obra	\$ 15.926,49		
Costos Indirectos		\$ 2.402,43	
Electricidad	\$ 390,00		

Mantenimiento de la Planta	\$ 180,00		
Mandiles	\$ 34,56		
Gorras Desechables	\$ 12,00		
Mascarillas	\$ 12,00		
Guantes	\$ 36,00		
Depreciación	\$ 1.457,87		
Amortización	\$ 280,00		

Elaborado por los: Autores

3.6.2.5. Costo total

TABLA 24
Matriz de Costo Total
Expresado en Dólares

Concepto	Parcial	Sub Total	Total
1. COSTOS DE PRODUCCIÓN			\$ 458.446,92
Costos Directos		\$ 456.044,49	
Materia Prima	\$ 432.000,00		
Materiales	\$ 8.118,00		
Mano de obra	\$ 15.926,49		
Costos Indirectos		\$ 2.402,43	
Electricidad	\$ 390,00		
Mantenimiento de la Planta	\$ 180,00		
Mandiles	\$ 34,56		

Gorras Desechables	\$ 12,00		
Mascarillas	\$ 12,00		
Guantes	\$ 36,00		
Depreciación	\$ 1.457,87		
Amortización	\$ 280,00		
2. COSTOS DE ADMINISTRACIÓN			\$ 17.660,00
Gastos Administrativos		\$ 17.660,00	
Sueldos y Salarios	\$ 16.800,00		
Útiles de Aseo	\$ 180,00		
Papelería	\$ 80,00		
Servicios Básicos	\$ 600,00		
3. COSTOS DE VENTA			\$ 600,00
Gastos de Venta		\$ 600,00	
Alquiler de transporte refrigerado	\$ 600,00		
4. COSTOS DE EXPORTACIÓN			\$ 196.765,20
Gastos de Exportación		\$ 196.765,20	
impuestos IVA 8%	\$ 30.240,00		
Impuesto Arancel 6,40%	\$ 24.300,00		
Seguro 1%	\$ 4.806,00		
Transporte Inter	\$ 135.000,00		
Almacenamiento temporal	\$ 2.419,20		

4. COSTOS FINANCIEROS			\$ 4.400,27
Gastos Financieros		\$ 4.400,27	
Intereses a Largo Plazo	\$ 4.400,27		
COSTO TOTAL			\$ 677.872,39

Elaborado por los: Autores

3.6.2.6. Estructura de los costos

TABLA 25
Matriz Costos Fijos y Variables
Expresado en Dólares

Concepto	Fijos	Variables
1. COSTOS DE PRODUCCIÓN		
Costos Directos		
Materia Prima		\$ 432.000,00
Materiales		\$ 8.118,00
Mano de obra	\$ 15.926,49	
Costos Indirectos		
Electricidad		\$ 390,00
Mantenimiento de la Planta	\$ 180,00	
Mandiles		\$ 34,56
Gorras Desechables		\$ 12,00
Mascarillas		\$ 12,00

Guantes		\$ 36,00
Depreciación	\$ 1.457,87	
Amortización	\$ 280,00	
2. COSTOS DE ADMINISTRACIÓN		
Gastos Administrativos		
Sueldos y Salarios	\$ 16.800,00	
Útiles de Aseo	\$ 180,00	
Papelería	\$ 80,00	
Servicios Básicos	\$ 600,00	
3. COSTOS DE VENTA		
Gastos de Venta		
Alquiler de transporte refrigerado		\$ 600,00
4. COSTOS DE EXPORTACIÓN		
Gastos de Exportación		
impuestos IVA 8%	\$ 30.240,00	
Impuesto Arancel 6,40%	\$ 24.300,00	
Seguro 1%	\$ 4.806,00	
Transporte Inter	\$ 135.000,00	
Almacenamiento temporal	\$ 2.419,20	
4. COSTOS FINANCIEROS		
Gastos Financieros		
Intereses a Largo Plazo	\$ 4.400,27	
COSTO TOTAL	\$ 236.669,83	\$ 441.202,56

Elaborado por los: Autores

3.6.2.7. Gastos de ventas

TABLA 26

Gastos de Ventas			
RUBROS		Costos Mensual	Costos Anual
Alquiler de transporte refrigerado		\$ 50,00	\$ 600,00
Total		\$ 50,00	\$ 600,00

Elaborado por los: Autores

3.6.2.8. Gasto personal

3.6.2.8.1. Personal administrativo

TABLA 27
Gastos Personal administrativo
Expresado en Dólares

Proyección del 5% de inflación	1,05
--------------------------------	------

Prestaciones sociales 12,15%

Décimo cuarto sueldo 292

292,00	306,60	321,93	338,03	354,93
--------	--------	--------	--------	--------

Personal Administrativo						
Cargo	Concepto	1	2	3	4	5
Administrador	salario básico mensual	800,00	840,00	882,00	926,10	972,41
	salario básico anual	9600,00	10080,00	10584,00	11113,20	11668,86
	prestaciones sociales	2562,40	3530,52	3707,05	3892,40	4087,02
	TOTAL	12162,40	13610,52	14291,05	15005,60	15755,88

Contador	salario básico mensual	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
	salario básico anual	7200,00	7560,00	7938,00	8334,90	8751,65
	prestaciones sociales	1994,80	2724,54	2860,77	3003,81	3154,00
	TOTAL	9194,80	10284,54	10798,77	11338,71	11905,64
Total de salario anual de personal oficina		16800,00	17640,00	18522,00	19448,10	20420,51
Total de prestaciones sociales personal oficina		4557,20	6255,06	6567,81	6896,20	7241,01

Elaborado por los: Autores

3.6.2.8.2. Personal de planta

TABLA 28
Gasto Personal Planta
Expresado en Dólares

cant		Personal de Planta					
1	Técnico	Salario Mensual	450,00	472,50	496,13	520,93	546,98
		Salario Anual	5400,00	5670,00	5953,50	6251,18	6563,73
		prestaciones sociales	1569,10	2120,06	2226,06	2337,36	2454,23
		TOTAL	6969,10	7790,06	8179,56	8588,54	9017,96
2	Obrero	Salario Mensual	584,00	613,20	643,86	676,05	709,86
		Salario Anual	7008,00	7358,40	7726,32	8112,64	8518,27
		prestaciones sociales	1949,39	2660,06	2793,06	2932,72	3079,35
		TOTAL	8957,39	10018,46	10519,38	11045,35	11597,62
Total de salario anual de personal oficina		15926,49	17808,52	18698,94	19633,89	20615,58	
Total de prestaciones sociales personal oficina		3518,49	4780,12	5019,12	5270,08	5533,58	

Elaborado por los autores

3.6.2.8.3. Matriz aportaciones IESS

TABLA 29
Matriz de Aportaciones IESS
Expresado en Dólares

TOTAL GENERAL MANO DE OBRA	37283,69	41703,58	43788,76	45978,19	48277,10
----------------------------	----------	----------	----------	----------	----------

Administrador	Décimo tercero(13)	66,67	70,00	73,50	77,18	81,03
	Décimo cuarto(14)	24,33	25,55	26,83	28,17	29,58
	Vacaciones	33,33	35,00	36,75	38,59	40,52
	Fdo. Reserva	-	70,00	73,50	77,18	81,03
	11,15% a. pat	89,20	93,66	98,34	103,26	108,42
	Prestaciones s. mensuales	213,53	294,21	308,92	324,37	340,58
	Prestaciones s. Anuales	2.562,40	3.530,52	3.707,05	3.892,40	4.087,02

	Décimo tercero(13)	50,00	52,50	55,13	57,88	60,78
	Décimo cuarto(14)	24,33	25,55	26,83	28,17	29,58
	Vacaciones	25,00	26,25	27,56	28,94	30,39
Contador	Fdo. Reserva	-	52,50	55,13	57,88	60,78
	11,15% a. pat	66,90	70,25	73,76	77,45	81,32
	Prestaciones s. mensuales	166,23	227,05	238,40	250,32	262,83
	Prestaciones s. Anuales	1.994,80	2.724,54	2.860,77	3.003,81	3.154,00

Técnico	Décimo tercero(13)	37,50	39,38	41,34	43,41	45,58
	Décimo cuarto(14)	24,33	25,55	26,83	28,17	29,58
	Vacaciones	18,75	19,69	20,67	21,71	22,79
	Fdo. Reserva	-	39,38	41,34	43,41	45,58
	11,15%	50,18	52,68	55,32	58,08	60,99

	a,pat					
	Prestaciones s. mensuales	130,76	176,67	185,50	194,78	204,52
	Prestaciones s. Anuales	1.569,10	2.120,06	2.226,06	2.337,36	2.454,23

	Décimo tercero(13)	48,67	51,10	53,66	56,34	59,15
	Décimo cuarto(14)	24,33	25,55	26,83	28,17	29,58
	Vacaciones	24,33	25,55	26,83	28,17	29,58
Obrero	Fdo. Reserva	-	51,10	53,66	56,34	59,15
	11,15% a,pat	65,12	68,37	71,79	75,38	79,15
	Prestaciones s. mensuales	162,45	221,67	232,76	244,39	256,61
	Prestaciones s. Anuales	1.949,39	2.660,06	2.793,06	2.932,72	3.079,35

Elaborado por los: Autores

3.6.3. Inversión y financiamiento del proyecto

En la tabla de inversión y financiamiento se puntualizan las inversiones que se deben realizar en el proyecto, las inversiones tangibles, establecidas como las que se pueden considerar físicamente, las inversiones intangibles, las que no se pueden apreciar físicamente y la inversión en capital de trabajo, que son todos los recursos necesarios para que la Asociación pueda iniciar sus actividades de exportación.

TABLA 30
Matriz de Inversión Total
Expresado en Dólares

<u>RUBROS</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>UNIDAD</u>	<u>V. UNITARIO</u>	<u>V. TOTAL</u>
<u>INVERSIÓN FIJA</u>	-	-	m	<u>\$ 14.479,00</u>
Obra Civil (Adecuación)				\$ 4.000,00
Bodega	10	m2	\$ 60,00	\$ 600,00
Planta de Procesamiento	30	m2	\$ 80,00	\$ 2.400,00
Oficina de Técnico	5	m2	\$ 80,00	\$ 400,00
Baños	2	m2	\$ 300,00	\$ 600,00
Maquinaria y Equipo				\$ 9.429,00
Cuarto frio	1	unidad	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
Balanza	2	unidad	\$ 80,00	\$ 160,00
Fuentes metalizas	5	unidad	\$ 15,00	\$ 75,00
Tinas de acero con tapa	4	unidad	\$ 50,00	\$ 200,00
Tinas de acero sin tapa	4	unidad	\$ 35,00	\$ 140,00
Grifos móviles	3	unidad	\$ 8,00	\$ 24,00
mangueras flexibles y pitones individuales	3	unidad	\$ 10,00	\$ 30,00

Tanque Colector de agua	1	unidad	\$ 200,00	\$ 200,00
Empacadora al Vacío	1	unidad	\$ 300,00	\$ 300,00
Mesas Metálicas	2	unidad	\$ 150,00	\$ 300,00
Muebles de Oficina				\$ 150,00
Muebles de Oficina	2	UNIDAD	\$ 75,00	\$ 150,00
Equipo de Cómputo				\$ 900,00
Equipo de Cómputo	2	UNIDAD	\$ 450,00	\$ 900,00
<u>INVERSIÓN INTANGIBLE</u>	-	-	-	<u>\$ 1.400,00</u>
Estudios				\$ 500,00
Gastos de Organización				\$ 300,00
Gastos de Instalación				\$ 150,00
Marca y Patentes				\$ 200,00
Permisos (municipales, bomberos, sanitarios)				\$ 100,00
Imprevistos				\$ 150,00
<u>CAPITAL DE TRABAJO</u>	-	-	-	<u>\$ 54.578,98</u>
Materia Prima				\$ 36.000,00
Cuyes	4500	kg	\$ 7,00	\$ 31.500,00
Empacado	4500	kg	\$ 1,00	\$ 4.500,00
Materiales				\$ 676,50
Fundas	4500	unidad	\$ 0,07	\$ 315,00
Cartones Corrugados	450	unidad	\$ 0,75	\$ 337,50
Cinta de Embalaje	3	unidad	\$ 5,00	\$ 15,00
Cinta de Empaque	3	unidad	\$ 3,00	\$ 9,00
Materiales Indirectos				\$ 55,38
Electricidad	250	kw	\$ 0,13	\$ 32,50

Mantenimientos de la Planta				\$ 15,00
Gorras Desechables				\$ 1,00
Mascarillas				\$ 1,00
Mandiles				\$ 2,88
Guantes de Caucho				\$ 3,00
Gastos de Administración				\$ 1.400,00
Gastos de Exportación				\$ 16.397,10
Gastos de Ventas				\$ 50,00
INVERSIÓN TOTAL				<u>\$ 70.457,98</u>

Elaborado por los: Autores

3.6.4. Ingreso y utilidades

TABLA 31

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DEL PRODUCTO

Expresado en Dólares

Fuentes Primarias:	
Los existentes en el Mercado y Supermercados de la localidad.	
Fuentes Secundarias:	
BCE, INEC.	
Costo Variable Unitario =	$\frac{\text{Costo Variable Total}}{\# \text{ kilos Producidos}}$
Costo Variable Unitario =	$\frac{441202,56}{54000}$
Costo Variable Unitario =	8,17
Precio Unitario =	$\frac{\text{Costo Total}}{\# \text{ de kilos Producidos}}$
Precio Unitario =	$\frac{\$ 677.872,39}{54000}$
Precio Unitario =	\$ 12,55

Elaborado por los: Autores

TABLA 32
Matriz de Precio de Venta
Expresado en Dólares

PRECIO (\$) =	precio de venta unitario + % utilidad		
			%
PRECIO (\$) =	\$ 12,55	+	15,0
PRECIO (\$) =	\$ 12,55	+	1,88
PRECIO (\$) =	\$ 14,44		

Elaborado por los: Autores

TABLA 33
Matriz de Ingresos Anuales
Expresado en Dólares

P.V.P.	\$ 14,44	\$
Nº de kilos procesados anualmente	54000	
\$ por kilos vendidos anualmente		\$ 779.553,25

Elaborado por: Los autores

El precio del producto ha quedado establecido incluyente costos de transporte interno, flete aéreo refrigerado y además los impuestos exigidos de acuerdo a los aranceles del mercado objetivo, dándonos un precio de venta al público de \$ 14.44 dólares americanos.

TABLA 34**Matriz de Ventas Anuales****Expresado en Dólares**

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	U\$D TOTAL				
Ventas Brutas	\$ 779.553,25	\$ 818.530,91	\$ 859.457,46	\$ 902.430,33	\$ 947.551,85
(-)Devolución y Rebajas sobre Ventas	\$ 640,56	\$ 672,59	\$ 706,22	\$ 741,53	\$ 778,60
(=)VENTAS NETAS	\$ 778.912,69	\$ 817.858,32	\$ 858.751,24	\$ 901.688,80	\$ 946.773,24

Elaborado por los: Autores

3.6.5. Estados financieros

3.6.5.1. El balance general

El Balance General presenta tres cuentas principales, la de activo, desglosada en corriente, fijo e intangible, y como contraparte las cuentas de pasivo desglosada en corto y largo plazo y la de patrimonio, ambas muestran cómo se financian las inversiones del activo sea con aporte de los socios y/o préstamo, en el caso con el aporte de los socios.

TABLA 35

PROYECTO "CUY EN PRESAS SELECCIONADAS EMPACADAS Y CONGELADAS"

BALANCE GENERAL

DEL 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE

Expresado en Dólares

<u>RUBROS</u>	<u>AÑO 1</u>	<u>AÑO 2</u>	<u>AÑO 3</u>	<u>AÑO 4</u>	<u>AÑO 5</u>
ACTIVOS					
Activos Corrientes					
Disponible					
Caja/Bancos	\$ 54.578,98	\$ 57.307,93	\$ 60.173,33	\$ 63.181,99	\$ 66.341,09
Activos No Corrientes					

Depreciables					
Obra Civil	4.000,00	4200,00	4410,00	4630,50	4862,03
Cuarto frio	8.000,00	8400,00	8820,00	9261,00	9724,05
Balanza	160,00	168,00	176,40	185,22	194,48
Fuentes metalizas	75,00	78,75	82,69	86,82	91,16
Tinas de acero con tapa	200,00	210,00	220,50	231,53	243,10
Tinas de acero sin tapa	140,00	147,00	154,35	162,07	170,17
Grifos móviles	24,00	25,20	26,46	27,78	29,17
mangueras flexibles y pitones individuales	30,00	31,50	33,08	34,73	36,47
Tanque Colector de agua	200,00	210,00	220,50	231,53	243,10
Empacadora y congelado	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
Mesas Metálicas	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
Muebles de Oficina	150,00	157,50	165,38	173,64	182,33
Equipo de Cómputo	900,00	945,00	992,25	1041,86	1093,96
Activos Diferidos					
Estudios	500,00	525,00	551,25	578,81	607,75

Gastos de Organización	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
Gastos de Instalación	150,00	157,50	165,38	173,64	182,33
Marca y Patentes	200,00	210,00	220,50	231,53	243,10
Permisos (municipales, bomberos, sanitarios)	100,00	105,00	110,25	115,76	121,55
Imprevistos	150,00	157,50	165,38	173,64	182,33
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 70.457,98	\$ 73.980,88	\$ 77.679,92	\$ 81.563,92	\$ 85.642,12
PASIVOS					
Pasivos Corto Plazo					
Préstamo	7.207,53	7567,91	7946,30	8343,62	8760,80
Pasivos Largo Plazo					
Préstamo	36795,16	38634,92	40566,66	42595,00	44724,75
TOTAL DE PASIVOS	\$ 44.002,69	\$ 46.202,82	\$ 48.512,96	\$ 50.938,61	\$ 53.485,54
PATRIMONIO					
Aporte Socios	26455,29	27778,06	29166,96	30625,31	32156,57
TOTAL DE PATRIMONIO	\$ 26.455,29	\$ 27.778,06	\$ 29.166,96	\$ 30.625,31	\$ 32.156,57
TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO	\$ 70.457,98	\$ 73.980,88	\$ 77.679,92	\$ 81.563,92	\$ 85.642,12

3.6.5.2. Estado de pérdidas y ganancias

En la tabla siguiente está representado el estado de resultados que se proyecta tener, en el cual se detallan las ventas que se tendrán, los costos y gastos, con el fin de determinar la utilidad del proyecto, se lo ha proyectado para 5 años con una tasa de inflación del 5.00%. (2013) Actual

TABLA 36

PROYECTO "CUY EN PRESAS SELECCIONADAS EMPACADAS Y CONGELADAS"

ESTADO DE RESULTADO

DEL 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE

Expresado en Dólares

<u>RUBROS</u>	<u>Inflación 5%</u>	<u>AÑO 1</u>	<u>AÑO 2</u>	<u>AÑO 3</u>	<u>AÑO 4</u>	<u>AÑO 5</u>
Ventas Netas		773852,38	812545,00	853172,25	895830,86	940622,40
(-)Costo de Producción		450328,92	472845,37	496487,64	521312,02	547377,62
Utilidad Bruta		\$ 323.523,46	\$ 339.699,63	\$ 356.684,61	\$ 374.518,84	\$ 393.244,79
(-)Costos de Administración		17660,00	18543,00	19470,15	20443,66	21465,84

(-)Costos de Ventas		600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
(-)Costos Financieros		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-)Costos de Exportacion		196765,20	206603,46	216933,63	227780,31	239169,33
(=) Utilidad antes de Impuestos		\$ 108.498,26	\$ 113.923,17	\$ 119.619,33	\$ 125.600,30	\$ 131.880,31
(-) Impuesto Renta 22%		23869,62	25063,10	26316,25	27632,07	29013,67
(=) Utilidad antes de Repartición		\$ 84.628,64	\$ 88.860,07	\$ 93.303,08	\$ 97.968,23	\$ 102.866,64
(-) Repartición 15% Utilidades		12694,30	13329,01	13995,46	14695,23	15430,00
(=) Utilidad Neta Total		\$ 71.934,35	\$ 75.531,06	\$ 79.307,62	\$ 83.273,00	\$ 87.436,65

Elaborado por los: Autores

3.6.5.3. Flujo de caja

El flujo de caja muestra los resultados proyectado al número de años de evaluación del proyecto (5 años), indica también las inversiones que se realizaron la cuales detallan en el año 0 con signo negativo por ser desembolsos de dinero.

TABLA 37
PROYECTO "CUY EN PRESAS SELECCIONADAS EMACADAS Y CONGELADAS"
FLUJO NETO DE CAJA
DEL 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE
Expresado en Dólares

<u>RUBROS</u>	<u>AÑO 0</u>	<u>AÑO 1</u>	<u>AÑO 2</u>	<u>AÑO 3</u>	<u>AÑO 4</u>	<u>AÑO 5</u>
Ventas Netas		773.852,38	812.545,00	853172,25	895830,86	940622,40
(-)Costo de Producción		450.328,92	472845,37	496487,64	521312,02	547377,62
Utilidad Bruta		\$ 323.523,46	\$ 339.699,63	\$ 356.684,61	\$ 374.518,84	\$ 393.244,79
(-)Costos de Administración		17660,00	18543,00	19470,15	20443,66	21465,84
(-)Costos de Ventas		600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
(-)Costos de Exportación		196.765,20	206603,46	216933,63	227780,31	239169,33
(-)Costos Financieros		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad antes de Impuestos		\$ 108.498,26	\$ 113.923,17	\$ 119.619,33	\$ 125.600,30	\$ 131.880,31
(-) Impuesto Renta 22%		23869,62	25063,10	26316,25	27632,07	29013,67

(=) Utilidad antes de Repartición		\$ 84.628,64	\$ 88.860,07	\$ 93.303,08	\$ 97.968,23	\$ 102.866,64
(-) Repartición 15% Utilidades		12694,30	13329,01	13995,46	14695,23	15430,00
(=) Utilidad Neta Total		\$ 71.934,35	\$ 75.531,06	\$ 79.307,62	\$ 83.273,00	\$ 87.436,65
(+) Depreciación		1457,87	1457,87	1457,87	1457,87	1457,87
(+) Amortización		280,00	280,00	280,00	280,00	280,00
Valor de Salvamento		73672,22		2000,00		8.089,56
(-) Pago Principal del Préstamo		7207,53	7928,28	8721,11	9593,22	10.552,54
Capital de Trabajo (recuperable)						54.578,98
(-) INVERSIONES:						
Fija	14.479,00					
Intangible	1400,00					
Capital de Trabajo	54.578,98					
Flujo Neto de Caja	-\$ 70.457,98	\$ 66.464,69	\$ 69.340,65	\$ 70.324,38	\$ 75.417,64	\$ 141.290,51

Elaborado por los: Autores

3.6.6. Evaluación financiera

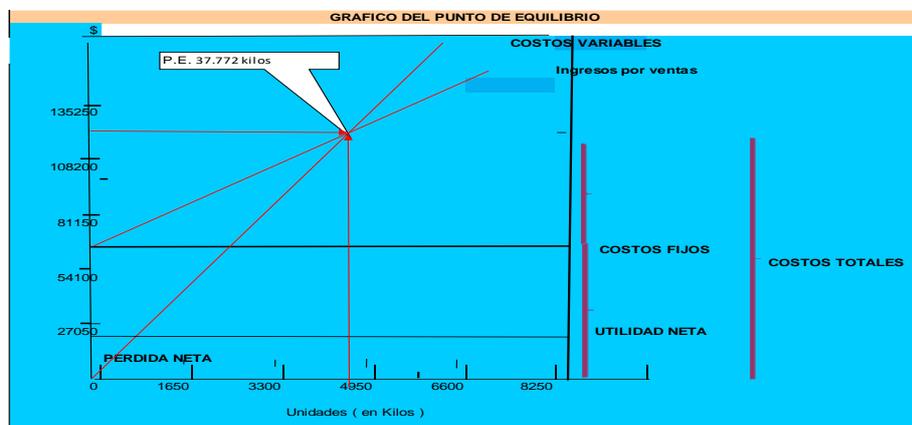
3.6.6.1 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio representa la cantidad mínima a producir para cubrir los costos y gastos totales, es decir que después de haber vendido los kilos de carne de cuy la asociación cubrirá los costos y comenzará a generar utilidades.

Datos:	
Costo Fijo	\$ 236.669,83
Costo Variable Unitario	\$ 8,17
Kilos a Producir Anuales	54.000
Precio de Venta	\$ 14,44

$$\begin{aligned}
 \text{P. E.} &= \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario}} \\
 \text{P. E.} &= \frac{\$ 236.669,83}{\$ 14,44 - \$ 8,17} \\
 \text{P. E.} &= \frac{\$ 236.669,83}{\$ 6,27} \\
 \text{P. E.} &= 37772 \text{ Kilos}
 \end{aligned}$$

GRAFICO 31



Elaborado por: Los autores

3.6.6.2. Valor Actual Neto

Utilizaremos el Valor Actual Neto, que es un criterio financiero para el análisis de proyectos de inversión que consiste en determinar el valor actual de los flujos de caja que se esperan en el transcurso de la inversión, tanto de los flujos positivos como de las salidas de capital.

$$\text{Fórmula: } VAN = -IO + \frac{FN}{(1 + I)^n}$$

TABLA 38

Valor Actual Neto 1

Tasa 10,00 % Anual Corporación Financiera Nacional

AÑOS	Flujo de Fondos	Factor de Act.	Flujo de Efect. Act.	Flujo Efec. Act. Acum.
0	-70.457,98	1	-70457,98	-70457,98
1	66464,69	0,909090909	60422,44165	-10035,53835
2	69340,65	0,826446281	57306,32242	47270,78407
3	70324,38	0,751314801	52835,74381	100106,5279
4	75417,64	0,683013455	51511,26613	151617,794
5	141.290,51	0,620921323	87730,29189	239348,0859

Elaborado por los: Autores

VAN 1

VAN 1= 239348,09 USD \$

$$VAN_1 = -70.457,98 + \frac{64118,76}{(1 + 0,10)^1} + \frac{66877,42}{(1 + 0,10)^2} + \frac{67737,99}{(1 + 0,10)^3} + \frac{72701,94}{(1 + 0,10)^4} + \frac{141.290,51}{(1 + 0,10)^5}$$

$$VAN_1 = -70.457,98 + \frac{141627,47}{0,909090909} + \frac{148708,84}{0,826446281} + \frac{156144,28}{0,751314801} + \frac{163951,50}{0,683013455} + \frac{172.149,07}{0,620921323}$$

$VAN_1 = 239348,09$ USD \$

TABLA 39

Valor Actual Neto 2

Tasa 95,00% Anual

AÑOS	Flujo de Fondos	Factor de Act.	Flujo de Efect. Act.	Flujo Efec. Act. Acum.
0	-70.457,98	1	-70457,98	-70457,98
1	66464,69	0,512820513	34084,45426	-36373,52574
2	69340,65	0,262984878	18235,54244	-18137,9833
3	70324,38	0,13486404	9484,229338	-8653,75396
4	75417,64	0,069161046	5215,963216	-3437,790744
5	141290,51	0,035467203	5011,179314	-1573,38857

Elaborado por: Los autores

VAN 2

VAN 2 = -1573,39 USD \$

$$\text{VAN}_2 = -70.457,98 + \frac{64118,76}{(1 + 0,95)^1} + \frac{66877,42}{(1 + 0,95)^2} + \frac{67737,99}{(1 + 0,95)^3} + \frac{72701,94}{(1 + 0,95)^4} + \frac{138.439,02}{(1 + 0,95)^5}$$

$$\text{VAN}_2 = -70.457,98 + \frac{64118,76}{0,512820513} + \frac{66877,42}{0,262984878} + \frac{67737,99}{0,13486404} + \frac{72701,94}{0,069161046} + \frac{138.439,02}{0,035467203}$$

VAN₂ = -1573,39 USD \$

3.6.6.2. Tasa Interna de Retorno

Formula:
$$r_1 + (r_2 - r_1) \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2}$$

Datos:

r1 =	10,00%
r2 =	95,00%
VAN1 =	239348,09
VAN2 =	-1573,39

$$TIR = 0,10 + (0,22 - 0,10) \left[\left\{ \frac{239348,09}{239348,09 - 1573,39} \right\} \right]$$

$$TIR = 0,10 + 0,855624569$$

$$TIR = 95,56 \%$$

3.6.6.3. Relación beneficio costo (RB/C)

Formula:

$$\frac{RB}{C} = \frac{\Sigma VAN}{INVERSION INICIAL}$$

DATOS		
ΣVAN	Ventas Netas	309.806,07
C	Inversión Inicial	70.457,98

$$(B/C) = \frac{309.806,07}{70.457,98}$$

Prima

$$(B/C) = 4,40 \quad -1$$

$$(B/C) = 3,40 \$$$

La relación beneficio costo al ser mayor que uno indica que el proyecto es factible en el caso analizado con el VAN 1.

3.6.7. Políticas empresariales

3.6.7.1. Política de información y conocimiento

SEÑOR CUY tiene como finalidad que todo el personal que se encuentre laborando para la misma, será personal calificado para cada puesto de trabajo, con el fin de brindar un adecuado servicio al cliente. Así como que nuestro personal guardará la confidencialidad de la información y conocimientos que la empresa le brinde para el desempeño de sus funciones.

3.6.7.2. Política para la adquisición de bienes y servicios

SEÑOR CUY. Con el fin de optimizar costos en almacenamiento, establece que la adquisición de la materia prima (cuyes faenados) se la realizará de acuerdo al cronograma de pedidos que se posee en los contratos con nuestros clientes en el exterior.

3.6.7.3. Política descuentos y crédito

Se establece que todas las ventas se despacharán previo pago mediante transferencia o carta de crédito a favor de SEÑOR CUY y la política de descuentos se realizará tomando en cuenta el siguiente cuadro:

TABLA 40

TABLA DE DESCUENTO DISTRIBUIDOR MAYORISTA	
RANGO DE COMPRA	PORCENTAJE
Compras inferiores a USD 100	Precio Público
Compras entre USD 101 Y USD 299	5%
Compras de USD 300 a USD 500	10%
Compras de USD 500 en adelante	15%

Elaborado por los: Autores

3.6.7.4. Política de precios y utilidades

- La empresa SEÑOR CUY se marginará como máximo un 60% del costo del producto para establecer su PVP (precio de venta al público) para con los mismos cubrir los gastos de administración y comercialización.
- La empresa SEÑOR CUY se marginará un 6% del total de los ingresos como utilidades operativas de la empresa, es decir, utilidades antes de impuestos.

3.6.7.5. Política de inversión

- SEÑOR CUY al tratarse de una empresa comercializadora exportadora, establece como política de inversión inicial, el valor de un mes de costos y gastos generados de acuerdo al flujo de caja elaborado.
- Como política de inversiones futuras la empresa SEÑOR CUY establece que el total de las utilidades generadas durante el primer año de trabajo, se reinviertan en la empresa para la ampliación de clientes en el exterior así como de mercados.

CAPITULO IV

4.1. CONCLUSIONES

- La carne de cuy es un rubro comercial relativamente nuevo en la Balanza Comercial a nivel mundial, por tanto la información específica sobre el mercado, la exportación y su consumo es muy escasa
- El Ecuador es uno de los países de donde es originario el cuy, su carne es de alto valor nutritivo rico en proteínas y bajo en grasas. Su producción está basada en su mayoría en un sistema de crianza y comercialización.
- Los consumidores de la carne de cuy en NEW YORK – EEUU se encuentran bien definidos, siendo los inmigrantes ecuatorianos, peruanos y bolivianos, residentes en ese país.
- En el Ecuador, el nivel técnico utilizado por los productores de cuyes es bajo, a esto se suma a la falta de apoyo de parte de organismos encargados de la investigación pecuaria, de incorporar al mercado variedades de cuyes mejorados.
- De acuerdo a las exigencias del mercado internacional, la carne de cuy debe cumplir ciertos requerimientos para su ingreso al mercado de NEW YORK- EEUU: el peso alrededor de 800 gramos, medidas de 26 centímetros de largo, empacado, embalaje en cajas de 12 unidades, etc. Así como también cumplir con los requisitos sanitarios exigidos.
- Los trámites generales y requisitos que se deben cumplir para exportar la carne de cuy a EEUU, son procedimientos sencillos que garantizan la transparencia de la operación comercial, aspecto beneficioso para todas aquellas personas involucradas, directa o indirectamente en este proceso.

- La demanda está en los ecuatorianos residentes en EEUU exactamente en NEW YORK que corresponde al 11% de la población total en ese país, de los cuales de acuerdo a la encuesta realizada por los autores el 69% consumen periódicamente carne de cuy; es decir que del total de habitantes ecuatorianos residente en EEUU (523,108), unos 85.560 serán nuestros clientes potenciales ya que el consumo per cápita aproximado en Ecuador es de 1,3kg. de carne de cuy, esto se refleja en NEW YORK- EEUU ya que tienen las mismas costumbres, culturas y tradiciones.
- Realizado el análisis financiero podemos concluir que la inversión inicial para nuestra empresa exportadora de carne de cuy en presas seleccionadas empacadas y congeladas requiere de un endeudamiento de \$ 36.856.43, por lo que necesitaremos un financiamiento externo de una entidad financiera con la tasa de interés accesible.
- El VAN de nuestro proyecto es de USD \$ 239348,09, que nos proporciona una excelente utilidad.
- La Tasa Interna de Retorno del proyecto es de 95,56 %, lo cual nos brinda una alta rentabilidad, con un periodo de recuperación de la inversión de un año, un mes y cuatro días, y es rentable para realizar la inversión.
- La Relación Beneficio/Costo es que por cada dólar invertido en el proyecto se gana US \$ 3,40.

4.2. RECOMENDACIONES

- Recomendar la creación de un banco de datos, especialmente páginas Web de Instituciones Gubernamentales oficiales, en las que se pueda tener la certeza de contar con datos técnicos, y a la vez esta tesis sea una herramienta para los demás productores.
- Se recomienda incentivar la producción de cuyes en el país, pasando de un sistema de crianza familiar-comercial a un sistema de crianza expresamente comercial.
- A las organizaciones de comercio exterior como el Ministerio de Comercio Exterior, y entidades encargadas de la promoción de los productos ecuatorianos en el exterior, se recomienda unir esfuerzos en la búsqueda de nuevos contactos comerciales que aseguren una demanda para la carne de cuy en el exterior.
- El Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAGAP) deberá impulsar la producción de carne de cuy en el país, apoyando a los productores, mediante el desarrollo de diferentes tipos de cuyes mejorados de alto rendimiento, es decir cuyes con una mejor conversión alimenticia que permita una reducción de los costos.
- Posicionar el producto bajo la marca Hecho en Ecuador cumpliendo las exigencias del mercado internacional y los estándares de calidad requeridos, con el fin de captar la gran mayoría de consumidores ecuatorianos y evitar el consumo de la carne de cuy que exporta la competencia de otro país
- Aprovechar la facilidad que proporciona el mercado estadounidense para importar productos no tradicionales e incrementar el mercado para la carne de cuy.

- Analizar continuamente los cambios en el mercado de los Estados Unidos, específicamente los cambios demográficos, debido a que en la comercialización de bienes de consumo, el aspecto estadístico es uno de los factores decisivos que rigen el tamaño del grupo de compradores de un producto, como también la rapidez de crecimiento de la demanda.
- Es recomendable realizar un análisis del capital financiado en busca del menor costo y mayor beneficio al aceptarlo.
- Por la rentabilidad que genera la idea nuestra recomendación es la de invertir y ejecutar el proyecto.

RESUMEN

La presente tesis titulada: proyecto de exportación de carne de cuy en presas seleccionadas empacadas y congeladas, desde Corporación de Productores de Chimborazo “SEÑOR CUY”, al mercado de New York – EEUU, percibe los siguientes objetivos; generar fuentes de empleo y una mejor calidad de vida en la economía familiar de los beneficios directos e indirectos que participen en el proceso, ya que Ecuador requiere cada vez más esfuerzos para generar mayor desarrollo económico. Dentro del estudio de mercado se determinó la oferta existente, así mismo fijado el análisis de comercialización, efectuado a la vez un estudio técnico donde describe los requerimientos de maquinaria y equipo , personal, materia prima, materiales directos para la producción de carne de cuy y estableciendo un diagrama de flujo para su proceso de producción. En cuanto a la propuesta de exportación se detallaron los requisitos, documentos, certificados y trámites a seguir para la exportación de carne de cuy, se hace acoge referencia también a los regímenes aduaneros, determinando que la Corporación “SEÑOR CUY” se acoge a los requerimientos exigidos, debido a que sus productos son para sus provechos final en el país de destino, y por último se hizo un estudio y evaluación financiera, con los cuales se muestra la rentabilidad del proyecto de exportación. Los consumidores de la carne de cuy en NEW YORK – EEUU se encuentran bien definidos siendo los inmigrantes ecuatorianos, se recomienda solicitar al Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAGAP) impulse la producción de carne de cuy con apoyo técnico para exportar este producto no tradicional recomendando incentivar la producción de cuyes en el país, pasando de un sistema de crianza familiar-comercial a un sistema de crianza expresamente comercial.

SUMMARY

This thesis entitled: packed and frozen guinea pig meat selected pieces export project, from "SEÑOR CUY" Producers Corporation in Riobamba, to New York – USA market, has the following objectives: to generate employment and improve, the direct and indirect beneficiaries who participate in the process, familiar economy and life quality, since Ecuador requires increasing efforts to gain greater economic development. In the market research the existing demand was determined, once the marketing analysis was set, a technical study was carried out, it describes the machinery and requirements, as well as personnel, raw materials, and direct materials for the guinea pig meat export, establishing a flow chart for the production process. Regarding the export proposal, requirements, papers, certificates and procedures to be followed for the guinea pig meat were detailed, customs regulations are also mentioned, determining that the "SEÑOR CUY" Corporation matches all the demanded requirements, because the products are for their final profit in the country of destination, and finally a financial study and evaluation were, which show the export project profitability. Guinea pig meat consumers in New York, United States are well defined, they are the Ecuadorian immigrants, it is recommended to ask Ministry of Agriculture and Livestock (MAGAP) to boost the guinea pig meat production with technical support to export this nontraditional product recommending to encourage the pig meat production in the country, going from a family-business breeding system to a specifically commercial breeding system.

BIBLIOGRAFÍA

- Nelson Haro, (2009), “Transferencia de Tecnología en Crianza de Cuyes”
- Carlos Luna, (2009), “El Cuy”
- Ideapropia Editorial, (2005), “Técnicas de Empacado, Etiquetado, Empaquetado y Almacenado”
- MONTEROS, C., Cuesta, X. Unda, J. 2005. Criterios de calidad y volúmenes que exige la industria. Quito, Ecuador. INIAP.
- Procedimientos para el Exportador (CORPEI), Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones.
- Sistemas de producción de cuyes en el Perú, de Zaldívar INIAA-CIID, Informe Técnico N° 3. 84 págs.

PAGINAS WEB

- www.corpei.org
- www.sica.gov.ec/agronegocios
- www.iniap-ecuador.gov.ec
- www.magap.gov.ec
- www.bce.fin.ec www.marketing-xxi.com
- www.eumed.net
- www.aeat.es
- www.camaras.org/publicado
- www.mityc.es
- www.icex.es
- www.europa.eu.es www.cites.es www.proexport.com.co
- www.minag.gob.pe/pec_real_cuyes.shtml
- www.byu.edu/Publication/Manuals/ES/manejodecuyes.pdf

ANEXOS

Anexo 1

BILL OF LADING CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

1. SHIPPER / EXPORTER (Complete name address) Embarcador		3. BOOKING N° (Reserva N°)		3(a) BILL OF LADING N°		
		3(b) DATE (fecha)				
		4. EXPORT REFERENCE (referencias de exportacion)				
5. CONSIGNEED TO (Consignado a)		6. FORWARDING AGENT (agente embarcador)				
7. NOTIFY PARTY (notifiquese a)		8. DOMESTIC ROUTING / EXPORT INSTRUCTIONS (ruta domestica / instrucciones de exportacion)				
9. VESSEL (nave)	10. PLACE OF RECEIPT BY CARRIER (carga recibida en)	11. RELAY POINT (puerto de conexion)	12. POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (lugar y pais de origen)			
VOYAGE (viaje)	13. PORT OF LADING (puerto de carga)	14. LOADING PIER (terminal / muelle)	15. TYPE OF MOVE (tipo de movimiento)			
FLAG (bandera)	17. PLACE OF DELIVERY BY CARRIER (lugar de entrega de la carga)	18. ORIGINALS TO BE RELEASED AT (originales para entregarse en)				
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER contenido segun el embarcador						
19. MARKS AND NUMBERS (marcas y numeros)	20. NUMBERS OF PACKAGES (numero de bultos)	21. DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOOD (descripcion de mercancías)		22. WEIGHT (libras / kilos)	23. MEASUREMENTS (medidas)	
FREIGHT CHARGES flete	RATED AS flete basico	PER por	RATE tarifa	TO BE PREPAID IN US DOLLARS pre pagado en dolares	COLLECT IN USD a cobrar en dolares	FOREIGN CURRENCY moneda local
			TOTAL			

IN WITNESS WHERE OF THE CARRIER BY ITS AGENT HAS SIGNED.....ORIGINAL B/L

SIGNATURE..... BY.....
CARRIER

DECLARED VALUE..... BY.....
FOR SHIPPER

Anexo 2

FACTURA COMERCIAL

EMPRESA EXPORTADORA: Direccion:..... Telefono / Fax:..... E-mail:.....							
Señores: EMPRESA IMPORTADORA: Direccion:..... Atencion:..... INVOICE (FACTURA COMERCIAL) N°.....		Nombre de Contacto:..... Nuestra referencia:..... N° Cliente:..... N° de Orden de Pedido:.....					
La mercancía ha sido enviada en: Dimensiones Embalaje: Grossweight (Peso Bruto): 231,524.60 kg Netweight (Peso Neto): 230,000.00 kg Marks (marcas): CALLAO PERU Via: Maritima Made in: Brasil							
Fecha:..... ...							
ITEM	CANTIDAD	UNID.	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PARTIDA ARANCELARIA	MONEDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
01	CONTAINERS 14 (9,200 BAGS)	230	TM DE POLIPROPILENO PROLEM FOB VALUE FREIGHT VALUE CFR CALLAO FREIGHT PREPAID			USD / MT 760.87	USD 175,000.00 175,000.00 25,700.00 200,700.00
INCOTERM: CFR CALLAO			TOTAL FACTURADO			200,700.00	

Anexo 3



CERTIFICADO DE ORIGEN
CERTIFICATE OF ORIGIN A N° 003213

LA FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES - FEDEXPOR. CERTIFICA LAS MERCADERIAS.
The Ecuadorian Federation of Exporters FEDEXPOR. Certifies that the merchandises.

DECLARADOS EN FACTURA COMERCIAL No. _____ Y FORMULARIO UNICO DE
 EXPORTACION No. _____
Declared in Commercial Bill No.

POR _____
by

EMBARCADOS EN _____ REPUBLICA DEL ECUADOR
Shipped at the port of

EN EL TRANSPORTE _____ DE BANDERA _____
On the vessel of flag

CON DESTINO A _____
bound for

Y CONSIGNADOS A _____ PARA _____
and consigned to for

SON DE ORIGEN DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR
are of Ecuadorian origin

B U L T O S P A C K A G E S			A R T I C U L O S I T E M S
M A R C A S M A R K S	C A N T I D A D Q U A N T I T Y	C L A S E C L A S S	D E S I G N A C I O N D E L A S M E R C A D E R I A S
			Quito, _____ del 200 _____ FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES FEDEXPOR

Anexo 4

PACKING LIST					
SELLER/SHIPPER (Name, Full Address, Country)		Invoice Date and Number	Customer Order Number		
Tax Identification Number (EIN)		Other References			
CONSIGNEE (Name, Full Address, Country)		Buyer (if Other than Consignee)			
Port of Lading		Terms and Conditions of Delivery and Payment (Incoterms)			
Final Destination		FOB WRKS (Location)			
Exporting Carrier					
Country of Origin		Currency of Sale			
		US Funds			
Marks and Numbers		Total Number of Packages		Cubic Meters	
Complete Commodity Description and Country of Manufacture		Quantity	Unit of Measure	Weight	
				Lbs.	Kilos
TOTAL					

Anexo 5

MANIFIESTO DE CARGA TERRESTRE / CARTA PORTE

1	IDENTIFICACION DEL TRANSPORTISTA									2	REGISTRO ADUANA
1.2 DIRECCION										NUMERO F. NUMERAC. ESPECIALISTA	
3	IDENTIFICACION DE VEHICULOS	PLACAMATRICULA	PLACAMATRICULA	PLACAMATRICULA	PLACAMATRICULA	PLACAMATRICULA	PLACAMATRICULA	PLACAMATRICULA	PLACAMATRICULA		
DATOS DEL TRANSPORTE		4.1 PAIS DE EMBARQUE	COD.	4.2 PUERTO D EMBARQUE	COD.	4.3 ADUANA DE DESTINO	COD.	4.4 TERMINAL DE ALMACENAMIENTO	COD.		
4.5	CARTA PORTE Nº	4.6	CONSIGNATARIO	4.7	MARCAS/PRECINTOS	4.8	CANTIDAD DE BULTOS	4.9	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	1.10	PESO BRUTO (KGS)
				TOTAL DE BULTOS				TOTAL PESO BRUTO(Kgs.)			
5	CONTROL ADUANERO FRONTERIZO				6	TERMINAL DE ALMACENAMIENTO					
				AUTORIZACION DE TRASLADO AL ALMACEN FECHA SALIDA HORA DE SALIDA		FECHA DE RECEPCION HORA DE RECEPCION _____ FIRMA-SELLO					
7	TRANSPORTISTA				8	OBSERVACIONES					
				FECHA DE ELABORACION FECHA TERMINO DE DESCARGA _____ FIRMA-SELLO							

Anexo 6

Manifiesto de Carga Aérea

				House Air Waybill Number			
Shipper's Name and Address		Shipper's account Number		<p>Not negotiable</p> <p>Air Waybill</p> <p>(Air Consignment note)</p> <p>Issued by</p> <p>Copies 1, 2 and 3 of the Air Waybill are originals and have the same validity.</p>			
Consignee's Name and Address		Consignee's account Number					
Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and requested Routing				<p>It is agreed that the goods described herein are accepted in accordance with order and conditions (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT OR THE PROVISIONS HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.</p> <p>These commodities licensed by the United States for ultimate destination:</p> <p style="text-align: right;">Diversion contrary to:</p> <p>United States law prohibited.</p>			
By first Carrier	Routing and Destination	Air Waybill Number	Currency	Other	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs	
Amount of Insurance	INSURANCE: If Carrier (has) increased and such insurance is requested or authorized with conditions in material header, indicate amount to be insured in figures in box marked "amount of insurance".						
Handling Information							
No. of Pieces Pkgs	Gross Weight	kg. G.	Rate Class	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
			Commodity Item No.				
Prepaid		Weight Charge		Collect		Other Charges	
Valuation Charge							
Total other Charges Due Agent						Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.	
Total other Charges Due Carrier						Signature of Shipper or his Agent	
Total prepaid		Total collect				Executed on (Date) at (Place) Signature of Issuing Carrier or its Agent	
Currency Conversion Ratio		or charges in local currency				House Air Waybill Number	
Form No. 16-610 Printed and Sold by UNICED 780 Central Ave., New Providence, N.J. 07974 • 800-621-3898						ORIGINAL 3-FOR SHIPPER	

Anexo 8

Declaración Aduanera de Valor (Dav)

CORPORACION ADUANERA ECUATORIANA		DECLARACION EN ADUANA DEL VALOR DAV (1)				DAV N°		
1. ADUANA								
1.1 Nombre de la Aduana		1.2 RUC / CI / ZONA / Bloque / Pasaje		1.3 Fecha de Emisión		1.4 Fecha de Pago		
2. REGISTRO DE ADUANAS								
2.1 Tipo de Operación				2.2 Otros (Especificar)				
3. PROVEEDOR								
3.1 Nombre / Razón Social		3.2 Condición		3.3 País		3.4 Teléfono		
3.5 Códigos		3.6 Fax		3.7 Correo Electrónico		3.8 Email		
4. TRANSACCION								
4.1 Naturaleza		4.2 Modos de Tránsito		4.3 Fecha de Resolución Aduanera		4.4 Fecha de Factura		
4.5 Fecha de Emisión		4.6 Tipo de Cambio		4.7 Fecha de Cambio		4.8 Moneda (Cant.)		
4.9 País de Origen		4.10 País de Procedencia		4.11 País de Pago		4.12 Fecha de Pago		
4.13 Tipo de Embarque		4.14 Modos de Transporte		4.15 Puerto de Embarque		4.16 Puerto de Destino		
5. DESCRIPCION DE LA MERCANCIA								
5.1 Subpartida (Hexadec.)		5.2 Descripción Comercial			5.3 Características Tipo		5.4 País de Origen	
5.5 Marca Comercial		5.6 Modelo	5.7 AÑO	5.8 Estado de mercadería	5.9 Capacidad	5.10 J. Com.	5.11 FOB Unit. US\$	
6. INTERMEDIARIO ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR								
6.1 Se utilizó intermediario en la transacción comercial?				SI	NO	6.2 Nombre del Intermediario		
6.3 Dirección				6.4 Ciudad		6.5 País		
7. CONDICIONES DE LA TRANSACCION								
7.1 Existe vinculación con el proveedor?							SI	NO
7.2 Ha influido la vinculación en el precio de mercancías importadas?							SI	NO
7.3 Existen pagos indirectos relativos a las mercaderías?							SI	NO
7.4 Existen comisiones o derechos de licencia relativos a las mercancías importadas que UJ está obligado a pagar directa o indirectamente como condición de venta?							SI	NO
7.5 Esta la venta condicionada por un acuerdo, según el cual una parte del producto de cualquier venta, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas se revierte directa o indirectamente a su proveedor extranjero?							SI	NO
7.6 Existen restricciones para la cesión o utilización de las mercancías por el importador, de acuerdo a lo señalado en el Artículo 1 del Acuerdo del GATT							SI	NO
7.7 Depende de la venta o el precio, de condiciones o contraprestaciones en relación a las mercancías a valorar							SI	NO
7.8 Puede determinarse el valor de las condiciones o contraprestaciones							SI	NO
8. DETERMINACION DE LA TRANSACCION								
8.1 Base del Cálculo				8.2 Adiciones e importes no incluidos en 8.1 y a cargo del comprador				
8.1.1 Precio Factura				8.2.1 Comisiones, corretaje, salvo comisiones de compra				
8.1.2 Pagos indirectos, descuentos retroactivos, otros				8.2.2 Envases y embalajes				
8.1.3 Gastos de entrega posteriores a la importación				8.2.3 Bienes y servicios suministrados por el importador gratuitamente o a precio reducido y utilizados en la producción y venta de las mercancías importadas				
8.1.4 Intereses				8.2.4 Cánones y derechos de licencia				
8.1.5 Asistencia técnica, armado, montaje, instalación, entrenamiento, gastos de construcción				8.2.5 Producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior que revierte al proveedor extranjero				
8.1.6 Derechos de Aduana y otros impuestos				8.2.6 Gastos de entrega hasta el lugar de importación				
8.1.7 Otros gastos				8.2.7 Gastos de transporte hasta el lugar de embarque				
8.1.8 Total 8.1				8.2.8 Gastos de transporte desde el lugar de embarque al lugar de importación				
8.2 Valor en Aduana = 8.1 + 8.2 - 8.3				8.2.9 Gastos de carga, descarga, manipulación				
8.3 Tiene carácter estimativo o provisional los casilleros 8.2.4 y 8.2.5				8.2.10 Gastos de seguro				
SI				NO				
8.4 Total 8.2								
9. DESAGREGACION DEL VALOR EN ADUANA								
9.1 FOB US\$		9.2 Flete US\$		9.3 Seguro US\$		9.4 Otros US\$		
10. IDENTIFICACION Y FIRMA DEL DECLARANTE								
10.1 Nombre del Importador				10.2 Cargo		10.3 Fecha		
<p style="font-size: small;">El declarante declara que la información contenida en este formulario es verdadera y que los datos de los campos de "Otros" que se han incluido en el formulario, pueden ser origen de los pagos y son otros relacionados en la Ley Orgánica de Aduanas.</p>								
Firma Importador								

Anexo 9

Bodega (Descripción)				
<u>RUBROS</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>UNIDAD</u>	<u>V. UNITARIO</u>	<u>V. TOTAL</u>
Cemento	7	qq	\$ 7,00	\$ 49,00
Bloque de 10 cm para división	51	1	\$ 0,27	\$ 13,77
Cerámica	14	m2	\$ 14,80	\$ 207,20
Enlucido	19	m2	\$ 10,00	\$ 190,00
Cableado eléctrico	50	m	\$ 1,00	\$ 50,00
Materiales, pintura y otros insumos	1	-	\$ 90,03	\$ 90,03
Total				\$ 600,00

Anexo 10

Planta de Procesamiento (Descripción)				
<u>RUBROS</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>UNIDAD</u>	<u>V. UNITARIO</u>	<u>V. TOTAL</u>
Cemento	25	qq	\$ 7,00	\$ 175,00
Bloque de 10 cm para división	150	m2	\$ 0,27	\$ 40,50
Cerámica	30	m2	\$ 16,00	\$ 480,00
Enlucido	52	m2	\$ 10,00	\$ 520,00
Instalación eléctrica	150	m	\$ 1,00	\$ 150,00
Adecuación Faenado	3	m2	\$ 30,00	\$ 90,00
Tubería Agua de desecho	20	m2	\$ 2,50	\$ 50,00
Tubería Agua	28	m2	\$ 3,00	\$ 84,00
Materiales de grifería y desagüe y	1	-	\$ 222,00	\$ 222,00

otros suministros				
Materiales, pintura y otros insumos eléctricos	1	-	\$ 196,50	\$ 196,50
Puerta	1	-	\$ 80,00	\$ 80,00
Adecuación Reposo secado y empacado	6	m2	\$ 52,00	\$ 312,00
Total				\$ 2.400,00

Anexo 11

Oficina de Técnico (Descripción)				
<u>RUBROS</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>UNIDAD</u>	<u>V. UNITARIO</u>	<u>V. TOTAL</u>
Cemento	5	qq	\$ 7,00	\$ 35,00
Cerámica	10	m2	\$ 22,00	\$ 220,00
Puerta	1	-	\$ 60,00	\$ 60,00
Cableado eléctrico	10	m	\$ 1,00	\$ 10,00
Pintura y otros	1	-	\$ 75,00	\$ 75,00
Total				\$ 400,00

Anexo 12

Baños (Descripción)				
<u>RUBROS</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>UNIDAD</u>	<u>V. UNITARIO</u>	<u>V. TOTAL</u>
Baños y Lavamanos	2	-	\$ 130,00	\$ 260,00
Cerámica	8	m2	\$ 28,00	\$ 224,00
Tubería	5	m2	\$ 4,00	\$ 20,00
Instalación eléctrica y otros materiales	1	-	\$ 96,00	\$ 96,00
Total				\$ 600,00

Anexo 13

Maquinaria y Equipo (Descripción)				
<u>RUBROS</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>MARCA</u>	<u>PAÍS DE ORIGEN</u>	<u>V. TOTAL</u>
Cuarto frio	1	Tecumse	Brasil	\$ 8.000,00
Balanza	2	Century	China	\$ 160,00
Fuentes metalizas	5	Ecuafrio	Ecuador	\$ 75,00
Tinas de acero con tapa	4	Ecuafrio	Ecuador	\$ 200,00
Tinas de acero sin tapa	4	Ecuafrio	Ecuador	\$ 140,00
Grifos móviles	3	Ecuafrio	Ecuador	\$ 24,00
Mangueras flexibles y pitones individuales	3	Land	Colombia	\$ 30,00
Tanque Colector de agua	1	Ecuafrio	Ecuador	\$ 200,00
Empacadora	1	Westerm	Usa	\$ 300,00
Mesas Metálicas	2	Ecuafrio	Ecuador	\$ 300,00
Total				\$ 9.429,00

Anexo 14

Muebles de Oficina (Descripción)				
<u>RUBROS</u>	<u>CANTIDAD</u>			<u>V. TOTAL</u>
Escritorios	2	s/m	Ecuador	\$ 150,00
Total				\$ 150,00

Anexo 15

Equipo de Cómputo (Descripción)				
<u>RUBROS</u>	<u>CANTIDAD</u>	<u>MARCA</u>	<u>PAIS DE ORIGEN</u>	<u>V. TOTAL</u>
Computadores Core i3 de 2,3 ghz, Pantalla Samsung 14" teclado, mouse y parlantes Genius, Impresora, Disco duro de 80 gb	2	Genérica	China	\$ 900,00
Total				\$ 900,00

Anexo 16

Galpón de Cuyes



Anexo 17

Galpón de Jaulas



Anexo 18
Cuyes Faenados



Anexo 19

Cuyes en presas



Anexo 20

Cuy Empacado



Anexo 11

Cuy Empacado y Congelado

