



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA: COMERCIO EXTERIOR

**MODELO DE EXPORTACIÓN DE COMPOTAS DE QUINUA CON
FRUTAS A LA CIUDAD DE BOGOTÁ - COLOMBIA DESDE LA
EMPRESA ROGETORE & FRANCO S.A, EN EL PERIODO 2020.**

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR.

AUTORA:

CARMEN ALEJANDRA SEDEÑO RODRÍGUEZ

Riobamba-Ecuador

2020



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA: COMERCIO EXTERIOR

**MODELO DE EXPORTACIÓN DE COMPOTAS DE QUINUA CON
FRUTAS A LA CIUDAD DE BOGOTÁ - COLOMBIA DESDE LA
EMPRESA ROGETORE & FRANCO S.A, EN EL PERIODO 2020.**

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR.

AUTOR: CARMEN ALEJANDRA SEDEÑO RODRÍGUEZ

DIRECTOR: ING. JUAN ALBERTO ÁVALOS REYES

Riobamba-Ecuador

2020

© 2020, CARMEN ALEJANDRA SEDEÑO RODRÍGUEZ

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

Yo, Carmen Alejandra Sedeño Rodríguez, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba 11 de febrero de 2020



Carmen Alejandra Sedeño Rodríguez

C.C.: 0803741792

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA COMERCIO EXTERIOR

Certificamos que el presente trabajo de titulación sobre el tema **MODELO DE EXPORTACIÓN DE COMPOTAS DE QUINUA CON FRUTAS A LA CIUDAD DE BOGOTÁ - COLOMBIA DESDE LA EMPRESA ROGETORE & FRANCO S.A, EN EL PERIODO 2020.**, previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior, ha sido desarrollado por la Srta. **CARMEN ALEJANDRA SEDEÑO RODRÍGUEZ**, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
<p>Ing. Juan Alberto Ávalos Reyes</p> <p>PRESIDENTE DEL TRIBUNAL</p>	<p>JUAN ALBERTO <small>Firmado digitalmente por JUAN ALBERTO AVALOS REYES Fecha: 2020.08.24 08:04:30 -05'00'</small> AVALOS REYES</p>	<p>2020-02-11</p>
<p>Ing. Jorge Iván Carrillo Hernández</p> <p>DIRECTOR TRIBUNAL</p>	<p>JORGE IVAN <small>Firmado digitalmente por JORGE IVAN CARRILLO HERNANDEZ DN: cn=JORGE IVAN CARRILLO HERNANDEZ, o=EC, ou=IDUFO e=BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, ou=INSTITUTO DE CALIFICACION DE INFORMACIONES Nombre del autor de este documento Ubicación Fecha: 2020-02-11 12:14:03 -05'</small> CARRILLO HERNANDEZ</p>	<p>2020-02-11</p>
<p>Lic. Elsa Amalia Basantes Arias</p> <p>MIEMBRO TRIBUNAL</p>	<p>ELSA AMALIA <small>Firmado digitalmente por ELSA AMALIA BASANTES ARIAS DN: cn=ELSA AMALIA BASANTES ARIAS, ou=ELSA AMALIA e=EC, ou=CHIMBORAZO, ou=Certificado de Clase 2 de Persona Física EC (FRMA), e=elsa@tribunal.com Motivo del autor de este documento Ubicación Fecha: 2020-08-17 08:59:05:00</small> BASANTES ARIAS</p>	<p>2020-02-11</p>

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer de manera especial al Gerente General de la empresa ROGETORE & FRANCO S.A. Ronal, por la apertura brindada para la realización de esta tesis y a todas las personas que colaboraron y aportaron de alguna manera en el desarrollo del trabajo, ya que sin su ayuda desinteresada no hubiese sido posible la culminación del mismo. A todos ellos mis más sinceros agradecimientos.

Durante este largo proceso, se ha logrado ir superando dificultades y se ha experimentado diferentes emociones a través del tiempo. Sin embargo, he contado con el apoyo incondicional de familiares, amigos y docentes. Asimismo, es preciso mencionar que la ayuda de Dios ha sido necesaria para el logro de objetivos personales y académicos durante mi vida; la colaboración de mi tutor el Ing. Iván Carrillo, a la Lic. Elsa Basantes, y de nuestro querido Director de Carrera, el Ing. Juan Alberto Ávalos, quien ha sido un pilar importante en nuestra formación durante este periodo de educación universitaria. De igual manera se agradece a todas y cada una de las personas que han cooperado durante el desarrollo de este trabajo, y que a su vez logre constituirse en un aporte útil para la sociedad.

Muchas gracias y que Dios me los bendiga.

Carmen Sedeño

DEDICATORIA

A Dios porque siento que cada paso que doy es con su protección y su guía, y esa gratitud hacia Él es la fuerza que tengo para seguir adelante; A mis padres Arturo y Carmita, a mis hermanos Arturo y Jasleen, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo y mi motor en todo momento, depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi capacidad. A ellos está dedicado el logro del inicio de mi carrera profesional.

Carmen Sedeño

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiii
ÍNDICE DE ANEXOS	xiv
RESUMEN.....	xv
ABSTRACT	xvi
INTRODUCCIÓN	1

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....	4
1.1. Antecedentes historicos	4
1.2. Marco teorico	12
1.1.1. <i>Historia de la Quinua</i>	12
1.1.2. <i>Características Generales</i>	13
1.1.3. <i>Grupos De Variedades Según Las Zonas De Adaptación Ecológica</i>	15
1.1.4. <i>Usos de la Quinua</i>	16
1.3. La empresa	19
1.1.5. <i>Reseña Histórica</i>	19

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO	24
2.1 Modalidad de la Investigación.....	24
2.1.1 <i>Documental</i>	24
2.1.2 <i>Enfoque</i>	24
2.2 Tipos de Investigación	25
2.3 Métodos.....	25
2.4 Población y muestra	26
2.5 Técnicas e Instrumentos de Investigación	26
2.5.1 <i>Técnicas</i>	26
2.5.2 <i>Instrumentos</i>	26

CAPÍTULO III

3.	MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.....	27
3.1	Descripción del negocio.....	27
3.1.1	Misión.....	27
3.1.2	Visión	27
3.1.3	Ubicación de la empresa.....	27
3.1.4	Objetivos, valores y principios corporativos.....	27
3.1.4.1	Objetivos Corporativos.....	27
3.1.4.2	Valores Corporativos	28
3.1.4.3	Principios Corporativos	28
3.2	Análisis situacional	28
3.2.1	Análisis del Macroentorno	28
3.2.1.1	Factor Político.....	29
3.2.1.2	Factor Económico	30
3.2.1.3	Factor Social	32
3.2.1.4	Factor Tecnológico.....	33
3.2.2	Análisis del Microentorno	33
3.2.2.1	Análisis de las 5 fuerzas de Porter	33
3.2.3	Análisis Interno	37
3.2.3.1	Análisis del Estado de Resultado.....	37
3.2.3.2	Análisis del Balance General	39
3.2.3.3	Análisis de los Ratio Financieros.....	42
3.2.4	Análisis FODA.....	46
3.2.4.1	Aspectos Internos.....	46
3.2.4.2	Aspectos Externos.....	47
3.3	Estudio de mercado	47
3.3.1	Estructura del Mercado.....	47
3.3.1.1	Colombia	47
3.3.1.2	Población objeto de estudio.....	49
3.3.1.3	Segmentación del mercado.....	50
3.3.2	Análisis de la oferta	50
3.3.2.1	Principales Competidores	50
3.3.3	Análisis de la Demanda.....	51
3.3.3.1	Métodos para cuantificar la demanda.....	51
3.3.3.2	Proyección de la Población de Bogotá	52
3.4	Modelo de exportación	52
3.4.1	Proceso de exportación.....	52
3.4.1.1	Requisitos para exportar	52

3.4.1.2	<i>Trámites de Pre-embarque</i>	54
3.4.1.3	<i>Trámites Post-Embarque</i>	56
3.4.2	<i>Logística de la exportación</i>	57
3.4.2.1	<i>Acuerdo Comerciales Ecuador – Colombia</i>	57
3.4.2.2	<i>Requisitos y documentación requeridos por Colombia</i>	57
3.4.2.3	<i>Regímenes de exportación</i>	59
3.4.2.4	<i>Incoterms</i>	60
3.4.2.5	<i>Etiquetado</i>	61
3.4.2.6	<i>Proceso logístico nacional</i>	62
3.4.3	<i>Negociación internacional</i>	63
3.4.3.1	<i>Cotización de exportación</i>	63
3.4.3.2	<i>Instrumentos de pago</i>	63
3.4.4	<i>Estudio técnicos</i>	65
3.4.4.1	<i>Localización del Proyecto</i>	65
3.4.4.2	<i>Diseño espacial</i>	65
3.4.4.3	<i>Requerimiento de equipamiento</i>	65
3.4.4.4	<i>Requerimiento de RRHH</i>	66
3.4.5	<i>Inversión inicial</i>	66
3.4.5.1	<i>Inversión en activos</i>	66
3.4.5.2	<i>Capital de Trabajo</i>	67
3.4.5.3	<i>Inversión total</i>	67
3.4.5.4	<i>Fuentes de financiamiento</i>	68
3.4.6	<i>Proyección de ingresos</i>	69
3.4.7	<i>Proyección de egresos</i>	70
3.4.8	<i>Estados financieros</i>	73
3.4.8.1	<i>Balance General</i>	73
3.4.8.2	<i>Estado de pérdidas y ganancias</i>	74
3.4.8.3	<i>Flujo de caja</i>	74
3.4.9	<i>Evaluación financiera</i>	76
3.4.9.1	<i>Tasa de descuento</i>	76
3.4.9.2	<i>Valor Actual Neto (VAN)</i>	76
3.4.9.3	<i>Tasa Interna de Retorno</i>	77
3.4.9.4	<i>Período de Recuperación de la Inversión</i>	77
3.4.9.5	<i>Relación Beneficio / Costo</i>	78
3.4.9.6	<i>Punto de equilibrio</i>	78
	CONCLUSIONES	80
	RECOMENDACIONES	81

GLOSARIO
BIBLIOGRAFÍA
ANEXOS

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-1:	Compota, Características	23
Tabla 1-3:	Análisis Vertical del Estado de Resultado	37
Tabla 2-3:	Análisis Horizontal del Estado de Resultado	38
Tabla 3-3:	Análisis Vertical del Balance General	39
Tabla 4-3:	Análisis Horizontal del Balance General	41
Tabla 5-3:	Proyecciones poblacionales de Bogotá	52
Tabla 6-3:	Ficha Técnica	58
Tabla 7-3:	Trámites Aduaneros	63
Tabla 8-3:	Requerimiento de equipamiento	66
Tabla 9-3:	Inversión en activos Fijos	66
Tabla 10-3:	Inversión en activos diferidos	67
Tabla 11-3:	Capital de trabajo	67
Tabla 12-3:	Inversión total	68
Tabla 13-3:	Amortización del préstamo	69
Tabla 14-3:	Ingresos proyectados	70
Tabla 15-3:	Costo de Venta	70
Tabla 16-3:	Gastos de Mano de Obra Indirecta	71
Tabla 17-3:	Gastos de exportación	71
Tabla 18-3:	Gastos generales	72
Tabla 19-3:	Gastos de depreciación	72
Tabla 20-3:	Gastos de amortización	73
Tabla 21-3:	Total de gastos proyectados	73
Tabla 22-3:	Estado de Situación Inicial	73
Tabla 23-3:	Estado de Resultado	74
Tabla 24-3:	Fujo de Caja	75
Tabla 25-3:	Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR)	76
Tabla 26-3:	Saldos acumulados del flujo de caja	77
Tabla 27-3:	Relación Costo/Beneficio	78
Tabla 28-3:	Costos fijos	78
Tabla 29-3:	Costos variables	79
Tabla 30-3:	Punto de equilibrio	79

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1-1:	Proceso de Industrialización de la Quinoa	18
Figura 1-3:	Las 5 fuerzas de Porter	34
Figura 2-3:	Símbolos patrios	47
Figura 3-3:	Registro de Exportador en Ecuapass	53
Figura 4-3:	Trámite de Declaración Juramentada de Origen (DJO)	54
Figura 5-3:	Documentación que acompaña a la DAE.....	55
Figura 6-3:	Ejemplo de la Declaración Aduanera de Exportación.....	55
Figura 7-3:	Documentos requeridos para el registro del DAE.....	57
Figura 8-3:	Incoterms 2020	60
Figura 9-3:	Incoterms 2020	61
Figura 10-3:	Etiquetado.....	62
Figura 11-3:	Información que debe contener una cotización de exportación	63
Figura 12-3:	Diseño espacial de la oficina de exportación	65

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-3:	Resultados de la Razón Corriente	42
Gráfico 2-3:	Resultados del Capital neto de trabajo	43
Gráfico 3-3:	Resultados de la Prueba Ácida.....	43
Gráfico 4-3:	Resultados de la razón de endeudamiento	44
Gráfico 5-3:	Resultados de la autonomía financiera.....	44
Gráfico 6-3:	Resultados del margen de utilidad	45
Gráfico 7-3:	Resultados de la rentabilidad sobre la inversión	45
Gráfico 8-3:	Evolución del número de hogares, personas y tasas de crecimiento. 2001- 2020.	50
Gráfico 9-3:	Punto de equilibrio año 1.....	79

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: FILOSOFÍA CORPORATIVA

ANEXO B: FORMULARIO 101 Y 102

ANEXO C: RUC DE LA EMPRESA

ANEXO D: FOTOS DEL PRODUCTO

RESUMEN

El presente trabajo de titulación denominado modelo de exportación de compotas de quinua con frutas a la ciudad de Bogotá - Colombia desde la empresa Rogetore & Franco S.A, en el periodo 2020, se realizó con el objetivo de introducir y comercializar el producto en un nuevo nicho de mercado. Se realizó un análisis FODA donde se determinó los siguientes hallazgos: las frutas ecuatorianas se producen en la región sierra, costa y oriente, por ende, por la ubicación de la empresa se incurren en gastos de traslado de los productos, poco conocimiento de la población sobre los beneficios de las compotas, escasa experiencia en el área de logística en la exportación, impiden a la empresa ingresar con sus productos en excelentes condiciones al destino final. Para la investigación se analizó el mercado colombiano donde se presentó grandes ventajas de asentamiento y expansión del producto, la evaluación del proyecto permitió determinar el resultado del Valor Actual Neto (V.A.N.) de \$198.975,75 USD, una Tasa Interna de Retorno (T.I.R.) de 140,20% superior al 11,28% exigido para cubrir el costo del capital, además de recuperar la inversión en 9 meses y 4 días, obteniendo 1.95 USD de beneficios por cada dólar de gasto. Finalmente se concluyó que el presente proyecto de exportación es viable y se debe realizar bajo el cumplimiento de parámetros nacionales e internacionales para que el productor pueda incursionar en los mercados extranjeros. Se recomienda a la empresa poner en ejecución este proyecto ya que técnicamente genera rentabilidad y una recuperación de inversión aceptable mejorando los ingresos de sus integrantes.

Palabras clave: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS>, <MODELO DE EXPORTACIÓN>, <ACUERDOS COMERCIALES>, <EXPORTACIÓN>, <ARANCEL>, <QUITO (CANTÓN)>.

ABSTRACT

The present degree work called export model of quinoa compotes with fruits to the city of Bogotá - Colombia from the company Rogetore & Franco SA, in the period 2020, was conducted with the aim of introducing and marketing the product in a new market niche. A SWOT analysis was made where the following findings were determined: Ecuadorian fruits are produced in the highlands, coast and east region, therefore, costs of moving products are incurred by the location of the company, little knowledge of the population about the benefits of compotes, limited experience in the export logistics area, prevent the company enter with its products in excellent conditions to the final destination. The Colombian market was analyzed for the research where there were great advantages of settlement and expansion of the product, the evaluation of the project allowed to determine the result of the Net Present Value (N.P.V) of \$198,975.75 USD, an Internal Rate of Return (IRR) of 140.20% more than the 11.28% required to cover the cost of capital, in addition to recovering the investment in 9 months and 4 days, obtaining 1.95 USD of benefits for every dollar spent .Finally, it was concluded that the present export project is viable and must be carried out according the compliance with national and international parameters, for the producer can enter into foreign markets. It is recommended that the company implement this project as it technically generates profitability and an acceptable investment recovery by improving the income of its members.

Keywords: :< ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES>, < EXPORT MODEL>, <TRADE AGREEMENTS>, <EXPORT>, <TARIFF>, <QUITO (CANTON)>.

INTRODUCCIÓN

Al conocer la gran diversidad en los productos que nuestro país puede exportar se puede producir, de ahí que al considerar que las compotas de quinua con frutas es un producto preparado con un ingrediente de fruta (fruta entera, vegetales, tubérculos, trozos de fruta, pulpa o puré de fruta, zumo de fruta o vegetales concentrado), mezclado con un edulcorante, carbohidrato, con o sin agua y elaborado para adquirir una consistencia adecuada. Por lo general, estos productos envasados o coladitas son de consistencia viscosa o semisólida, con color y sabor típicos de fruta o vegetal la que la compone las mamás hoy buscan productos naturales y saludables para sus bebés posee esenciales propiedades proteínicos de la quinua varía entre 13,8% y 21,9% dependiendo de la variedad la quinua, más del 50% viene de los ácidos grasos poliinsaturados esenciales linoleico (omega 6) y linolénico (omega 3. Se ha demostrado que los ácidos grasos de la quinua mantienen la calidad debido al alto valor natural de la vitamina E, que actúa como antioxidante natural razones por las cuales es un producto muy apetecido por el consumidor colombiano, considerando que dicho mercado tiene preferencias por productos nutritivos y saludables, y dado el alcance de las nuevas oportunidades comerciales que se han ido presentado a lo largo del tiempo, se ha encontrado un nuevo mercado en donde puede darse a conocer el producto.

Es por lo cual es imprescindible aprovechar la apertura comercial existente con el mercado internacional, las nuevas políticas arancelarias y aún más con el factor predominante que es la Inmigración que ha llegado hasta lugares como Colombia, en el que hay que empezar a desarrollar un mercado basado en lo nostálgico y dándole un rol protagónico a las compotas de quinua con frutas y sus derivados y convertirlo en uno de los productos con mayor demanda nacional e internacionalmente.

Este trabajo está dirigido a elaborar un plan de exportación, con el cual se dará a conocer las compotas de quinua con frutas, sobre la posibilidad de ingresar a nuevos mercados, mismo que se dedica principalmente a comercializar productos de origen natural y nutritivo, así también es importante mencionar que con el presente proyecto se pretende generar empleo a través del incremento en la producción así como enfocarse en el desarrollo empresarial creando nuevas cadenas de distribución en el mercado meta.

Ecuador es un país con diversidad de productos, los cuales se han exportado como materia prima; por lo que es necesario incrementar las exportaciones de productos terminados, lo cual permitirá un incremento positivo a la balanza comercial. Para las empresas que desean iniciar

exportando sus productos requieren de un modelo de exportación en el cual se refleje oportunidad es que pueden tener en el mercado extranjero, así como los gastos, las fortalezas que tenga la empresa para empezar en el mercado internacional, también de la capacidad de producción que se tenga para ingresar en dichos mercados.

Rogetore & Franco S.A tiene una capacidad máxima de producción diaria de 25000 unidades, y en la actualidad produce 5000 unidades diarias; con lo que podemos mencionar que la empresa se encuentra en total capacidad de realizar la exportación del producto.

Esto implica que la empresa debe mantener un stock disponible de sus productos dependiendo de los requerimientos de sus clientes; y es por ello que como existe una capacidad de producción subutilizada, posibilita exportar el producto antes mencionado con la certeza de que no habrá inconvenientes con los posibles clientes.

Por estas razones, es indispensable que cada empresa que desee iniciar en mercados internacionales cuente con un modelo de exportación; porque al no existir el mismo, dificulta que las empresas productoras y en este caso la empresa Rogetore & Franco S.A pueda exportar las compotas de quinua con frutas para bebés.

Formulación del Problema

¿El modelo de exportación de compotas de quinua con frutas permitirá a la empresa Rogetore & Franco S.A, ingresar al mercado de Bogotá – Colombia en el periodo 2020?

Delimitación del Problema

La empresa ROGETORE & FRANCO S.A. se dedica a la elaboración y comercialización de compotas para bebés, se encuentran ubicado en Prados del Condado Calle B OE6 - 312 en la ciudad de Quito en el sector de Condado provincia de Pichincha las compotas están desarrollados bajo norma técnica INEN 2009:2013, no contienen colorantes, preservantes ni sabores artificiales, endulzados con fructosa y en la tabla nutricional aparece contenido de proteínas siendo la única compota del mercado ecuatoriano con proteínas.

El tiempo que abarcará el desarrollo de este estudio será no mayor a 6 meses para su desarrollo, permitiendo conocer cuáles son las estrategias que se pueden aplicar para incrementar la oferta productiva y poder realizar la exportación de la compota hacia el mercado colombiano.

JUSTIFICACION

La exportación de las compotas de quinua con frutas de la empresa Rogetore & Franco S.A ayudará en el incremento de las exportaciones no tradicionales, lo cual afectará de manera positiva en la balanza comercial. Mediante el proyecto de investigación se logrará realizar un modelo de exportación de compotas de quinua con frutas para la empresa Rogetore & Franco S.A, ubicada en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha, Periodo 2020.

Además, la empresa logrará un mayor posicionamiento y ampliar la participación de mercado, generando mayor rentabilidad para la misma, lo cual incrementará beneficios influirá en el desarrollo económico y financiero de la misma; de igual manera creará nuevas fuentes de trabajo lo cual permitirá dinamizar la economía de familias, y por ende del país.

El diseño de un modelo de exportación permitirá a la empresa conocer los retos reales de la globalización, y así desarrollar estrategias que faciliten la exportación de nuevos productos y por ende el crecimiento del sector.

Objetivo General

Diseñar un modelo de exportación de compotas de quinua con frutas a la ciudad de Bogotá - Colombia desde la empresa Rogetore & Franco S.A, en el periodo 2020.

Objetivos Específicos

- ✓ Diagnosticar la estructura actual de la Empresa Rogetore & Franco S.A, en el periodo 2020.
- ✓ Realizar un estudio de factibilidad de exportación de compotas de quinua con frutas a la ciudad de Bogotá - Colombia desde la empresa Rogetore & Franco S.A, en el periodo 2020.
- ✓ Proponer un modelo de exportación de compotas de quinua con frutas a la ciudad de Bogotá - Colombia desde la empresa Rogetore & Franco S.A, en el periodo.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

1.1. Antecedentes históricos

La presente investigación se enmarca en un modelo de exportación para dar a conocer las compotas de quinua con frutas de la Empresa ROGETORE & FRANCO S.A y así poder ingresar al mercado de Bogotá mediante la exportación que ayudara al crecimiento socioeconómico del Ecuador y de la empresa.

Para el desarrollo de la presente investigación, se realizó una indagación de trabajos afines los cuales servirán de información complementaria a los aspectos relacionados con el problema de estudio, así como en libros, y tesis que se encuentran al alcance de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, sobre temas que se lograran emplear como referencia para la elaboración del plan de tesis.

Con el objetivo de impulsar el presente trabajo de investigación se ha estimado importante tomar como referencia trabajos investigativos de similar índole, los cuales se describen a continuación:

Tema: “Factibilidad De Exportación De Compotas De Banana A Estados Unidos De Norteamérica”,

Autora: Melissa Cordero Jerves

Resumen: “El presente proyecto brevemente analiza la factibilidad de exportación de compotas de banana hacia Estados Unidos de América. En primer lugar, estudia la tendencia histórica de la economía ecuatoriana a depender en commodities, lo que ha generado épocas de bonanza y recesión en nuestra economía. Es así que surge como necesidad la producción de bienes con valor agregado, en particular bienes derivados del banano, producto del que el Ecuador se ha catalogado como principal productor a nivel mundial. A través de una meticulosa determinación del marketing mix: producto, precio, plaza, y promoción, se ilustra la potencialidad de producción de compotas de banano. Se examina mediante investigación del entorno,

competencia, y variables demográficas los principales atractivos del mercado estadounidense, demostrando que sigue siendo un destino fundamental para las exportaciones ecuatorianas, y que constantemente ofrece oportunidades de acceso. (Jerves, 2012)

Conclusiones: A lo largo de la historia la evolución económica del Ecuador se ha basado en épocas de bonanza y recesión, especialmente con tendencia a depender de la exportación de commodities. Debido a una serie de factores, entre ellos, factores geográficos y climáticos, le han permitido a nuestro país posicionarse como el primer productor de banano a nivel mundial, siendo la industria del banano un sector de continuo crecimiento y con potencialidad de expansión. Históricamente se han desarrollado diferentes políticas a favor de la producción bananera, logrando que en la actualidad existan diversas empresas dentro del sector, dando lugar a grandes oportunidades de rédito no sólo para los inversionistas y dueños de las grandes bananeras sino para todas las demás personas que se involucran en el proceso productivo. Es evidente entonces que el Ecuador posee una ventaja competitiva en cuanto al banano, sin embargo; dicha oportunidad no ha sido explotada al máximo, pues no se ha dado énfasis a la producción de derivados, es decir productos tales como compotas de banana, los mismos que, involucran un ciclo productivo sencillo y de no muy alta inversión, pero que sin embargo pueden garantizar mayores réditos económicos al Ecuador. Una de las iniciativas del Ecuador debe ser la de invertir en el desarrollo de la industria.

Existe mayor énfasis en elaboración de productos manufacturados, le permitirán a nuestro país reducir su desequilibrio macroeconómico, y sobre todo lograr posicionarse en mercados internacionales de gran relevancia tal como es el mercado Estadounidense, donde no sólo hay mayores oportunidades debido a su extensa y diversa población, sino que representa un mercado del que se pueden obtener mejoras, innovación tecnológica, y eficiencia en proceso productivos debido al dominio de adecuados know-how. Ahora bien, el presente proyecto ha ilustrado brevemente como el potencial de desarrollo agroindustrial del Ecuador no ha sido aprovechado y cómo mediante una adecuada planificación estratégica con herramientas del marketing, se puede determinar un adecuado marketing mix, para que los productos derivados, en este caso del banano tengan viabilidad y trazabilidad de exportación. Para ello se requiere de fomentar políticas que incentiven la producción, la inversión en tecnología de punta, infraestructura, capacitación del personal, y sobre todo continuos estudios del mercado global de la actualidad, para así poder determinar oportunidades de exportación. El eje del desarrollo del Ecuador es el uso de ventajas competitivas. Particularmente, en la industria bananera, existe la oportunidad de que el Ecuador expanda su portafolio de productos, logrando a mediano y largo plazo no sólo ser reconocido como el primer exportador de banano, sino también de sus derivados.

Productos tales como banana chips, bananas deshidratadas, compotas de banana, entre otros, pueden posicionarse como bienes de valor agregado que ayuden a superar el desequilibrio en balanza comercial que tiene nuestro país. Para el presente estudio se tomó como referencia la producción de compotas de banana. En primer lugar, cabe recalcar que se seleccionó la producción de compotas, pues este producto está enfocado en satisfacer la vital necesidad de alimentación de bebés y niños. Las compotas son una excelente opción de alimento sólido en la primera etapa de vida, en especial de banano, considerando su alto contenido nutricional. En segundo lugar, se eligió compotas entre los otros posibles derivados de banano, considerando que el proceso productivo de las mismas es sencillo, además de que el producto en sí está listo para consumo, no requiere preparaciones adicionales, característica que en un mundo tan ajetreado es vital.

Cabe mencionar que en un mundo tan competitivo se requieren productos y servicios de calidad. Se debe fomentar líneas productivas que manejen adecuadamente los recursos tanto naturales, financieros, y humanos, para lo que se requiere una meticulosa planificación y uso de herramientas del marketing. El marketing mix permite entonces definir las características aceptables de un bien o servicio en determinado mercado. En el presente caso se definieron como vitales elementos para la producción de compotas de banana con destino al mercado estadounidense:

- En relación con el producto, se debe garantizar la calidad e inocuidad de las compotas. Para ello, se debe contar con la adecuada infraestructura, maquinaria, y personal capacitado. Se da énfasis en el adecuado manejo de recursos, optimizando principalmente el uso del agua y minimizando la generación de residuos. El proceso productivo de compotas debe contar con un meticuloso análisis del PH del producto, garantizando sus óptimas condiciones nutricionales, así como tomar en cuenta maquinaria que permita su adecuado empaque hermético. Es decir, se requiere de una adecuada gestión de calidad en la que se incluyan diferentes modelos y sistemas de gestión de calidad. Igualmente, hay que mencionar la importancia de la imagen y presentación del producto con potencial a ofertar. Para ello, se debe presentar información adecuada en la etiqueta, donde resalte que el producto es orgánico, sin perseverantes ni colorantes, de adecuado valor nutricional, y, sobre todo, que su presentación exhiba la marca e imagen.
- En cuanto al precio, a través de una evaluación de importes del mercado estadounidense, se determinó que las compotas ecuatorianas deben mantener su precio de venta al público en el promedio del mercado. Es decir, el precio de las compotas debe oscilar entre \$0,90 -\$1.00 por compota de 125 gramos. Se busca a mediano y largo plazo mediante mayor volumen de

producción la obtención de economías de escalas que permitan abaratar los costos, permitiendo así a las empresas mayores réditos. Sin embargo, considerando que el mercado de compotas en Estados Unidos está liderado por pocas empresas que determinan los precios, entonces no es factible una estrategia de diferenciación por precios.

- A la variable promoción se tiene que dar mucho más énfasis, considerando que el producto se encuentra en etapa introductoria al mercado estadounidense. Por ello se determina un metódico plan de medios. El presupuesto promocional se define según volumen de ventas, determinándose entonces un % del total de ventas destinado para publicidad. Los canales seleccionados son TV, periódicos, revistas, internet y ferias internacionales. La difusión vía TV será la de mayor porcentaje presupuestario, debido a que se busca mediante mensajes de 30 segundos, incentivar a las personas a consumir compotas de banana. De igual manera, se optará por mensajes en medios de alta difusión en el mercado meta. Una alternativa es la de participar en ferias internacionales, especialmente en la feria Fancy Food tiene lugar en Estados Unidos anualmente, para así poder vender las características particulares de las compotas de banana.
- Dentro del tema plaza, se define la adecuada logística para efectivizar la exportación de las compotas de banana. Para ello se define como término comercial de exportación FOB o CIF, dependiendo de la negociación con el proveedor. De igual manera, se busca efectivizar el envío, utilizando navieras que garanticen el mejor tiempo de tránsito posible. Considerando que Estados Unidos tiene una alta variedad de puertos de destino, en un inicio, debido a cercanía, se tomará como ruta Guayaquil-Miami, Guayaquil- Jacksonville, para ello se utilizaran navieras tales como Mediterranean Shipping o Ecuadorian Line. En cuanto al transporte interno, las empresas seleccionadas serán Transportes Cartiz, Tras Estiba, o Trans Azuaya, las mismas cuya tarifa fluctúa entre \$600- \$680 por movimiento de contenedores de exportación. En lo referente al embalaje de las compotas, se optará por una estrategia de paletización de carga, que permita enviar mayor número de unidades en contenedores. La estrategia óptima de distribución será a través de detallistas, se buscará vender las compotas ecuatorianas en cadenas tales como Target, Sears, Walgreens, Sams, Walmart, entre otras. En un inicio se definen varios detallistas, pero con potencial de que a mediano plazo se pueda conseguir un solo mayorista. A pesar de que Walmart es una cadena reconocida, no solo a nivel de Estados Unidos, sino mundial, no se dará tanto enfoque a esta empresa, considerando que con ellos no es tan factible una estrategia de negociación win-win, sino son ellos quienes definen el precio de venta al público.

Ahora bien, es imperante analizar las tendencias de consumo en mercados estratégicos como

Estados Unidos. Para ello se realizó un breve estudio del entorno del mercado meta, seleccionado según segmentación geográfica a mujeres entre 16 y 35 años como potenciales consumidores de compotas de banana ecuatoriana. La extensa y diversa población estadounidense, que refleja diversas tendencias y patrones de consumo, ofrece constantemente oportunidades de negocio para compensar necesidades insatisfechas. La población seleccionada como objetivo, se encuentra en la categoría de económicamente activa, además de en el caso de mujeres es la época de mayor fertilidad y época de maternidad, factor beneficioso para la producción de compotas, pues significa que van a estar en constante demanda.

De igual manera hay que mencionar que las compotas representan un producto cómodo para madres de familia, especialmente en un mercado como el estadounidense, donde el estilo de vida es “fast lane”, y un producto listo para ser consumido, sin necesidad de preparación es fundamental. El entorno del mercado estadounidense es favorable para la exportación de compotas, debido a que el sector no está saturado, existen pocas marcas que se han posicionado y han sido reconocidas exitosamente. Las tres principales: Gerber, Earth’s Best, y Beechnut, han logrado a través de diferentes estrategias posicionarse. Gerber ha optado por una estrategia de alto volumen en ventas e inversión en estudios para mejorar y fortalecer la marca. Beechnut se caracteriza por sus bajos precios en relación con la competencia. Earth’s Best refleja su competitividad al ser reconocida como marca de gran trayectoria y responsabilidad social y ambiental. Por lo tanto, las compotas de banana ecuatoriana tienen la posibilidad de diferenciarse por diferentes características. La principal, resaltando su valor nutricional e índole orgánica, además de caracterizarse por una exhaustiva distribución. Se debe enfocar en reducir al máximo el proceso del cliente para obtener el bien. Las compotas ecuatorianas también pueden diferenciarse ofreciendo diversos servicios de postventa.

A diferencia de muchos otros mercados, el estadounidense presenta oportunidades de exportación sostenibles a mediano y largo plazo. En el ámbito político, si bien existe incertidumbre debido a las futuras elecciones presidenciales, sin importar la tendencia política que triunfe, se siguen promulgando leyes y proyectos que fomentan el comercio y o desarrollo. En el ámbito económico, si bien Estados Unidos enfrentó una grave recesión económica en el último período se ha recuperado y muestra continuo crecimiento en su Producto Interno Bruto. Además, que tras la recesión se ha fomentado la inversión en proyectos de innovación y tecnología. En lo social, la alta diversidad en Estados Unidos permite que existan incontables preferencias de consumos, dando diferentes posibilidades de segmentación. El Ecuador debe tomar en cuenta que existen otros países con similar portafolio de productos que también busca posicionarse en el mercado estadounidense, por lo que es necesario que se analice detalladamente las estrategias que permitan una adecuada diferenciación. De igual manera,

aunque las relaciones político-comerciales entre nuestro país y EE. UU. se han deteriorado, se debe buscar constantemente el diálogo, y potencializar los acuerdos bilaterales que fomenten el desarrollo del comercio. El desarrollo del Ecuador no está únicamente en las manos de nuestros gobernantes, sino también en la innovación e iniciativa de los ciudadanos, quienes debemos constantemente buscar nuevas ideas y proyectos que sean aceptados dentro de un mercado global tan competitivo como es el de la actualidad.

El presente proyecto puede ser tomando en cuenta por cualquier empresa ecuatoriana productora de banano, para que vean la factibilidad de diversificar su portafolio, incluyendo derivados del banano.

Tema: “Proyecto De Prefactibilidad Para La Exportación De Quinoa Hacia Estados Unidos Periodo 2010-2014”

Autor: José Vera Moncayo

Resumen: “La implantación de este proyecto tiene como objetivo dar a conocer las propiedades nutricionales, producción y comercialización tanto nacional como internacional de la quínoa, la cual en estos últimos 5 años ha tenido un rol importante en los mercados internacionales.

Hemos tomado en consideración diferentes fuentes bibliográficas para el desarrollo de este proyecto, entre las cuales están el INIAP (Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias), FAO (Food and Agriculture Organization).

Este alimento por sus características nutricionales puede ser útil en las etapas de desarrollo y crecimiento del organismo ya que contiene 20 aminoácidos, minerales y vitaminas naturales, incluso esta semilla puede erradicar muertes por desnutrición en el mundo, por tal razón la FAO la nombro el “Grano de Oro”.

El plan de exportación de la quínoa al mercado de Estados Unidos permite conocer factores económicos, políticos, sociales, competidores directos y los principales importadores de esta semilla.”. (Moncayo, 2015)

Recomendaciones:

- ✓ La quinua es un pseudo cereal utilizado desde la época de nuestros aborígenes, esta semilla hoy en día tiene una gran acogida en el mercado internacional debido a sus altos niveles de nutrientes que contiene.
- ✓ Magap busca ampliar la oferta exportable de esta semilla a través de programas de incentivo a los productores, se prevé que para el año en curso se cultive alrededor de 15.000 hectáreas.
- ✓ Según estudios han determinado que mediante el consumo de quinua se puede prevenir enfermedades como el cáncer y erradicar la desnutrición en el mundo, por tal razón se lo ha denominado “El grano de Oro”.
- ✓ La quinua se encuentra en constante crecimiento económico tanto en volúmenes exportados como en precio a nivel mundial, países como Perú y Bolivia ofertan al mundo 60.000 toneladas por año.
- ✓ Esta semilla tiene niveles considerables de consumo en países como Estados Unidos, Alemania, Francia y Holanda, pero en Ecuador el consumo de quinua por persona no supera el 1% del total producido.
- ✓ A través de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas Ecuador puede exportar la quinua bajo 0% de aranceles lo que permite ser más competitivo.
- ✓ Con respecto a los resultados financieros se puede decir que tiene una rentabilidad alta. En lo que respecta al estado de pérdidas y ganancias su resultado arroja utilidad de \$85.766.69 en el primer año, asimismo para el VAN su resultado es positivo \$472.171,08.

Tema: “Propuesta para la creación de una empresa productora y comercializadora de compota de Quinua en la ciudad de Guayaquil”

Autora Juárez Núñez Thayana Arianna

Resumen: El presente proyecto brevemente analiza la factibilidad de exportación de compotas de banana hacia Estados Unidos de América. En primer lugar, estudia la tendencia histórica de la economía ecuatoriana a depender en commodities, lo que ha generado épocas de bonanza y recesión en nuestra economía. Es así que surge como necesidad la producción de bienes con valor agregado, en particular bienes derivados del banano, producto del que el Ecuador se ha catalogado como principal productor a nivel mundial. A través de una meticulosa determinación del marketing mix: producto, precio, plaza, y promoción, se ilustra la potencialidad de producción de compotas de banano. Se examina mediante investigación del entorno, competencia, y variables demográficas los principales atractivos del mercado estadounidense,

demostrando que sigue siendo un destino fundamental para las exportaciones ecuatorianas, y que constantemente ofrece oportunidades de acceso.

Conclusión: “En conclusión, mediante el desarrollo de este trabajo de titulación se determinó que la propuesta para crear una empresa productora y comercializadora de compota de Quinua en la ciudad de Guayaquil si es viable. En el Ecuador, existen leyes que se refieren al consumo de alimentos y leyes que protegen al consumidor, a lo largo de esta propuesta se consideró estas leyes, y así, desarrollar un producto acorde a los requerimientos legales.”. (Núñez, 2015)

También se demostró que:

- ✓ La propuesta debe ser aceptada ya que da un VAN positivo de \$5631,45.
- ✓ En Guayaquil existe un mercado, que está en crecimiento, para las compotas de quinua.
- ✓ Se puede entrar a competir con precios inferiores a los de la competencia, este precio es de \$1,35 por envase.
- ✓ Los clientes están dispuestos a comprar y alimentar a sus hijos con compotas a base de quinua.

La industria de alimentos procesados para niños en etapa inicial es una industria que permite ampliar los horizontes de las empresas, innovando y generando más y mejores opciones de compra para el consumidor.

En los últimos años, el cultivo de la quinua ha tomado importancia en los países de Suramérica, ya que países como Bolivia, Perú y Ecuador, buscan recuperar este alimento ancestral como parte de la alimentación de su población.

El apoyo del Gobierno Nacional juega un rol importante, ya que busca el incremento del consumo de la quinua en los ecuatorianos, y es bastante visible en supermercados como esta tendencia de consumo ha ido incrementando.

La información que se obtuvo mediante la investigación de mercado permitió diseñar el producto de una mejor manera, y se corroboró que el introducir compotas a base de quinua tendría un impacto favorable en los padres ecuatorianos.

En las estrategias para la introducción y posicionamiento en el mercado, se definió que las compotas de quinua serán un producto accesible al cliente en cuanto a precios, teniendo uno de los precios más bajos del mercado.

Otro punto a su favor, que se usa como estrategia, es su beneficio nutricional, entre otras que se detallaron a lo largo de la propuesta.

A lo que procesos productivos se refiere, se diseñó un proceso que cuida cada detalle de la elaboración de las compotas, desde tener un sistema de purificación de agua hasta la parte final que es el envasado y etiquetado correcto del producto.

Después de analizar varios aspectos, científicos, teóricos, de estudio de mercado y análisis estratégicos de mercado, se evaluó que las compotas de quinua son un producto capaz de competir en el mercado y generar ganancias para la empresa.

Para la correcta implementación de este trabajo de titulación se recomienda, leer y seguir los procesos dados en los ocho capítulos que comprende este documento; recomendaciones que incluyen un plan de marketing, que busca introducir las compotas de quinua como un producto altamente nutritivo y sobre todo a un bajo costos con respecto a la competencia.

De los trabajos investigados citados anteriormente se puede concluir que tienen algo de común, es decir, que guardan relación directa o indirectamente con la exportación de compotas de quinua con frutas de nuestra empresa y lo importante que es hacer conocer la calidad del producto en los diferentes mercados a internacionales y sobre todo los beneficios que generan al Ecuador al momento de exportar.

Además, queda visible inexistencia de un modelo de exportación de compotas de quinua con frutas a la ciudad de Bogotá – Colombia dentro de una empresa puede incidir de manera directa para la toma de decisiones de esta manera se estaría ayudando no solo a los directivos, sino que también a la sociedad en general.

Luego de una revisión y estudio de tesis consultadas en la biblioteca de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad de Administración de Empresas, se evidenció que no existen específicamente temas similares al estudio que se va a desarrollar.

1.2. Marco teórico

1.1.1. Historia de la Quinua

La quinua, un regalo ancestral de los pueblos andinos, para las generaciones presentes y futuras. El año 2013 fue el “Año Internacional de la Quinua” (AIQ) en reconocimiento a los pueblos

andinos que han mantenido, controlado, protegido y preservado este cultivo como alimento para generaciones presentes y futuras. Esto se ha logrado gracias a sus conocimientos tradicionales y prácticas de vida en armonía con la tierra y la naturaleza. Los pueblos indígenas fueron custodios de este alimento por más de 7.000 años. En los últimos años la quinua se ha constituido en un alimento de gran demanda por sus bondades nutritivas. Es el único alimento de origen vegetal que tiene todos los aminoácidos esenciales, oligoelementos y vitaminas que necesita el cuerpo humano y no contiene gluten. A estas características suma la de tener la capacidad de adaptarse a pelevada salinidad, se puede cultivar desde el nivel del mar hasta una altitud de 4000 metros y puede soportar temperaturas entre -8 y 38 °C.

La NASA incluyó a la quinua dentro del sistema CELLS (en español: Sistema Ecológico de Apoyo de Vida Controlado) como un producto ideal para su inclusión en posibles misiones espaciales a largo plazo y cuando los cultivos necesiten ser sembrados en una nave espacial. (Daza Rubén, 2015)

Según la FAO (Food and Agriculture Organization), “a medida que el mundo se enfrenta al reto de aumentar la producción de alimentos de calidad para alimentar a una población creciente en el contexto del cambio climático, la quinua ofrece una fuente alternativa de sustento para los países que sufren de inseguridad alimentaria.” (FAO)

1.1.2. Características Generales

SUS PROPIEDADES NUTRICIONALES

Las bondades peculiares del cultivo de la quinua están dadas por su alto valor nutricional. El contenido de proteína de la quinua varía entre 13,8% y 21,9% dependiendo de la variedad. Debido al elevado contenido de aminoácidos esenciales de su proteína, la quinua es considerada como el único alimento del reino vegetal que provee todos los aminoácidos esenciales, que se encuentran extremadamente cerca de los estándares de nutrición humana establecidos por la FAO. El balance de los aminoácidos esenciales de la proteína de la quinua es superior al trigo, la cebada y la soja, y comparables con la proteína de la leche. En general, si se hace una comparación entre la composición de nutrientes de la quinua y los del trigo, arroz y maíz (que tradicionalmente se mencionan en la bibliografía como los granos de oro) se puede corroborar que los valores promedios que reportan para la quinua son superiores a los tres cereales en cuanto al contenido de proteína, grasa y ceniza. La excepcional riqueza en aminoácidos que tiene la quinua le confiere propiedades terapéuticas muy interesantes. Y ello porque la biodisponibilidad de la lisina de la quinua –el aminoácido esencial más abundante en sus

semillas– es muy alta, mientras en el trigo, el arroz, la avena, el mijo o el sésamo es notablemente más baja. Este aminoácido mejora la función inmunitaria al colaborar en la formación de anticuerpos, favorece la función gástrica, colabora en la reparación celular, participa en el metabolismo de los ácidos grasos, ayuda al transporte y absorción del calcio, por mencionar sólo algunas de sus numerosas actividades terapéuticas. La quinua es única debido a su calidad de semilla que puede comerse de modo similar al grano. Generalmente, o bien se cocina y se añade a sopas, o se transforma en harina para utilizar en pan, bebidas o papillas. En relación con la nutrición, la quinua se puede comparar en energía a alimentos consumidos similares como frijoles, maíz, arroz o trigo (Daza Rubén, 2015)

PROTEÍNAS

La proteína está compuesta por aminoácidos, ocho de los cuales están considerados esenciales tanto para niños como para adultos. Si se compara con el patrón de puntuación de aminoácidos esenciales recomendado por la FAO para niños con edades comprendidas entre los 3 y los 10 años, la quinua supera las recomendaciones para los ocho aminoácidos esenciales. (FAO, 2013)

FIBRA DIETÉTICA

De modo similar al valor proteico total de la quinua, el valor de la fibra dietética es por lo general mayor al de la mayoría de los granos e inferior al de las legumbres. La fibra dietética constituye la parte de los alimentos vegetales que no se puede digerir y es importante para facilitar la digestión y prevenir el atasco fecal del intestino. (FAO, 2013)

GRASAS

La quinua contiene más grasas (6,3 g) por cada 100 g de peso en seco en comparación con los frijoles (1,1 g), el maíz (4,7 g), el arroz (2,2 g) y el trigo (2,3 g). Las grasas son una importante fuente de calorías y facilitan la absorción de vitaminas liposolubles. Del contenido total de materias grasas de la quinua, más del 50% viene de los ácidos grasos poliinsaturados esenciales linoleico (omega 6) y linolénico (omega 3). Los ácidos linoleico y linolénico se consideran ácidos grasos esenciales, ya que no los puede producir el cuerpo. Se ha demostrado que los ácidos grasos de la quinua mantienen la calidad debido al alto valor natural de la vitamina E, que actúa como antioxidante natural. (FAO, 2013)

MINERALES

En promedio, la quinua es mejor fuente de minerales en relación con la mayoría de los granos. En especial, la quinua es una buena fuente de hierro, magnesio y zinc si se compara con las recomendaciones relativas al consumo diario de minerales. La falta de hierro suele ser una de las deficiencias nutricionales más comunes. (Reyes Montaña, 2006)

1.1.3. Grupos De Variedades Según Las Zonas De Adaptación Ecológica

Las quinuas, según su adaptación ecológica en las principales zonas andinas de producción, se pueden agrupar en cinco tipos mayores:

QUINUAS DE VALLES SECOS (JUNÍN) Y DE VALLES HÚMEDOS (CAJAMARCA)

En las quinuas de valle hay diferencias entre aquellas que se desarrollan en valles interandinos con riego, como ocurre en Urubamba (Perú) y Cochabamba (Bolivia), y entre aquellas que se cultivan en secano como en Huaraz, valle del Mantaro, Ayacucho y Abancay (Perú). Las primeras alcanzan una altura de hasta tres metros.

QUINUAS DE ALTIPLANO (BLANCAS ALREDEDOR DEL LAGO TITICACA Y DE COLORES EN LA ZONA AGROECOLÓGICA SUNI)

Las quinuas del altiplano también se producen bajo condiciones variables: baja precipitación y condiciones climáticas de temperatura favorables como alrededor del lago Titicaca, en lagunas o quebradas cercanas a ríos de donde son originarias las variedades Kcancolla, Blanca de Juli y Tahuaco. Aquellas que se adaptan a las planicies altas, a 3 900 metros sobre el nivel del mar, son la Cheweca, Ccoitu, Wariponcho, Chullpi y Witulla, con panojas coloreadas y que soportan temperaturas más bajas (FAO, 2013).

QUINUAS DE LOS SALARES (AL SUR DE BOLIVIA)

Las quinuas del grupo de los salares al sur de Bolivia soportan condiciones xerófitas extremas y su desarrollo inicial es posible porque aprovechan la humedad de los hoyos cavados al momento de la siembra. El cultivo de quinua en esta área sigue un sistema de producción muy especial, después de la cosecha el suelo queda en descanso durante cuatro a ocho años. En los últimos tiempos este período se ha acortado, produciendo efectos negativos por el agotamiento de la fertilidad de los suelos (FAO, 2013).

QUINUAS DEL NIVEL DEL MAR (CHILE)

Las quinuas de nivel del mar están más adaptadas a condiciones húmedas y con temperaturas más regulares; se ubican sobre todo en latitudes al sur de los 30° S (Concepción y Valdivia, Chile). (FAO, 2013)

QUINUAS DE LA ZONA AGROECOLÓGICA YUNGA Y DE CEJA DE SELVA (BOLIVIA)

Finalmente existe un grupo muy reducido de quinuas que se han adaptado a las condiciones de la zona agroecológica Yunga de Bolivia, a alturas entre los 1 500 y 2 000 metros sobre el nivel del mar, con la característica de tener el tallo de color naranja al estado maduro, al igual que el perigonio. Su adaptación a climas subtropicales les permite adecuarse a niveles más altos de precipitación y calor. Existe una sola colección efectuada en Bolivia y las muestras de este grupo crecieron adecuadamente en K'ayra (Perú) a 3 300 metros sobre el nivel del mar, presentando un largo período vegetativo de más de 200 días. (FAO, 2013)

1.1.4. Usos de la Quinua

Los principales usos conocidos de la quinua son:

Alimentación humana

Se usan el grano, las hojas tiernas hasta el inicio de la formación de la panoja - el contenido de proteínas de estas últimas alcanza hasta 33,3 % en materia seca -, y con menor frecuencia las panojas tiernas. El valor nutritivo es relevante. Destacan el contenido y la calidad de proteínas por su composición en aminoácidos esenciales y es especialmente apta para mezclas alimenticias con leguminosas y cereales. (FAO, 2013)

Entre los granos andinos es el de mayor versatilidad para el consumo: el grano entero, la harina cruda o tostada, hojuelas, sémola y polvo instantáneo pueden ser preparados en múltiples formas, lo cual se traduce en una enorme cantidad de recetas tanto tradicionales como innovadoras.

Usos nuevos o innovaciones en la industria alimentaria

La quinua se puede combinar con leguminosas como las habas secas, el fréjol y el tarwi para mejorar la calidad de la dieta especialmente de los niños pre-escolares y escolares a través del

desayuno. En la actualidad se encuentran disponibles varios subproductos elaborados o semielaborados, aunque generalmente a precios más elevados por lo que en muchos casos se vuelven inalcanzables para la mayoría de la población.

Entre los productos elaborados o semielaborados están los llamados "cereales" que son productos listos para consumirse y que generalmente se toman como desayuno entre estos están los cereales inflados, extrusados, en copos, rallados y cereales calientes, a los que se les agrega un líquido caliente para consumiros, y las papillas reconstituidas.

De los granos enteros y de harina de quinua se preparan casi todos los productos de la industria harinera. Diferentes pruebas en la región Andina, y fuera de ella, han mostrado la factibilidad de adicionar 10, 15, 20 y hasta 40% de harina de quinua en pan, hasta 40% en pasta, hasta 60% en bizcochos y hasta 70% en galletas. La principal ventaja de la quinua como suplemento en la industria harinera, está en la satisfacción de una demanda creciente en el ámbito internacional de productos libres de gluten.

Actualmente hay una necesidad de obtención de alimentos concentrados proteicos de alta calidad. La proteína está concentrada especialmente en el embrión de la semilla de quinua que contiene hasta un 45% de proteína. El embrión puede separarse del resto de la semilla y el embrión concentrado luego puede utilizarse directamente sobre el alimento para niños, por ejemplo, para obtener una recuperación rápida del nivel nutritivo de los niños que sufren de malnutrición, y adultos, como las mujeres embarazadas en una diversidad de platos. (FAO, 2013)

Alimentación animal

La planta entera se usa como forraje verde. También se aprovechan los residuos de la cosecha para alimentar vacunos, ovinos, cerdos, caballos y aves. (FAO, 2013)

Uso medicinal

Tienen uso medicinal las hojas, tallos y granos, a los que se atribuyen propiedades cicatrizantes, desinflamantes, analgésicas contra el dolor de muelas, desinfectantes de las vías urinarias; se utilizan también en caso de fracturas, en hemorragias internas y como repelente de insectos. (FAO, 2013)

OTROS USOS INDUSTRIALES

La quinua es un producto del cual se puede obtener una serie de subproductos de uso alimenticio, cosmético, farmacéutico y otros como se muestra en la Figura. (FAO, 2013)

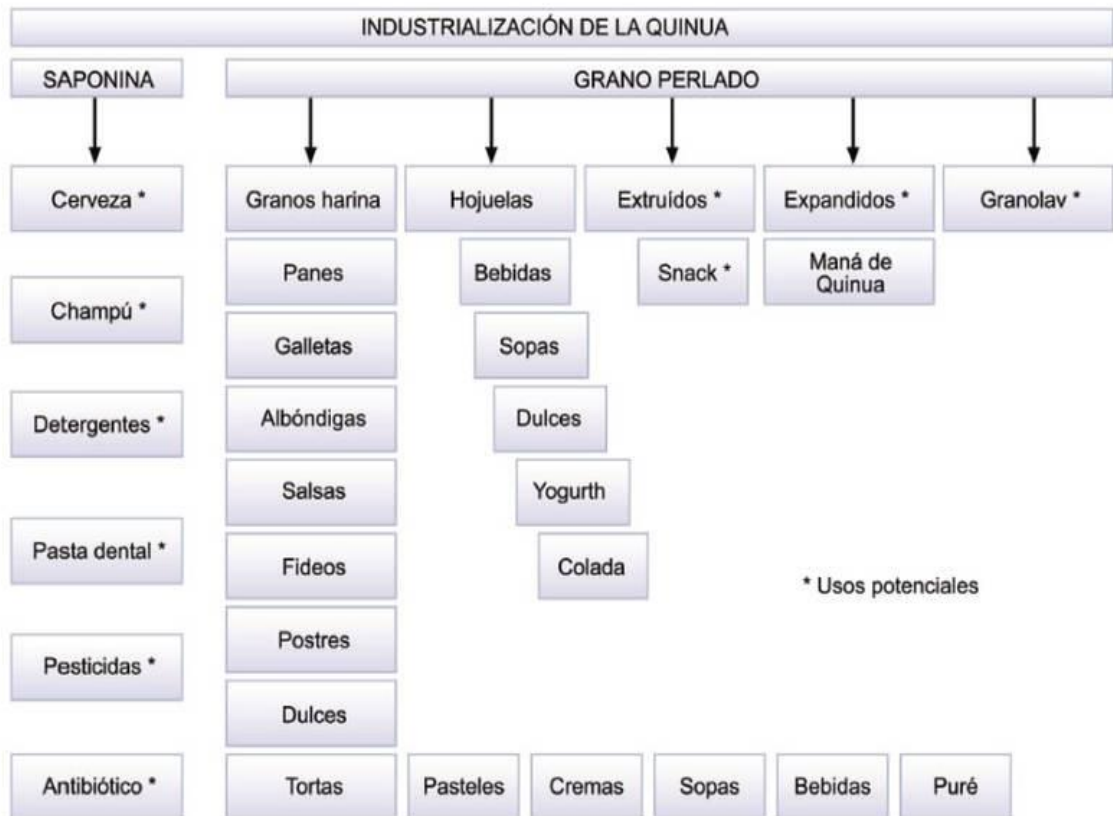


Figura 1-1:Proceso de Industrialización de la Quinua

El almidón de quinua tiene una excelente estabilidad frente al congelamiento y la retrogradación. Estos almidones podrían ofrecer una alternativa interesante para sustituir almidones modificados químicamente. El almidón tiene posibilidades especiales de uso en la industria debido al pequeño tamaño del gránulo de almidón, por ejemplo, en la producción de aerosoles, pastas, producción de papel autocopiante, postres alimenticios, excipientes en la industria plástica, talcos y polvos anti-offset. (FAO, 2013)

Las saponinas que se extraen de la quinua amarga se pueden utilizar en la industria farmacéutica, cuyo interés en las saponinas se basa en el efecto de inducir cambios en la permeabilidad intestinal, lo que puede colaborar en la absorción de medicinas particulares y en los efectos hipocolesterolémicos. Adicionalmente se mencionan las propiedades de la saponina como antibiótico y para el control de hongos entre otros atributos farmacológicos.

Por la toxicidad diferencial de la saponina en varios organismos, se ha investigado sobre su utilización como potente insecticida natural que no genera efectos adversos en el hombre o en animales grandes, destacando su potencial para el uso en programas integrados de control de plagas. El uso de la saponina de la quinua como bioinsecticida fue probado con éxito en Bolivia. (FAO, 2013)

Requerimientos del cultivo

- ✓ **Suelo:** suelo franco con buen drenaje y alto contenido de materia orgánica, con pendientes moderadas y un contenido medio de nutrientes. Prefiere suelos neutros, aunque se le suele cultivar en suelos alcalinos (hasta pH 9) y ácidos (hasta pH 4.5).
- ✓ **Clima:** desérticos, calurosos y secos, fríos y secos, templados y lluviosos, calurosos con mayor humedad relativa y la puna y zonas cordilleranas de grandes altitudes. Para cada clima existen variedades o ecotipos adecuados.
- ✓ **Agua:** es eficiente en el uso de agua, a pesar de ser una planta C3, puesto que posee mecanismos fisiológicos que le permiten escapar al déficit de humedad, tolerar y resistir la falta de humedad del suelo.
- ✓ **Temperatura:** la temperatura media óptima está alrededor de 15- 20°C, sin embargo, soporta temperaturas extremas desde 38°C a -8°C.
- ✓ **Radiación:** soporta radiaciones extremas que le permite compensar las horas calor necesarias para cumplir con su período vegetativo y productivo.
- ✓ **Fotoperiodo:** Existen variedades o ecotipos de días cortos, de días largos e indiferentes al Fotoperiodo.
- ✓ **Altitud:** crece desde el nivel del mar hasta cerca de los 4,000 metros. (FAO, 2013)

1.3. La empresa

1.1.5. Reseña Histórica

La empresa Rogetore & Franco S.A, con la marca Quinua Kids aparece en el año 2013 cuando la quinua era el “boom” del momento. Ronal, actual dueño y gerente, ingeniero comercial ve en ésta la oportunidad de negocio; surgiendo la idea de mejorar la oferta de compotas para bebés en el mercado con un mayor índice de contenido nutricional proteico, es así como a partir de esta idea inicia su búsqueda de un técnico en alimentos para conservar las compotas de manera natural; porque otra de sus ideas era la elaboración de un producto orgánico. Al iniciar la producción lo hicieron con dos sabores, y posteriormente fueron incrementando más opciones, hasta que en la actualidad podemos encontrar ocho diferentes sabores. En el año 2015

participaron en la 1° Liga Nacional de Emprendedores organizada por la CFN, en la que alrededor de 4500 proyectos fueron presentados a nivel nacional, quedando Quinoa Kids entre los finalistas.

La durabilidad del producto es de un año y medio, y se distribuye a través de cadenas como Fybeca, Supermaxi, Mi Comisariato, Sana Sana (automercado). La quinua base para la elaboración de las compotas tiene certificación Naturland, lo que quiere decir que es orgánica, con responsabilidad social y comercio justo.

La empresa actualmente está ubicada en los Prados del Condado Calle B OE6 – 312, en la ciudad de Quito y se encuentra realizando exportaciones hacia los mercados de Perú, México y próximamente Noruega, siendo Colombia el siguiente mercado objetivo. Además, se aproxima el lanzamiento al mercado una nueva presentación de compotas en envase “pouch”.

Acuerdos Comerciales: Es un entendimiento bilateral o multilateral entre estados, cuyo objeto es armonizar los intereses respectivos de los nacionales de las partes contratantes y aumentar los intercambios comerciales.

Los acuerdos comerciales son importantes principalmente porque se “rompen” barreras tanto arancelarias como las no arancelarias entre dos o más países. Además, porque aumenta la eficiencia económica entre los países miembros volviéndolos así más competitivos, se busca mejor acceso a las exportaciones, se fortalecen los lazos políticos, mejora el empleo, incrementa los ingresos, entre otros. (Acuerdos Comerciales y Globalización, 2005)

Comercialización: Es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales. (Términos de Comercio Exterior, 2005)

Mercados Internacionales: Es el conjunto de actividades comerciales realizadas entre compañías de diferentes países y atravesando las fronteras de estos. Se trata de una rama del comercio el cual ha venido a cobrar mayor importancia hoy en día debido al fenómeno de la globalización.

Las actividades del mercado internacional pueden incluir desde mercancías, servicios e incluso bienes financieros, los cuales día a día son intercambiados entre distintas entidades tanto públicas como privadas en un mercado que vale miles de millones de dólares.

Para participar en el mercado internacional basta con contar con una necesidad y que una empresa del extranjero sepa satisfacer de forma óptima, o bien, que un país sepa resolver un problema como ningún otro. Para tener actividad en el mercado internacional es necesario tener mucha competitividad la cual maximice los resultados y reduzca los costos, para que así finalmente “la distancia” no tenga importancia al momento de buscar un socio comercial.

Debido a la complejidad de este mercado, existen diferentes tipos de relaciones en el mercado internacional, además, el modo en que se comportan los consumidores a este nivel es muy diferente que, en los mercados regionales, y en este sentido la cultura y los valores de la sociedad en la que se comercia pueden tener un mayor peso. (Comercio Internacional e Integración)

Acceso a mercados: El conjunto de condiciones que permiten a los exportadores extranjeros de bienes o servicios, o a proveedores extranjeros de servicios o inversionistas extranjeros, acceder el mercado de un país importador. (SICE, 2015)

Aduana: Órgano de administración, con oficinas en las fronteras encargada de vigilar el paso de personas y bienes a través de dichos límites. Su tarea principal es cobrar los derechos e impuestos a las mercancías importadas. (Rosenberg, s.f)

Arancel: Es un impuesto de un gobierno sobre bienes que entran en sus fronteras. Los aranceles pueden utilizarse como impuestos generadores de beneficios o para desalentar de importación de bienes o para ambas razones. En general los aranceles aumentan:

- ✓ Pensiones inflacionarias
- ✓ Privilegios (aranceles)
- ✓ Control gubernamental y consideraciones políticas en cuestiones económicas.
- ✓ El número de aranceles (originan otros aranceles) (Cateora, 1997),

Balanza Comercial: Subdivisión de la Balanza de Pagos, que recoge la expresión de los flujos de importación y exportación de bienes tangibles y servicios, entre un país y el resto del mundo durante el período de tiempo, normalmente de un año (Glosario de Términos Aduaneros, 2009).

Canal Comercial: Transferencia de la titularidad sobre un producto desde el fabricante hasta los clientes minoristas.

Canal de Distribución: Un canal de distribución es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, deteniéndose en varios puntos de esa trayectoria en cada intermediario a punto en que se detenga esa trayectoria existe un pago o transacción además de un intercambio de información. El productor siempre tratará de elegir el canal más ventajoso desde todos los puntos de vista (Baca, 1995).

Comercialización: La comercialización es la actividad que permite al vendedor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con beneficios de tiempo y lugar (Baca, 1995).

Competencia: Situación en la que un gran número de empresas abastecen a un gran número de consumidores y en la que ninguna empresa puede demandar u ofrecer una cantidad suficientemente grande para alterar el precio del mercado.

Consumidor: Persona que utiliza o consume bienes y servicios.

Demanda: Se entiende por demanda a la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado (Baca, 1995).

Exportación: Bienes y servicios que se producen en el país, los cuales son vendidos y posteriormente enviados a clientes de otros países (Glosario de Términos Aduaneros, 2009).

Importación: Compras que los ciudadanos, las empresas o el gobierno de un país hace de bienes y servicios que se producen en otros países y que se traen de otros países a él (Términos de Comercio Exterior, 2005).

Mercado: Se entiende por mercado el área en el que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados. (Baca, 1995)

Mercado Objetivo: Persona o grupos a quienes se dirigen un artículo o determinado programa.

Nicho de Mercado: Se refiere a una porción de un mercado en la que los individuos poseen características y necesidades homogéneas, y estas últimas no están del todo cubiertas por la oferta general del mercado. (Diccionario de la OMC, 2011)

Oferta: Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) están dispuestas a poner a disposición del mercado a un precio determinado. (Baca, 1995)

Definición de compotas: Son especialmente elaboradas a partir de cualquier tipo de fruta y van dirigidas primordialmente a niños y adultos mayores de edad. A continuación, la definición, características, usos y un sondeo del mercado de las compotas. Como definición se puede decir que es un producto preparado con un ingrediente de fruta (fruta entera, vegetales, tubérculos, trozos de fruta, pulpa o puré de fruta, zumo de fruta o vegetales concentrado), mezclado comúnmente con edulcorante, carbohidrato, con o sin agua y elaborado para adquirir una consistencia adecuada. Las características de una compota dependen del tipo de fruta, vegetal que se va a usar como insumo principal. Por lo general, estos productos envasados o coladitas son de consistencia viscosa o semisólida, con color y sabor típicos de fruta o vegetal la que la compone.

Tabla 1-1: Compota, Características

REQUISITOS	UNIDAD	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉTODODE
				ENSAYO
Sólidos Totales	g/100g	15	-	INEN14
VitC	mg/100	30	-	INEN384
Ph		-	4,5	INEN389
Sal(NaCl)	mg/100	-	-	INEN51
Vacío	KPa	60	-	INEN392
Contenido Calórico	J/100g	-	420	-

Fuente: Escuela Politécnica Superior del Litoral (ESPOL) 2002

Mercado Mundial de Compotas: A nivel mundial existen varias marcas de compotas de frutas y vegetales que generalmente son distribuidas en grandes locales y superficies, sin embargo, se presenta a continuación las marcas más sobresalientes y que por lo general son estadounidenses, las cuales son: Beechnut, Gerber, Earth's Best, Heinz, y Organic Baby. Para el año 2000, Gerber mantenía una participación del 70% del mercado, Beechnut 13%, Heinz un 11% del total de la industria de alimentos para niños y bebés. En su mayoría, las compotas son distribuidas en farmacias, tiendas y supermercados.

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1 Modalidad de la Investigación

2.1.1 *Documental*

Se basa en conceptos e investigaciones preestablecidas que se utiliza como fundamento de lo que se quiere comprobar desde el punto de vista comercial y como enlace hacia un nuevo mercado y los métodos y mecanismos más factibles para la exportación de las compotas.

Para desarrollar la siguiente investigación se utilizará los enfoques; cualitativo y cuantitativo, ya que son procesos secuenciales y no podemos evitar los pasos, aunque podemos redefinir alguna fase, parte de la idea o planteamiento del problema, la forma y técnicas para recopilar datos, el análisis e interpretación de resultados, se utilizará indistintamente ambos enfoques. De esta manera se logrará una perspectiva más precisa sobre el contenido.

2.1.2 *Enfoque*

Cuantitativo. - La información que se requiere para el estudio está íntimamente ligada con datos numéricos, como son los datos históricos sobre la exportación del Ecuador ya sean en productos tradicionales o no tradicionales, y como han evolucionado a lo largo del tiempo.

Cualitativo. - Para el análisis de la información, y la interpretación de resultados habrá que describir los resultados esperados por la empresa y como estos afectaran al desarrollo del proyecto.

Se realizará entrevistas a los directivos de la Empresa ROGETORE & FRANCO S.A., esto para poder contribuir en la investigación y poder profundizarse en temas rotundamente de carácter interno.

2.2 Tipos de Investigación

Una vez planteada la modalidad del plan se pondrá en ejecución un estudio analítico y descriptivo sobre los resultados que ha generado la modalidad cualitativa-cuantitativa, esto buscando especificar los rasgos más importantes como: propiedades, características y los perfiles que conlleva un plan de exportación.

Descriptiva. - es la que describe una situación, fenómeno, proceso o hecho social para formular, en base a esto, hipótesis precisas. El objeto de la investigación descriptiva consiste en evaluar ciertas características de una situación particular en uno o más puntos del tiempo. (Bernal, C. 2006)

La investigación descriptiva permitirá descubrir las características fundamentales de los aspectos encontrados, al emplear esta investigación en el modelo de exportación se obtendrá información descriptiva de las situaciones y los rasgos importantes de la investigación proporcionando realimentar el sentido de conocimiento.

Analítica. - trata de entender las situaciones en términos de sus componentes, debido a que pretende descubrir los elementos que conforman la totalidad de las partes, así como las interconexiones que aplican su integración. (Muñoz, P. 2004)

La investigación analítica en el desarrollo del plan de exportación permitirá obtener datos que confirmen la hipótesis a investigar, de ahí se pondrá en ejecución todas las posibles tácticas para un mejor control crítico de los datos recogidos y los procedimientos empleados.

2.3 Métodos

Deductivo – Inductivo. - Aplicaremos este método para la elaboración del marco teórico de la tesis, también para el desarrollo del modelo de exportación ya que utilizaremos conceptos generales sobre comercio exterior y así proponer uno que se acoplen a las necesidades de la empresa.

Analítico - Sintético. - Al procesar la información, se requiere elaborar proyecciones que nos permitan tener una posición clara con respecto al crecimiento que tendrá la exportación.

2.4 Población y muestra

Población. - es el conjunto de todos los sujetos, sobre los que queremos conocer cierta información relacionada con el fenómeno que se estudia.

Muestra. - es un subconjunto de la población de estudio y es el grupo de personas que realmente se estudiarán. Debe ser representativa de la población y para lograr esto, se tiene que tener bien definido los criterios de inclusión y exclusión, así como también realizar una buena técnica de muestreo. (González, A. 2012)

La población a la que nos referimos en el modelo de exportación será a las empresas importadoras de compotas en Colombia, puesto que estos son los principales interesados en la compra.

2.5 Técnicas e Instrumentos de Investigación

2.5.1 Técnicas

Las técnicas de investigación ayudan a observar, recolectar y registrar la información de los hechos para su posterior análisis. Las técnicas a utilizar en la investigación son:

Revisión bibliográfica

Permitirá la recopilación de información que será utilizada para la elaboración del marco teórico del presente proyecto de investigación, por medio de consultas en libros, tesis, artículos científicos, folletos, revistas e internet.

2.5.2 Instrumentos

Son herramientas utilizadas para recolectar información relevante de la muestra seleccionada y así poder resolver el problema de la investigación.

Los instrumentos utilizados en la presente investigación serán:

Documentos

Se utilizará varios libros, textos, artículos científicos y folletos para obtener información y fundamentar el presente proyecto de investigación.

CAPÍTULO III

3. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1 Descripción del negocio

3.1.1 *Misión*

Desarrollar productos a partir de la quinua diseñados para el mercado nacional e internacional, orientados en todo momento en conseguir calidad, variedad y cantidad. Estamos comprometidos con el progreso del país, la ciudadanía y la satisfacción de nuestros clientes y proveedores.

3.1.2 *Visión*

Ser una empresa reconocida por producir quinua y derivados apreciada por desarrollar productos de gran valor nutritivo.

3.1.3 *Ubicación de la empresa*

Nuestra empresa ROGETORE & FRANCO S.A. se dedica a la elaboración y comercialización de compotas para bebés, estamos ubicados en los Prados del Condado Calle B OE6 – 312, en la ciudad de Quito en el sector Condado provincia de Pichincha.

3.1.4 *Objetivos, valores y principios corporativos*

3.1.4.1 *Objetivos Corporativos*

ROGETORE & FRANCO S.A. es una empresa con sólidos objetivos corporativos, de los cuales se enfatizan los siguientes:

- ✓ Definir estrategias para captar recursos frescos, identificando alternativas de recursos y desarrollando ideas creativas definiendo estrategias de comercialización.

- ✓ Establecer una o varias estrategias de comunicación que permitan mejorar, sanear y disponer de información veraz para todos los socios, proveedores, y aliados en general.
- ✓ Identificar las motivaciones que tienen los diferentes actores de la empresa para definir estrategias que permita conciliar intereses y trabajar conjuntamente a través de acuerdos consensuados para que toda la comunidad se beneficie.

3.1.4.2 *Valores Corporativos*

Los valores corporativos de la empresa ROGETORE & FRANCO S.A son los siguientes:

- ✓ Calidad
- ✓ Honestidad
- ✓ Respeto
- ✓ Lealtad
- ✓ Compromiso
- ✓ Responsabilidad
- ✓ Mejora continua
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Innovación

3.1.4.3 *Principios Corporativos*

Continuación se exponen los principios corporativos de la empresa ROGETORE & FRANCO S.A son los siguientes

- ✓ Ser Organizados
- ✓ Estar abiertos a la capacitación
- ✓ Responsabilidad
- ✓ Esfuerzo y unidad
- ✓ Ser Ejemplo

3.2 Análisis situacional

3.2.1 *Análisis del Macroentorno*

A continuación, se expone una descripción de la industria global con un enfoque en Bogotá, Colombia. El análisis abarca una comprensión de Colombia al analizar el aspecto político,

económico, social y tecnológico (PEST) del país. Una combinación de un análisis detallado de la industria de elaboración de compotas con una comprensión profunda y rica del país a través de un análisis PEST.

3.2.1.1 *Factor Político*

Antecedentes sobre la política colombiana

En 1819, Colombia obtuvo su independencia de España. Desde entonces, el país se ha caracterizado por la violencia política. Durante la década de 1960, los partidos conservadores y liberales pudieron gobernar a través de acuerdos de poder, lo que redujo la violencia política. Todavía, La estructura política de Colombia aún excluía a diferentes partes de la sociedad, lo que condujo al aumento de la guerra de guerrillas. Desde la elección de Álvaro Uribe a la presidencia, Colombia ha visto un aumento en la seguridad y un aumento en la fortaleza del poder ejecutivo.

Estructura del gobierno

Políticamente, Colombia es una República, con poderes ejecutivo, legislativo y judicial. Colombia obtuvo su independencia de los españoles, en julio de 1810, pero la estructura política del país no cambió. Desde el momento de la independencia hasta 1991, Colombia pasó por diferentes repúblicas y una gran guerra civil contra los carteles de la droga que todavía tienen una gran cantidad de poder en el país. En julio de 1991, Colombia estableció e integró su actual constitución, creando una rama ejecutiva, un Poder legislativo y un congreso bicameral. El poder ejecutivo del gobierno es elegido para un mandato de cuatro años, con la posibilidad de reelección para un segundo mandato. Además, el país tiene un poder judicial, pero menos débil que el ejecutivo. rama judicial rama, que se compone de un Tribunal Supremo, Tribunal Constitucional, Consejo de Estado y Consejo Superior de la Judicatura. Además, Colombia tiene 32 divisiones administrativas con Bogotá siendo el Distrito Capital del país.

Política gubernamental hacia el desarrollo económico

América del Sur en el pasado reciente no se ha beneficiado de la inversión extranjera. En el caso de Colombia, el gobierno altamente inestable y los cambios de regulaciones y fallos administrativos, ha llevado a una disminución e impedimento de la inversión extranjera fuera de inversión militar de los Estados Unidos para la guerra contra las drogas.

A partir de 2015, el Congreso de Colombia aprobó una serie de leyes para promover la inversión extranjera directa en el sector privado, pero para que estas leyes puedan proteger la inversión, el monto invertido debe alcanzar o superar los 1,2 millones de dólares. Estas inversiones se benefician a través de estas leyes específicamente en los siguientes sectores: "manufactura, agricultura, turismo, minería, petróleo, telecomunicaciones, construcción, producción de electricidad y transmisión, junto con desarrollo portuario y ferroviario y otras actividades" que se votan por un comité especial convocado. El país ha podido aumentar el comercio e inversión a través de la membresía de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Tratado de Libre Comercio de 1995 con México y Venezuela (Tratado G-3), junto con el Acuerdo comercial complementario con Chile.

Decisiones regulatorias gubernamentales

La nueva Constitución de 1991 trajo grandes cambios económicos, específicamente decisiones políticas que atienden a la desregulación y la competencia económica en el mercado. Este proceso también trajo alguna regulación del lado del gobierno en casos de poder monopolista. Se establecieron varias agencias reguladoras para hacer cumplir competencia.

Así, desde el establecimiento de la constitución de 1991, Colombia ha estado abriendo su mercado y aumentando a través de la desregulación de la economía de libre mercado. Esta muestra que el gobierno nacional de Colombia entiende que, para lograr desarrollo económico, se ha de aumentar la competencia, lograr un mayor nivel de vida para sus ciudadanos, y aumentar la inversión extranjera directa, proporcionando así nuevas tecnologías y conocimiento.

3.2.1.2 *Factor Económico*

Contexto económico

Colombia es una economía de libre mercado. Tiene importantes vínculos comerciales y de inversión con los Estados Unidos de América (EE. UU.). Ha estado en una transición de estar altamente regulado durante más de 15 años. A una apertura 'a partir de la administración del presidente César Gaviria (1990-94). En esa época se inicia una liberalización económica o "apertura", con reducciones arancelarias, desregulación financiera y privatización de empresas estatales y adopción de un tipo de cambio más liberal. Estas políticas aliviaron las restricciones de importación y abrieron la mayoría de los sectores a la inversión extranjera, aunque los productos agrícolas permanecieron protegidos.

El historial económico de Colombia ha sido en general uno de los mejores de la región en décadas recientes. Se puede reconocer que el crecimiento sostenido de la economía colombiana mediante los siguientes elementos.

- ✓ Aumento de la seguridad doméstica
- ✓ La política de mantener baja la inflación y mantener una moneda estable (el Peso colombiano)
- ✓ Aumentos del precio del petróleo.
- ✓ Aumento de las exportaciones a los países vecinos y a los Estados Unidos como resultado de liberalización del comercio.

Para dar una idea más clara, la tasa de crecimiento de Colombia en 2017 fue alta con un aumento del PIB de 7.7%. Las industrias que se destacaron fueron:

- ✓ Construcción 11.5% de aumento
- ✓ Industria y comercio 9.5% de aumento
- ✓ Negocio hotelero y de restaurantes 8.7% de aumento
- ✓ La demanda interna aumentó a una tasa más alta durante el mismo año, un 8,5%

Importaciones, exportaciones y perspectivas

Por su parte las exportaciones continúan creciendo de manera constante en 2018 con un crecimiento del 7,9%, pero en 2017 creció 8.7%. Las importaciones han experimentado un crecimiento de solo el 8,9% en 2017, en comparación con un crecimiento de aproximadamente 13.9 por ciento en 2016.

Según el informe "Perspectivas económicas de Las Américas", presentado en Bogotá, el Fondo Monetario Internacional estimó que Colombia comenzaría el crecimiento económico nuevamente en la próxima década, antes que las economías avanzadas, con una expansión del 1.5 %. Sin embargo, Según CESLA (Centro de Estudios Latinoamericanos), las estimaciones son que el PIB caerá 0.6 por ciento, en 2019, pero será testigo de un incremento del 2.3 a partir de 2020.

3.2.1.3 *Factor Social*

Demografía

Con una población estimada de 45,6 millones de personas, Colombia es el tercer país más poblado de América Latina. En el año 2014, el 28.9% de la población eran menores de 15 años, en comparación con solo 5.6% de 65 años y más.

Distribución de los ingresos

El informe de la CEPAL indica que el 45% de la población es pobre y el 17% de las personas sin hogar o en extrema pobreza. Se estima que 9.654.722 personas no tienen hogar. Mientras que el Coeficiente de Gini de Colombia fue de 0,51 en 2012 y de 0,56 en 2016. En términos de distribución de la riqueza Colombia es el segundo país más desigual de América Latina, después de Brasil. Lo que representa que el 10% de las casas más ricas tienen ingresos 30 veces más altos que el 10% de los hogares más pobres. Cinco grupos financieros controlan el 92% de los activos donde. Además de que se estima que el 5% de la población posee y controla más del 90% de la propiedad en el país.

Por otra parte, la tasa de desempleo es muy alta. En las siete ciudades principales del país está arriba del 15,6 %. Alrededor del 32% de los que están sin ningún contrato formal ni acceso al sistema de salud, a lo que hay que sumar que el 48% de la fuerza laboral tiene trabajos en la economía informal a pequeña escala, como vendedores ambulantes.

Dieta y alimentación

El desayuno a menudo de los colombianos consiste en jugo de fruta, café o chocolate caliente, fruta, huevos y pan. El almuerzo, generalmente entre el mediodía y las 2 p.m., es tradicionalmente el momento en que la familia se reúne para su comida principal del día. Sin embargo, en las zonas urbanas, la comida principal tiende a ser en la noche, alrededor de las 7 u 8 PM. La sopa, arroz, carne, papas, ensalada y frijoles son los alimentos básicos y los platos típicos incluyen arroz con pollo; una sopa hecha con yuca, maíz, papas y pollo; un plato hecho con carne molida, salchichas, frijoles, plátano frito, huevo frito, cerdo salado y aguacate. Los colombianos valoran los buenos modales y la moderación. Las segundas porciones generalmente se rechazan, y se considera de mala educación tomar algo para comer sin antes ofrecerlo a otros. También se considera inapropiado comer en la calle.

3.2.1.4 *Factor Tecnológico*

The Connectivity Scorecard, una investigación reciente patrocinada por la firma Nokia Siemens Networks posiciona a Colombia como el noveno país en desarrollo que mejor utiliza su tecnología de información y comunicación para sostener su crecimiento económico. Este estudio, realizado por la London Business School, en colaboración con la consultora LECG, tiene en cuenta la infraestructura de telecomunicaciones, las herramientas tecnológicas y el capital humano y clasifica a Colombia como el quinto país latinoamericano después de Chile, México, Argentina y Brasil.

Colombia aún no presenta la fuerza tecnológica de un país desarrollado, sin embargo, el esfuerzo realizado en los últimos años ha mejorado mucho su marco tecnológico. Tanto el sector público como el privado están fomentando este proceso invirtiendo una cantidad importante de dinero en el campo de la investigación y en el sector industrial tecnológico. La población también está reaccionando positivamente, demostrando grandes intereses por la tecnología, y estimulando el comercio de electrodomésticos tecnológicos dentro el país. En el contexto de América Latina, el crecimiento tecnológico de Colombia puede ser posicionado inmediatamente después de Chile, México, Argentina y Brasil.

3.2.2 *Análisis del Microentorno*

3.2.2.1 *Análisis de las 5 fuerzas de Porter*

Uno de los métodos más conocidos para realizar un análisis de ambiente en el cual se desempeña una determinada empresa, es el elaborado por Michel Porter, enfocado en cinco fuerzas ambientales, nombradas las cinco fuerzas de Porter, las cuales inciden significativamente en el desarrollo de las organizaciones que forman parte de una misma industria o sector, estas cinco fuerzas de Porter son:



Figura 2-3: Las 5 fuerzas de Porter

Fuentes: (Diputación de Granada, 2015)

A continuación, se exponen los resultados del análisis de las 5 fuerzas de Porter en el entorno de la empresa.

✓ Amenaza de nuevos entrantes o competidores

Esta fuerza hace mención de la entrada de empresas que promueven el mismo producto o servicio que el que se propone, cuando una empresa suele insertarse cómodamente en una industria se intensifica la competencia en ella, de ahí la necesidad de estudiar continuamente las posibles entradas de nuevos competidores, para mitigar estos riesgos las empresas pueden encaminar varias acciones y así dificultar esas posibles entradas (Saraguro & Naranjo, 2015).

- Aumentar constantemente la calidad de los servicios.
- Reducir los precios.
- Aumentar los canales de ventas.
- Aumentar la publicidad.
- Ofrecer mejores condiciones de ventas.

En el caso particular de la empresa productora de compotas de quinoa Rogetore & Franco S.A, La entrada de nuevo competidores es considerada baja dado los niveles de inversión que se requiere en la infraestructura.

✓ Poder de negociación de los compradores o clientes

Esta fuerza se refiere a la capacidad que tiene los clientes para influir sobre la empresa, por lo que mientras menor sea el universo de clientes que tenga la empresa, mayor será la influencia

que estos generen sobre ella, pues la demanda de producto no sería mayor y están ligados a esa minoría de clientes, dando la posibilidad de organizarse y de forzar a la organización a disminuir los precios o mejorar condiciones (Saraguro & Naranjo, 2015).

El número de compradores que existan en la industria, el poder de negociación de éstos puede incrementarse atendiendo a:

- Falta de diferenciación en los servicios.
- La compran en grandes volúmenes de mercancía por parte de los clientes.
- Los consumidores pueden cambiarse fácilmente a productos sustitutos.
- Existe buena información de los consumidores acerca de los precios y costos de los proveedores.

En este caso se ha de considerar que, aunque no se conoce de otras productoras que elaboren compotas a base de quinua, se establece un nivel de negociación alto por parte de los clientes, dado esencialmente a la variedad de compotas de otros sabores que existen en el mercado, así como productos sustitutos.

✓ Poder de negociación de los proveedores

El análisis de esta fuerza está encaminado a la influencia que pueden ejercer los vendedores en el momento de realizar las diferentes negociaciones, mientras menor sea la cantidad de proveedores en la industria o en el segmento en el que está establecido la empresa mayor será su incidencia y poder de negociación, al no existir mucha oferta de materias primas, éstos pueden fácilmente incrementar sus precios y ser menos concesivos (Saraguro & Naranjo, 2015).

Las compañías pueden establecer un grupo de acciones para enfrentar el poder de negociación de los proveedores, entre ellas se encuentran.

- Comprar a los proveedores, y que formen parte de nuestra cadena de valor.
- Producir las materias primas necesarias para la producción.
- Realizar alianzas estratégicas con los proveedores.

Tomando como punto de partida que existe una gran variedad de proveedores de las materias primas necesarias para la elaboración de las compotas a base de quinua, pues el poder de negociación de estos es bajo.

✓ Amenazas de Productos Sustitutos

En esta fuerza se analiza la entrada potencial de empresas que ofertan productos sustitutos las cuales fuerzan el precio tope al cual se podría comercializar el producto o servicio, (Saraguro & Naranjo, 2015). Estas empresas suelen entrar fácilmente cuando:

- Los precios de los productos sustitutos son bajos o menores que los de los productos existentes.
- Existe poca publicidad de los productos o servicios existentes.
- Se haya poca lealtad por parte de los consumidores.
- Los costos para los consumidores a la hora de cambiar de un producto a otro producto sustituto son bajos.

Como se mencionó anteriormente en el mercado de compotas existe una gran variedad de sabores y de productos que pudieran sustituir este producto, es por ello que la amenaza de los productos sustitutos de la compota a base de quinua es alta.

✓ Rivalidad entre los competidores existentes

De acuerdo con Saraguro y Naranjo (2015), esta fuerza teóricamente debe ser el resultado del análisis de las cuatro primeras, en ella se hace referencia a las empresas que combaten en el mismo sector, ofreciendo los mismos servicios o productos. Esta competencia aumenta en la medida que se vaya incrementando las cantidades de empresas en el sector, así como su desarrollo en capacidad y tecnología, además del aspecto antes mencionado la competencia en el sector suele incrementarse cuando:

- La demanda por los productos en el sector disminuye.
- Las maniobras para la reducción de los precios se hacen constante
- Los consumidores tienen amplias posibilidades de moverse a otras marcas.
- Los costos fijos son altos.

Finalmente, en cuanto a la rivalidad entre los competidores, esta muestra un nivel alto, teniendo en cuenta la cantidad de empresas colombianas que se dedican a la producción de compotas, jugos, pulpas y demás derivados del procesamiento de las frutas.

3.2.3 Análisis Interno

Para el diagnóstico de la situación interna de la empresa, se realizó el análisis de los estados financieros de la empresa en los años 2017 – 2018.

3.2.3.1 Análisis del Estado de Resultado

✓ Análisis Vertical

Tabla 2-3: Análisis Vertical del Estado de Resultado

	COMERCIALIZADORA ROGETORE & FRANCO S.A.		ROGETORE & FRANCO S.A.	
	ESTADO DE RESULTADOS		ESTADO DE RESULTADOS	
	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2017	AÑO 2018
Total Ingresos	56,595.48	41,064.22	100.00%	100.00%
Costo compras locales netas de bienes no producidos por la sociedad	33,842.76	1,835.72	59.80%	4.47%
Costo inventario final bienes no producidos por el sujeto pasivo	7,418.50	314.74	13.11%	0.77%
Costo inventario inicial materia prima	681.08	-	1.20%	-
Costo compras locales netas materia prima	-	956.25	-	2.33%
Costo inventario final materia prima	3,011.09	499.05	5.32%	1.22%
Costo inventario inicial productos terminados	4,103.57	-	7.25%	-
Costo inventario final productos terminados	11,276.89	-	19.93%	-
Costo inventario final productos terminados	-	690.07	-	1.68%
Gasto sueldos salarios que constituyen materia gravada del IESS	4,702.80	4,841.16	8.31%	11.79%
Gasto beneficios sociales que no constituyen materia gravada del IESS	-	1,411.92	0.00%	3.44%
Gasto aporte a la seguridad social incluye fondo de reserva	963.14	636.60	1.70%	1.55%
Gasto honorarios profesionales y dietas	-	984.79	-	2.40%
Gasto depreciación no acelerada de propiedades planta y equipo	5,354.76	5,345.79	9.46%	13.02%
Gastos de amortización de activos financieros	-	12.03	-	0.03%
Gasto promoción y publicidad	-	1,488.10	-	3.62%
Gasto transporte	1,023.60	572.01	1.81%	1.39%
Gasto combustibles y lubricantes	597.93	-	1.06%	-
Gastos de viaje gasto	-	122.50	-	0.30%
Gastos de gestión	-	674.02	-	1.64%
Gasto arrendamiento de inmuebles	1,984.48	-	3.51%	-
Gasto suministros y materiales	-	4.42	-	0.01%
Gasto mantenimiento y reparaciones	840.81	6.73	1.49%	0.02%
Gasto impuestos contribuciones y otros	504.77	-	0.89%	-
Valor no deducible impuestos contribuciones y otros	504.77	-	0.89%	-
Gasto servicios públicos	605.70	598.84	1.07%	1.46%
Gasto otros gastos	18,549.09	1,544.65	32.77%	3.76%
Valor no deducible otros gastos	-	655.69	-	1.60%
Gastos de transacción no relacionadas local	-	488.77	-	1.19%
Gasto intereses pagados a terceros no relacionados local	-	3,002.57	-	7.31%
Total Costos	27,801.29	19,327.53	49.12%	47.07%
Total Gastos	35,127.08	21,734.90	62.07%	52.93%
Total Costos y Gastos	62,928.37	41,062.43	111.19%	100.00%
UTILIDAD O PÉRDIDA	-6,332.89	657.48	-11.19%	1.60%
Impuesto a la renta causado	-	164.37	0.00%	0.40%
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	(6,332.89)	493.11	-11.19%	1.20%

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

Los resultados del análisis vertical del Estado de Resultado muestran que para el 2017 los costos de la empresa representaban el 49.12%, mientras que en el 2018 este porcentaje se redujo a 47.07%. En el caso particular de los gastos estos igualmente muestra una reducción en la

representatividad de los ingresos, pues pasan del 60.07% en el 2017 a un 52.93% en el 2018. Esta reducción en los costos y gastos de la empresa permitieron que la misma pasara de tener pérdidas de -6,332.89 USD en el 2017 a obtener una rentabilidad de 493.11 USD en el 2018.

Entre las cuentas de costos y gastos más representativas se encuentran en el 2017, la cuenta de Costo compras locales netas de bienes no producidos por la sociedad, así como la cuenta Gasto otros gastos, con un porcentaje del 59.80% y 32.77% respectivamente. En el caso particular del año 2018 las cuentas más representativas recaen sobre los Gasto depreciación no acelerada de propiedades planta y equipo, así como el Gasto sueldos salarios que constituyen materia gravada del IESS. Estas representan el 13.02% y 11.79% respectivamente.

✓ Análisis Horizontal

Tabla 3-3: Análisis Horizontal del Estado de Resultado

COMERCIALIZADORA ROGETORE & FRANCO S.A.			ROGETORE & FRANCO S.A.	
ESTADO DE RESULTADOS			ESTADO DE RESULTADOS	
			ANÁLISIS HORIZONTAL	
	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2017 - 2018	
			Variación Absoluta	Variación Relativa
Total Ingresos	56,595.48	41,064.22	(15,531.26)	-27.44%
Costo compras locales netas de bienes no producidos por la sociedad	33,842.76	1,835.72	(32,007.04)	-94.58%
Costo inventario final bienes no producidos por el sujeto pasivo	7,418.50	314.74	(7,103.76)	-95.76%
Costo inventario inicial materia prima	681.08	-	(681.08)	-100.00%
Costo compras locales netas materia prima	-	956.25	956.25	-
Costo inventario final materia prima	3,011.09	499.05	(2,512.04)	-83.43%
Costo inventario inicial productos terminados	4,103.57	-	(4,103.57)	-100.00%
Costo inventario final productos terminados	11,276.89	-	(11,276.89)	-100.00%
Costo inventario final productos terminados	-	690.07	690.07	-
Gasto sueldos salarios que constituyen materia gravada del IESS	4,702.80	4,841.16	138.36	2.94%
Gasto beneficios sociales que no constituyen materia gravada del IESS	-	1,411.92	1,411.92	-
Gasto aporte a la seguridad social incluye fondo de reserva	963.14	636.60	(326.54)	-33.90%
Gasto honorarios profesionales y dietas	-	984.79	984.79	-
Gasto depreciación no acelerada de propiedades planta y equipo	5,354.76	5,345.79	(8.97)	-0.17%
Gastos de amortización de activos financieros	-	12.03	12.03	-
Gasto promoción y publicidad	-	1,488.10	1,488.10	-
Gasto transporte	1,023.60	572.01	(451.59)	-44.12%
Gasto combustibles y lubricantes	597.93	-	(597.93)	-100.00%
Gastos de viaje gasto	-	122.50	122.50	-
Gastos de gestión	-	674.02	674.02	-
Gasto arrendamiento de inmuebles	1,984.48	-	(1,984.48)	-100.00%
Gasto suministros y materiales	-	4.42	4.42	-
Gasto mantenimiento y reparaciones	840.81	6.73	(834.08)	-99.20%
Gasto impuestos contribuciones y otros	504.77	-	(504.77)	-100.00%
Valor no deducible impuestos contribuciones y otros	504.77	-	(504.77)	-100.00%
Gasto servicios públicos	605.70	598.84	(6.86)	-1.13%
Gasto otros gastos	18,549.09	1,544.65	(17,004.44)	-91.67%
Valor no deducible otros gastos	-	655.69	655.69	-
Gastos de transacción no relacionadas local	-	488.77	488.77	-
Gasto intereses pagados a terceros no relacionados local	-	3,002.57	3,002.57	-
Total Costos	27,801.29	19,327.53	(8,473.76)	-30.48%
Total Gastos	35,127.08	21,734.90	(13,392.18)	-38.12%
Total Costos y Gastos	62,928.37	41,062.43	(21,865.94)	-34.75%
UTILIDAD O PÉRDIDA	-6,332.89	657.48	6,990.37	110.38%
Impuesto a la renta causado	-	164.37	164.37	-
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	(6,332.89)	493.11	6,826.00	107.79%

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

En cuanto al análisis horizontal, sus resultados muestran que los ingresos de la empresa disminuyeron en un 27.44%, aunque la reducción igual de las cuentas de costos y gastos en un

34.75% le permitió a la empresa pasar de tener pérdidas en el 2017 a lograr una rentabilidad de 493.11 USD en el 2018, lo que representa un incremento del 107.79%.

El comportamiento de las cuentas de costos y de gastos muestra caídas similares superiores al 30% aunque se ha de señalar que en el caso de las cuentas de gastos estas fueron más pronunciadas alcanzando una reducción del 38.12% en el 2018 con respecto al 2017.

Entre las cuentas más influyentes en la reducción de los costos y gastos de la empresa se encuentran las cuentas de Costo compras locales netas de bienes no producidos por la sociedad con una reducción de 32,007.04 USD, seguida por la cuenta de Gasto otros gastos cuya reducción fue de 17,004.44 USD.

3.2.3.2 Análisis del Balance General

✓ Análisis Vertical

Tabla 4-3: Análisis Vertical del Balance General

COMERCIALIZADORA ROGETORE & FRANCO S.A. BALANCE GENERAL			ROGETORE & FRANCO S.A. BALANCE GENERAL ANÁLISIS VERTICAL	
	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2017	AÑO 2018
ACTIVO				
ACTIVOS CORRIENTES	36,139.72	4,955.37	64.68%	25.96%
Efectivo y equivalentes al efectivo	621.73	100.00	1.72%	2.02%
Cuentas y documentos por cobrar	3,669.16	1,202.96	10.15%	24.28%
(-) provisiones para créditos incobrables	-	-12.03	0.00%	-0.24%
Credito tributario a favor del sujeto pasivo por IVA	3,435.76	548.49	9.51%	11.07%
Credito tributario a favor del sujeto pasivo por renta	707.26	1,122.09	1.96%	22.64%
Inventario de materia prima (no para la construcción)	-	499.05	0.00%	10.07%
Inventario de productos terminados	11,276.89	690.07	31.20%	13.93%
Inventario de suministros, herramientas, repuestos y materiales	7,418.51	314.74	20.53%	6.35%
Inventario de materia prima (para la construcción)	3,011.08	-	8.33%	0.00%
Otros pagados por anticipado	5,978.89	490.00	16.54%	9.89%
Otros activos corrientes	20.44	-	0.06%	0.00%
ACTIVOS NO CORRIENTES	19,736.91	14,133.12	35.32%	74.04%
Muebles y enseres	276.00	-	1.40%	-
Equipo de computación y software	752.03	752.03	3.81%	5.32%
Vehículos equipos de transporte y equipo caminero móvil	25,600.88	25,600.88	129.71%	181.14%
Del costo histórico antes de Re-expresiones o revaluaciones	-	-12,219.79	-	-86.46%
(-) Deterioro acumulado de propiedades, planta y equipo	(6,892.00)	-	-35%	-
TOTAL ACTIVOS	55,876.63	19,088.49	100.00%	100.00%
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTES	60,638.40	14,650.94	100.00%	57.51%
Cuentas y documentos por pagar comerciales	60,388.23	-	99.59%	-
Otras cuentas y documentos por pagar	112.95	91.36	0.19%	0.62%
Obligaciones con instituciones financieras	-	14,096.44	-	96.22%
Obligaciones participación trabajadores por pagar	137.22	-	0.23%	-
Obligaciones con el IESS	-	261.42	-	1.78%
Otros pasivos por beneficios a empleados	-	201.72	-	1.38%
PASIVOS NO CORRIENTES	-	10,823.01	-	42.49%
Cuentas y documentos por pagar comerciales	-	10,823.01	-	100.00%
TOTAL PASIVOS	60,638.40	25,473.95	108.52%	133.45%
PATRIMONIO				
Capital suscrito y/o asignado	800.00	800.00	-16.80%	-12.53%
Reserva legal	58.43	58.43	-1.23%	-0.92%
Utilidad no distribuida ejercicios anteriores	620.12	-	-13.02%	-
Pérdida acumulada ejercicios anteriores	-	-7,245.68	-	113.47%
Utilidad del ejercicio patrimonio	-	1.79	-	-0.03%
Pérdida del ejercicio patrimonio	-6,240.32	-	131.05%	-
TOTAL PATRIMONIO	-4,761.77	-6,385.46	-8.52%	-33.45%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	55,876.63	19,088.49	100.00%	100.00%

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

El resultado asociado al análisis vertical del Balance General muestra un fuerte nivel de endeudamiento en la empresa. Pues para el año 2017 la empresa contaba con más deuda que activos, siendo los pasivos el 108.52% de los activos de la empresa. Porcentaje que llega a ser de 133.45% en el 2018. Lo que muestra que para el año 2018 la empresa contaba con aproximadamente 1.33 USD de deuda por cada dólar de activo.

Un análisis particular de la composición de los activos de la empresa muestra un predominio de activos líquidos en el año 2017. Pues esto alcanzaban el 64.68% del total de activos de la compañía, siendo los más representativos el Inventario de productos terminados y el Inventario de suministros, herramientas, repuestos y materiales los cuales agrupaban el 31.20% y 20.53% de dichos activos no corrientes. Los restantes 35.32% del total de activos lo conforman los activos no corrientes.

Para el año 2018 la representatividad cambia totalmente. Pues los activos corrientes agrupan solamente el 25.96% del total de activos y los restantes 74.04% se encuentran representados por los activos no corrientes, principalmente por la cuenta Vehículos equipos de transporte y equipo caminero móvil.

En el caso particular de los pasivos de la empresa, se evidencia un predominio de los pasivos a corto plazo en el año 2017. Pues estos agrupan el 100% de la deuda de la empresa. Mientras que en el 2018 la representatividad es prácticamente dividida entre los pasivos a corto plazo con el 57.51% y los de a largo plazo con un 42.49%. Evidenciándose de esta forma la restructuración de la deuda de la empresa la cual paso de ser totalmente a corto plazo a tener una orientación más a largo plazo en el año 2018.

Finalmente, el análisis del patrimonio muestra que, dado el alto nivel de endeudamiento y los resultados desfavorables en los ejercicios contables, el capital de la empresa se mantiene negativo en los dos años, siendo aún más desfavorable en el 2018.

✓ Análisis Horizontal

Tabla 5-3: Análisis Horizontal del Balance General

COMERCIALIZADORA ROGETORE & FRANCO S.A.			ROGETORE & FRANCO S.A.	
BALANCE GENERAL			BALANCE GENERAL	
			ANÁLISIS HORIZONTAL	
	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2017 - 2018	
			Variación Absoluta	Variación Relativa
ACTIVO				
ACTIVOS CORRIENTES	36,139.72	4,955.37	(31,184.35)	-86.29%
Efectivo y equivalentes al efectivo	621.73	100.00	(521.73)	-83.92%
Cuentas y documentos por cobrar	3,669.16	1,202.96	(2,466.20)	-67.21%
(-) provisiones para créditos incobrables	-	-12.03	(12.03)	-
Credito tributario a favor del sujeto pasivo por IVA	3,435.76	548.49	(2,887.27)	-84.04%
Credito tributario a favor del sujeto pasivo por renta	707.26	1,122.09	414.83	58.65%
Inventario de materia prima (no para la construcción)	-	499.05	499.05	-
Inventario de productos terminados	11,276.89	690.07	(10,586.82)	-93.88%
Inventario de suministros, herramientas, repuestos y materiales	7,418.51	314.74	(7,103.77)	-95.76%
Inventario de materia prima (para la construcción)	3,011.08	-	(3,011.08)	-100.00%
Otros pagados por anticipado	5,978.89	490.00	(5,488.89)	-91.80%
Otros activos corrientes	20.44	-	(20.44)	-100.00%
ACTIVOS NO CORRIENTES	19,736.91	14,133.12	(5,603.79)	-28.39%
Muebles y enseres	276.00	-	(276.00)	-100.00%
Equipo de computación y software	752.03	752.03	-	-
Vehículos equipos de transporte y equipo caminero móvil	25,600.88	25,600.88	-	-
Del costo histórico antes de Re-expresiones o revaluaciones	-	-12,219.79	(12,219.79)	-
(-) Deterioro acumulado de propiedades, planta y equipo	(6,892.00)	-	6,892.00	100.00%
TOTAL ACTIVOS	55,876.63	19,088.49	(36,788.14)	-65.84%
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTES	60,638.40	14,650.94	(45,987.46)	-75.84%
Cuentas y documentos por pagar comerciales	60,388.23	-	(60,388.23)	-100.00%
Otras cuentas y documentos por pagar	112.95	91.36	(21.59)	-19.11%
Obligaciones con instituciones financieras	-	14,096.44	14,096.44	-
Obligaciones participación trabajadores por pagar	137.22	-	(137.22)	-100.00%
Obligaciones con el IESS	-	261.42	261.42	-
Otros pasivos por beneficios a empleados	-	201.72	201.72	-
PASIVOS NO CORRIENTES	-	10,823.01	10,823.01	-
Cuentas y documentos por pagar comerciales	-	10,823.01	10,823.01	-
TOTAL PASIVOS	60,638.40	25,473.95	(35,164.45)	-57.99%
PATRIMONIO				
Capital suscrito y/o asignado	800.00	800.00	-	-
Reserva legal	58.43	58.43	-	-
Utilidad no distribuida ejercicios anteriores	620.12	-	(620.12)	-100.00%
Pérdida acumulada ejercicios anteriores	-	-7,245.68	(7,245.68)	-
Utilidad del ejercicio patrimonio	-	1.79	1.79	-
Perdida del ejercicio patrimonio	-6,240.32	-	6,240.32	100.00%
TOTAL PATRIMONIO	-4,761.77	-6,385.46	(1,623.69)	-34.10%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	55,876.63	19,088.49	(36,788.14)	-65.84%

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

En cuanto al análisis horizontal, sus resultados muestran una reducción de las principales cuentas del balance. En el caso particular de los activos estos muestra una reducción de 36,788.14 USD lo que equivale a una caída del 65.84%. Dado esencialmente por la disminución de los activos corrientes en 31,184.35 USD lo que representa una reducción del 86.29% en el 2018 con respecto al 2017. Las principales cuentas que influyeron en dicho comportamiento

fueron las cuentas de inventario las cuales en conjunto disminuyeron aproximadamente en 20.202,62 USD.

En el caso particular de las cuentas de pasivo, su caída fue de 35,164.45 USD lo que equivale a una disminución del 57.99%. Dicho comportamiento se dio a la reducción de 45,987.46 USD de las cuentas de pasivo corrientes, las cuales estuvieron contrarrestadas por el incremento del pasivo al largo plazo en 10,823.01 USD.

Finalmente, el comportamiento histórico de la cuenta de patrimonio muestra un deterioro progresivo disminuyendo en 1,623.69 USD más en el 2018 con respecto al 2017.

3.2.3.3 *Análisis de los Ratio Financieros*

✓ Análisis de Liquidez

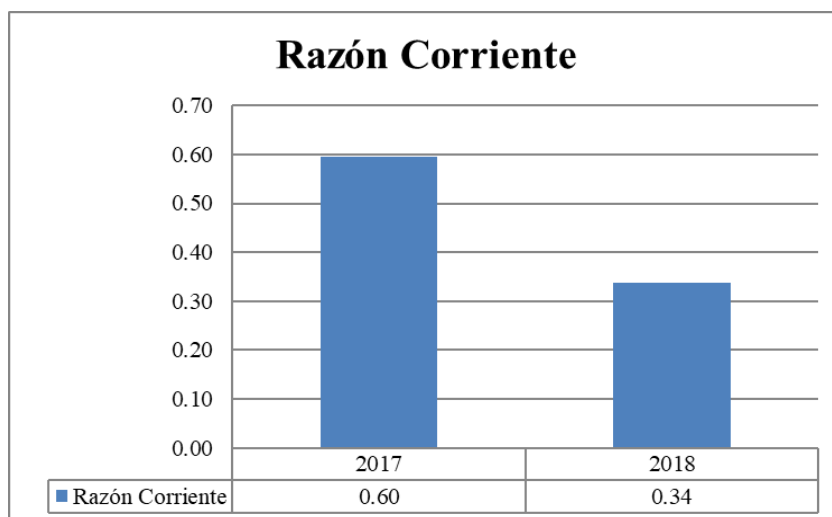


Gráfico 1-3: Resultados de la Razón Corriente

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

Los resultados de la razón corriente corroboran el nivel de endeudamiento que tiene actualmente la empresa. Pues la misma en el 2017 era capaz de cubrir con sus activos corrientes el 60% de su deuda a corto plazo. Mientras que en el 2018 dicho porcentaje disminuye a tan solo el 34%. Lo que muestra que la empresa no es capaz de hacer frente a su deuda a corto plazo con sus activos más líquidos.

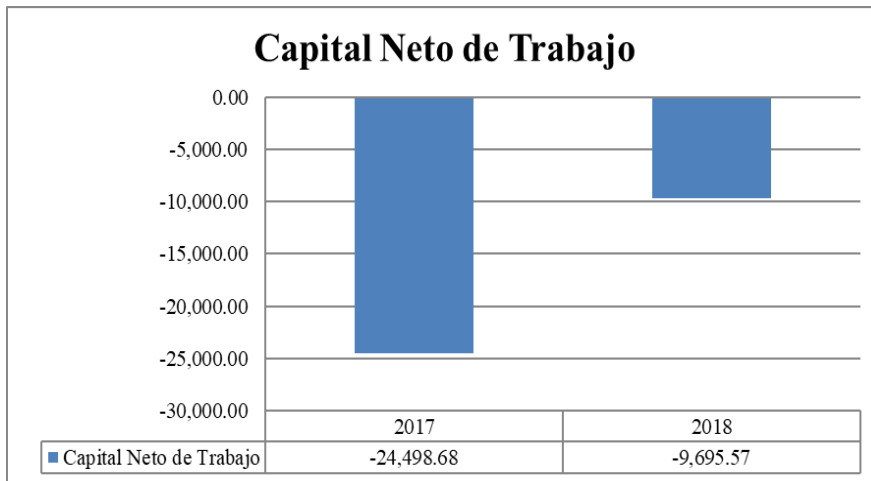


Gráfico 2-3: Resultados del Capital neto de trabajo

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

Dicho resultado se hace evidente en el capital neto de trabajo, al mostrar un déficit de 24,498.68 USD en el 2017 y de 9,695.57 USD en el 2018. Lo que significa que la empresa requiere de 9,695.57 USD adicionales a los activos corrientes de la empresa para poder cubrir sus pasivos corrientes.

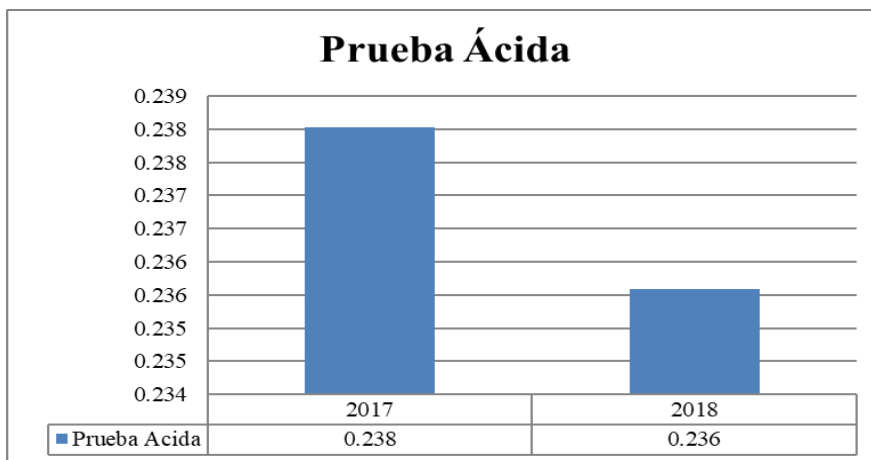


Gráfico 3-3: Resultados de la Prueba Ácida

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

Los resultados aún se ven más desalentadores con la prueba ácida, pues al retirar los inventarios de la empresa esta solamente pudiera cubrir el 23.8% de su deuda a acorto plazo en el 2017, mientras que en el 2018 dicho porcentaje sube ligeramente al 23.6% gracias a la disminución de la representatividad de los inventarios con respecto a los activos corrientes.

✓ Análisis de Endeudamiento

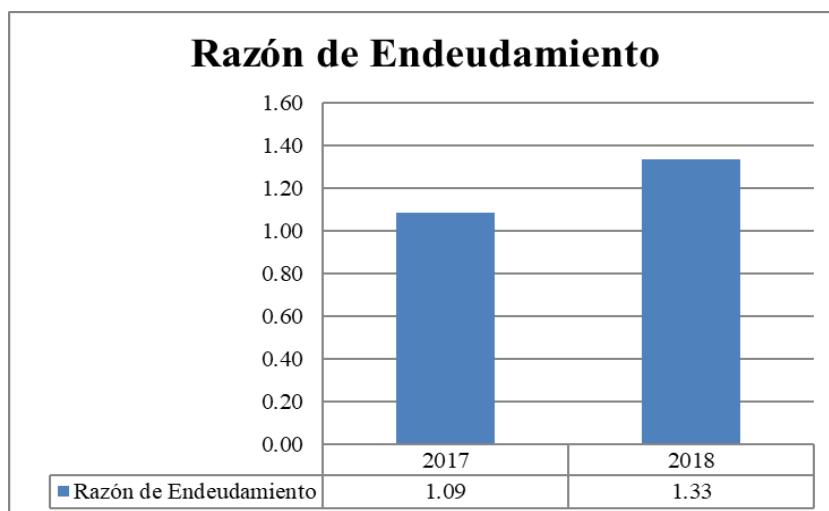


Gráfico 4-3: Resultados de la razón de endeudamiento

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

En cuanto a los índices de endeudamiento estos muestran un crecimiento paulatino en el 2018 con respecto al 2017. Pues la razón de endeudamiento muestra que para el 2017 la empresa contaba con 1.09 USD de deuda por cada dólar de activos, mientras que en el 2018 su deuda alcanzó los 1.33 USD por cada dólar de activo. Dichos resultados muestran un alto nivel de riesgo para los acreedores de la compañía pues esta no sería capaz de cubrir sus obligaciones con la venta de la totalidad de sus activos.

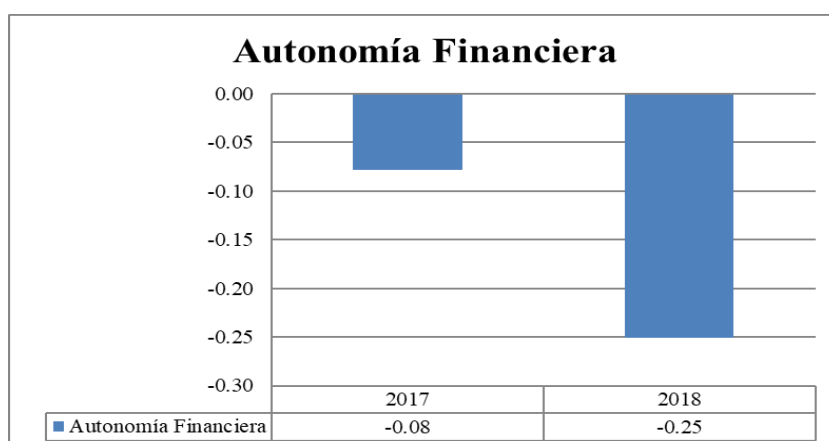


Gráfico 5-3: Resultados de la autonomía financiera

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

En el caso particular de la autonomía financiera, su resultado muestra la ausencia total de la autonomía de la empresa, pues en ambos periodos esta es negativa, siendo aún peor en el 2018 en la que alcanza un valor de -0.25.

✓ Análisis de Rentabilidad

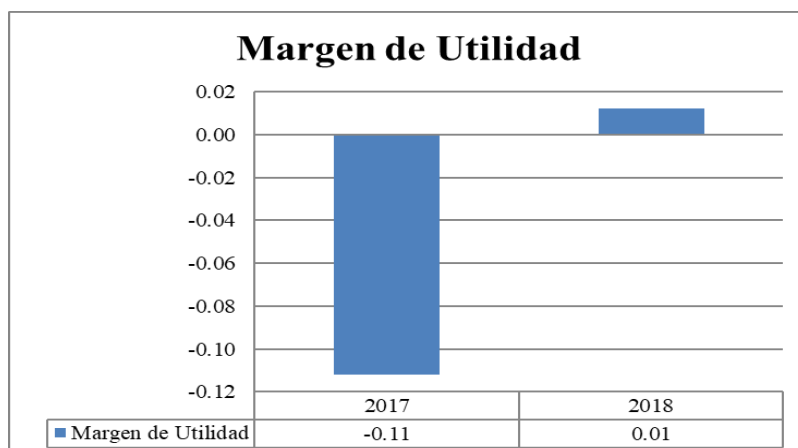


Gráfico 6-3: Resultados del margen de utilidad

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

Los resultados asociados a la rentabilidad de la empresa muestran una mejoría en los mismo pues pasan de ser negativos en el 2017 a positivos en el 2018. En el caso particular del margen de utilidad estos muestran que la empresa perdió 0.11 USD por cada dólar de ventas que generó en el 2017, mientras que en el 2018 se logró 0.01 USD de utilidad por cada dólar de ventas.

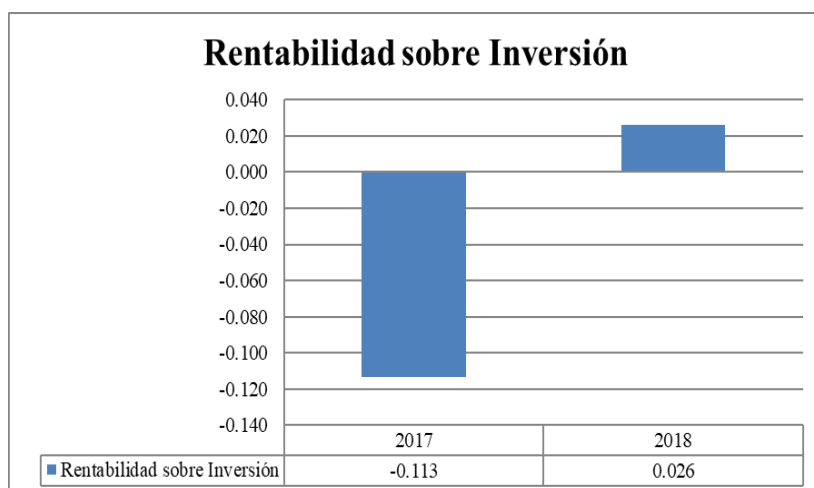


Gráfico 7-3: Resultados de la rentabilidad sobre la inversión

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

Finalmente, la rentabilidad sobre la inversión muestra que la empresa en el 2017 obtenía pérdidas de 0.113 USD por cada dólar de activos que poseía la compañía. Aunque en el 2018 dicho resultado mejorar hasta obtener 0.026 USD de utilidad por cada dólar de activo de la empresa.

3.2.4 Análisis FODA

Esta metodología permite realizar un estudio de la situación competitiva de la empresa en su mercado y de las características internas de la misma para determinar sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

3.2.4.1 Aspectos Internos

Fortalezas

1. La empresa ROGETORE & FRANCO S.A. cuenta con infraestructura y maquinaria adecuada para la producción de compotas de alta calidad.
2. Los productores de la empresa tienen una amplia experiencia en la elaboración de compotas.
3. El producto presenta muchos beneficios al consumirlo no contienen colorantes, perseverantes ni sabores artificiales, endulzados con fructosa y en la tabla nutricional aparece contenido de proteínas siendo la única compota del mercado ecuatoriano con proteínas.
4. La compota es producto sustituto que puede llegar a constituirse y posicionarse en el mercado rápidamente.
5. La selección de las frutas, para de esta manera obtener un producto de calidad.

Debilidades:

1. Las frutas ecuatorianas se producen en la región sierra, costa y oriente, por ende, por la ubicación de la empresa se incurren en gastos de traslado de los productos.
2. Capacidad productiva limitada, debido al costo de los insumos e insecticidas para el tratamiento de las frutas por lo cual disminuye la producción.
3. Poco conocimiento de la población sobre los beneficios de las compotas.
4. Poca experiencia internacional.
5. Escasa experiencia en el área de logística de la exportación.
6. Falta de certificación de calidad exportable.
7. Alto nivel de endeudamiento.

3.2.4.2 Aspectos Externos

Oportunidades:

1. Actualmente existe una tendencia de los consumidores a elegir productos naturales y nutritivos que ayuden a conservar su salud.
2. El Ecuador es un país productor de gran variedad de frutas y abastece al mercado local e internacional y es reconocido por la calidad de estas.
3. En un mercado tan extenso como el colombiano existe grandes ventajas de asentamiento y expansión del producto.
4. Posibilidades de contribución por parte de gobierno para la promoción de los productos no tradicionales.

Amenazas:

1. Diferentes cambios climáticos los cuales traen inconvenientes en el traslado del producto.
2. Empresas extranjeras con mayor trayectoria y experiencia en el mercado internacional.
3. La capacidad de producción limitada no podría abastecer la demanda del mercado meta.
4. Riesgo de no aceptación del producto por la existencia de otras empresas en el mercado meta.
5. Poco conocimiento de la empresa en la aérea de comercio exterior.

3.3 Estudio de mercado

3.3.1 Estructura del Mercado

3.3.1.1 Colombia

Bandera



Escudo



Figura 3-3: Símbolos patrios

Colombia, oficialmente República de Colombia, es un país soberano situado en la región noroccidental de América del Sur, que se constituye en un estado unitario, social y democrático de derecho cuya forma de gobierno es presidencialista. Es una república organizada políticamente en 32 departamentos descentralizados y el Distrito capital de Bogotá, sede del gobierno nacional.

Incluyendo la isla de Malpelo, el cayo Roncador y el banco Serrana, el país abarca una superficie de 1 141 748 km²,³ por lo que es el vigesimosexto país más grande del mundo y el séptimo más grande de América. Reclama como mar territorial el área hasta las 12 millas náuticas de distancia,⁴ manteniendo un diferendo limítrofe al respecto con Venezuela y Nicaragua. Limita al Oriente con Venezuela y Brasil, al Sur con Perú y Ecuador y al Noroccidente con Panamá; en cuanto a límites marítimos, colinda con Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras, Jamaica, Haití, República Dominicana y Venezuela en el mar Caribe, y con Panamá, Costa Rica y Ecuador en el océano Pacífico.

Es la única nación de América del Sur que tiene costas en el océano Pacífico y acceso al Atlántico a través del mar Caribe, en los que posee diversas islas como el archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina.

Es el vigesimooctavo país más poblado del mundo, con una población estimada de 49 millones de habitantes, 16 además es la segunda nación con más hispanohablantes, solo detrás de México. Posee una población multicultural, la cual es, en su mayoría, resultado del mestizaje entre europeos, indígenas y africanos, con minorías de indígenas y afrodescendientes. En el Caribe colombiano hay una cantidad importante de descendientes del Medio Oriente.¹⁸ El producto interno bruto de paridad de poder adquisitivo de Colombia ocupa el cuarto puesto en América Latina y el puesto 28 a nivel mundial. El PIB nominal colombiano es el cuarto más grande de América Latina y ocupa el puesto 28 a nivel mundial.

La presencia humana en Colombia se remonta a más de 10 000 años. Después de miles de años de formación cultural, en el actual territorio colombiano surgieron diversas culturas precolombinas como los muiscas, taironas, quimbayas y zenúes y el Imperio incaico que se extendió hasta el suroeste de Colombia. España creó el Virreinato de la Nueva Granada con capital en Bogotá, aunque durante grandes periodos de tiempo formó parte del Virreinato del Perú. En el año 1810 comenzó la Guerra de independencia, tras la cual surgió el país que actualmente se conoce como Colombia. Durante los siglos XIX y XX, el país se caracterizó por su inestabilidad y un gran número de guerras civiles; el último de estos conflictos conocido como conflicto armado interno, surgió en 1960. En el año 2012, después de más cincuenta

años de conflicto, el gobierno del entonces presidente Juan Manuel Santos inició conversaciones de paz con las FARC-EP. En 2016 se alcanzó un acuerdo final que, a pesar de no ser aprobado en el plebiscito del 2 de octubre del mismo año, fue implementado con modificaciones en 2017. A la fecha, el Gobierno de Colombia se encuentra adelantando el proceso de implementación de los acuerdos e iniciando nuevas conversaciones con el ELN, que ha manifestado la intención de contribuir al final del conflicto.

Colombia tiene una economía diversificada y posee un importante componente de servicios. La producción económica del país está dominada por su demanda interna y el gasto en consumo de los hogares es el mayor componente del PIB. El PIB en 2016 fue de 720 151 millones de dólares. El índice de desarrollo humano colombiano es de 0.747 y su esperanza de vida al nacer es de 75.1 años. Colombia es parte del grupo de los CIVETS considerados como seis principales mercados emergentes. Es miembro de la ONU, OEA, la Alianza del Pacífico y de otras organizaciones internacionales, y ha sido invitada a unirse a la OCDE; también es el único país de América Latina que es socio global de la OTAN.

3.3.1.2 *Población objeto de estudio*

La población objeto de estudio en la actual investigación la conforman los pobladores de la ciudad de Bogotá, pues es en esta ciudad donde se comercializarán las compotas a base de quinua exportadas por la empresa ecuatoriana Rogetore & Franco S.A

La ciudad de Bogotá cuenta actualmente con un total de 7,413 millones y el número de personas y hogares han aumentado de manera gradual de acuerdo con los resultados de las proyecciones poblacionales. Pero de manera paralela, las tasas de crecimiento han descendido de manera acelerada para ambas unidades de análisis. Asimismo, los cambios demográficos han determinado el descenso en el número de personas por cada hogar; si bien evidentemente existen marcadas diferencias entre localidades dentro de la ciudad, donde los mayores niveles de hacinamiento tienden a darse en las zonas ubicadas hacia el sur de la capital (Alcaldía Mayor de Bogotá, 2018).

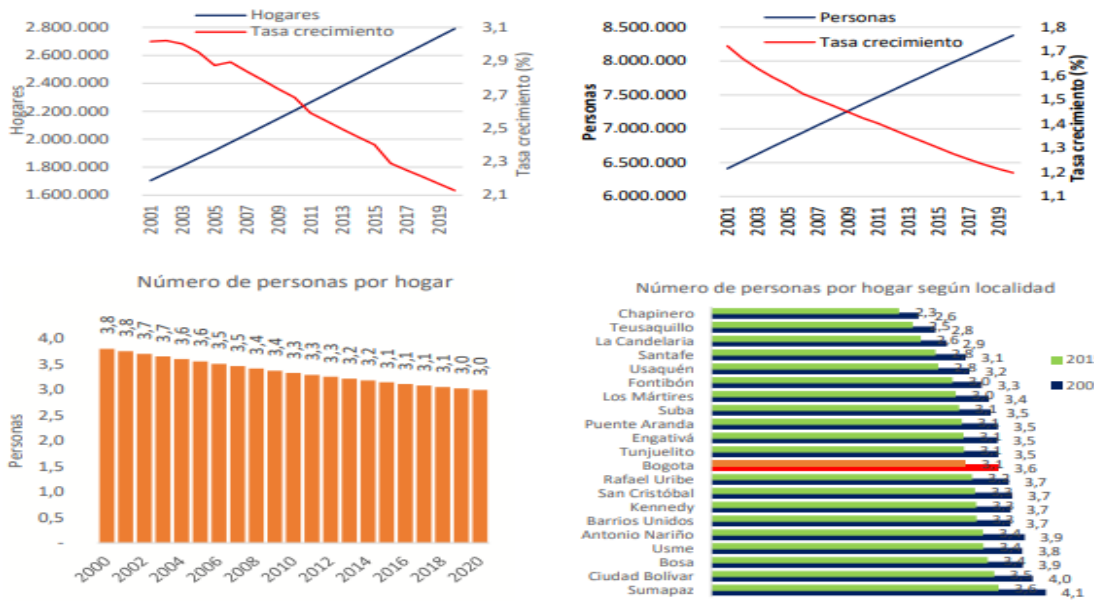


Gráfico 8-3: Evolución del número de hogares, personas y tasas de crecimiento. 2001-2020.
Fuente: (Alcaldía Mayor de Bogotá, 2018)

3.3.1.3 Segmentación del mercado

A continuación, se describen las variables empleadas en la segmentación a priori del mercado:

- ✓ Segmentación geográfica: El proyecto abarcará tentativamente la ciudad de Bogotá, Colombia.
- ✓ Segmentación demográfica: Se abarcará la población infantil cuyas edades se encuentren entre 1 y 5 años.
- ✓ Segmentación económica: Indistintamente
- ✓ Segmentación psicológica: Familias que prefieran productos naturales y nutritivos que contribuyan al bienestar y crecimiento de los niños.

3.3.2 Análisis de la oferta

3.3.2.1 Principales Competidores

Entre los principales productores de compotas en Colombia se encuentran:

- ✓ C.I. Agrofrut S.A.
- ✓ Productora De Jugos S.A.
- ✓ C.I. Union De Bananeros De Uraba S.A. Uniban
- ✓ Comestibles Mapy Eu.

- ✓ Comercializadora Internacional Banacol de Colombia S.A.
- ✓ Comercializadora Internacional Productos Básicos Import and Export S.A.
- ✓ Frito - Lay Colombia Ltda.
- ✓ Sucesores de José Jesús Restrepo y Cia. Casa Luker S.A.
- ✓ C.I. Potosi Ltda (Antes Frutas Potosi Ltda)
- ✓ Pulpafruit Ltda

3.3.3 *Análisis de la Demanda*

3.3.3.1 Métodos para cuantificar la demanda

Una vez delimitado el ámbito de mercado donde concentrar la iniciativa empresarial se debe conocer cuál será la demanda prevista en ese mercado. Es útil para muchas de las decisiones de la Acción de Ventas y para otras muchas de la Función de Marketing que la engloba.

Para estimar la demanda real se deberá partir de los datos históricos existentes. A veces, será difícil conseguir la información y los datos necesarios para analizar algunos ámbitos geográficamente delimitados, por lo que será necesario trabajarlos antes de manera analógica en función de otros datos demográficos existentes y de algunos otros datos de comportamiento disponibles para los niveles nacionales o regionales.

Los Métodos de Medición de la Demanda futura más usuales son:

- ✓ Las Expectativas del Usuario
- ✓ La Opinión del Personal de Ventas
- ✓ El Panel de Ejecutivos
- ✓ La técnica DELPHI
- ✓ Las Pruebas o Tests de Mercado
- ✓ Los Análisis de Series Temporales
- ✓ El Análisis Estadístico de la Demanda

En el caso de la presente investigación se empleó el análisis estadístico conociéndose que según cifras de Nielsen, mercado de compotas en Colombia vale aproximadamente entre \$40.000 millones (11.8 millones USD) y \$50.000 millones (14.7 millones USD). Siendo Alpina y San Jorge con presencia industrial local y Heinz las tres marcas principales (Pérez, 2016).

Sin embargo, de acuerdo con el Espectador (2018) el mercado colombiano de compotas ha sido manejado tradicionalmente por firmas multinacionales. Sin embargo, pequeñas empresas apuestan a competir basadas en que las mamás hoy buscan productos naturales y saludables para sus bebés, con valores promedios de 3.800 pesos por presentaciones de 90 gramos.

3.3.3.2 Proyección de la Población de Bogotá

En la siguiente tabla se muestra el comportamiento del crecimiento poblacional de Bogotá desde 1985 hasta 2015 así como la proyección de la población realizada por la Alcaldía Mayor de Bogotá (2018) hasta el año 2060.

Tabla 6-3: Proyecciones poblacionales de Bogotá

Año	Población de Colombia (estimación Naciones Unidas)	Proporción estimada de Bogotá (escenario tendencial)	Población estimada para Bogotá (escenario tendencial)	Tasa de crecimiento respecto al año anterior
1985	31,011,862	13.63	4,225,649	
1990	34,271,740	14.44	4,947,890	3.09
1995	37,442,186	15.22	5,699,655	2.48
2000	40,404,224	15.60	6,302,881	1.82
2005	43,286,104	15.80	6,840,116	1.56
2010	45,918,156	16.04	7,363,782	1.42
2015	48,228,607	16.34	7,878,783	1.3
2020	50,200,930	16.69	8,380,801	1.2
2025	51,813,271	17.13	8,874,347	1.12
2030	53,126,922	17.62	9,362,122	1.04
2035	54,160,804	18.16	9,836,989	0.95
2040	54,873,166	18.74	10,281,378	0.84
2045	55,267,358	19.34	10,686,091	0.73
2050	55,377,718	19.95	11,048,721	0.63
2055	55,258,413	20.58	11,372,274	0.54
2060	54,947,778	21.22	11,658,222	0.47

Fuente: (Alcaldía Mayor de Bogotá, 2018)

3.4 Modelo de exportación

3.4.1 Proceso de exportación

3.4.1.1 Requisitos para exportar

El proceso de exportación desde Ecuador inicia de forma muy similar para cualquier destino:

1. Contar con el RUC, ya sea como persona natural o como jurídica
2. Obtener un certificado de firma digital, para acceso al ECUAPASS y Ventanilla Única Ecuatoriana (Actualmente lo emiten el BCE y la empresa Security Data)
3. Registrarse como exportador en el ECUAPASS.

A continuación, se muestra detalladamente cada uno de los pasos y las páginas web en las cuales debe realizarlo.

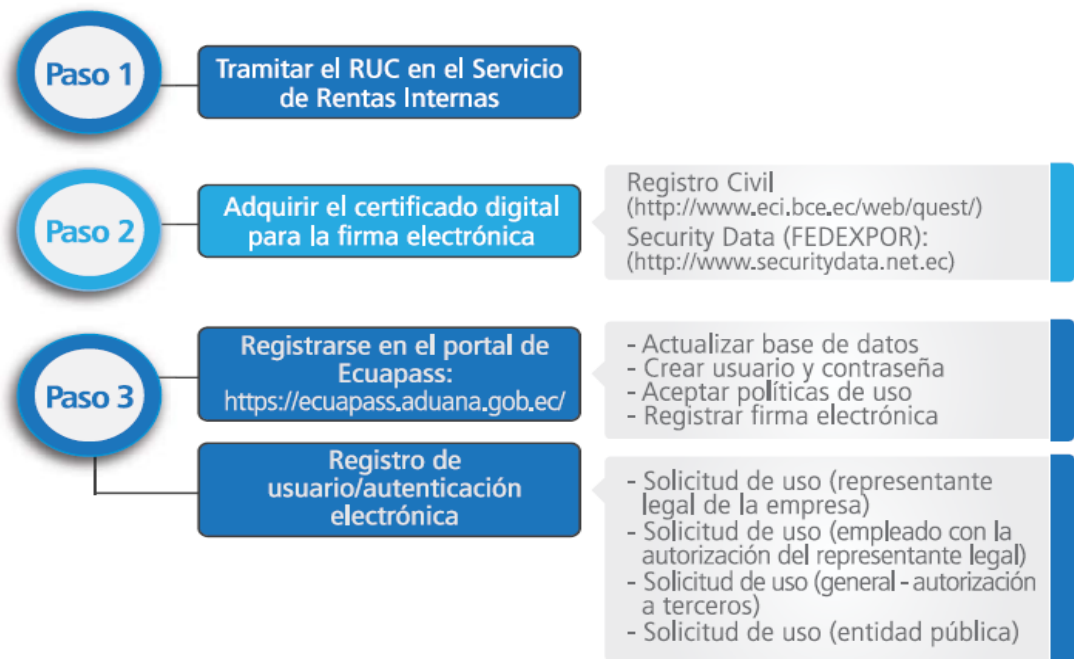


Figura 4-3: Registro de Exportador en Ecuapass

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior, 2020)

Una vez registrado en Ecuapass se realizará la Declaración Juramentada de Origen (DJO), para la cual se deben seguir los siguientes pasos.

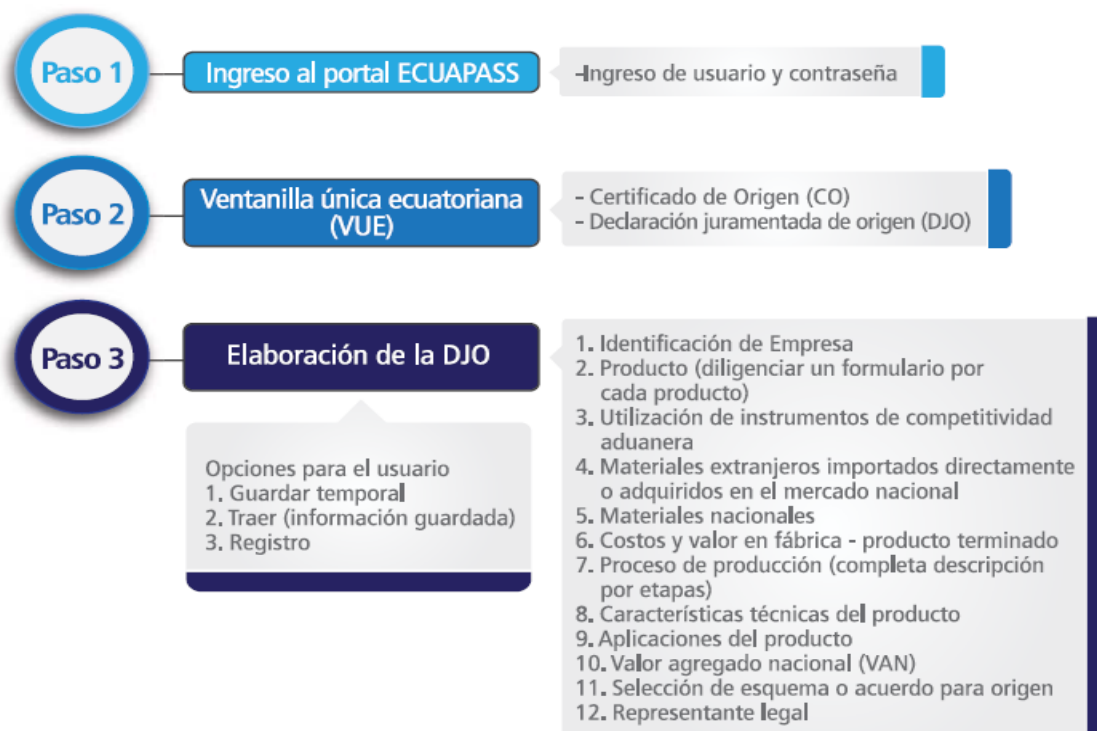


Figura 5-3: Trámite de Declaración Juramentada de Origen (DJO)

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior, 2020)

3.4.1.2 Trámites de Pre-embarque

El proceso de exportación se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañada de una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque. Dicha declaración no es una simple intención de embarque, sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante (Ministerio de Comercio Exterior, 2020).

Los principales datos que se consignarán en la DAE son:

- ✓ Del exportador o declarante
- ✓ Descripción de mercancía por ítem de factura
- ✓ Datos del consignatario
- ✓ Destino de la carga
- ✓ Cantidades
- ✓ Peso
- ✓ Demás datos relativos a la mercancía

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:



Figura 6-3: Documentación que acompaña a la DAE
Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior, 2020)

A continuación, se muestra un ejemplo de la Declaración Aduanera de Exportación.

REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACION ADUANERA DE EXPORTACION

Número de DAE							
Información de general							
Código de la distrito		Código de régimen					
Tipo de Despacho		Código del declarante					
Información de Exportador							
Nombre del exportador		Telefono del exportador					
Dirección del exportador							
Numero de documento de CIU		Ciudad del exportador					
Nombre del declarante		Numero de documento de					
Dirección del declarante							
Código de forma de pago		Código de moneda					
Información de carga							
Puerto de carga		Puerto privado desde					
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de					
Nombre del consignatario							
Dirección del							
Ciudad del contribuyente		Tipo de carga	CARGA CONTENERIZADA				
Almacén de lugar de		Medio de transporte	MARITIMO				
País de destino final							
Totales							
Código de moneda		Tipo de cambio					
Total moneda transacción (FOB)		Cantidad de ítem					
Peso neto total		Peso total					
Cantidad total de buítos		Cantidad de contenedores					
Cantidad total de unidades físicas		Cantidad total de unidades comerciales					
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo					
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque					
Item							
No. Item	Código Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Mercancías	País de Origen	Peso Neto	Cantidad de U. Comerciales
Despacho precedente							
Numero de secuencia	Distrito precedente	Año precedente	Régimen precedente	Secuencial precedente	Numero Item		
Observaciones de oca - Item							
Numero de Item	Tipo Observacion	Contenido					
Documentos							
Numero de item	Numero de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emision			
Firma del				Firma del Declarante			

Figura 7-3: Ejemplo de la Declaración Aduanera de Exportación.

De acuerdo con la Aduana del Ecuador (SENAE) (2017), una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- ✓ Aforo Automático
- ✓ Aforo Documental
- ✓ Aforo Físico Intrusivo

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque la mercancía, será automática al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias (SENAE, 2017).

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga al depósito temporal o zona primaria, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. Es preciso indicar que, en caso de existir una observación al trámite, será registrada mediante el esquema de notificación electrónico. Una vez cerrada la DAE cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada (SENAE, 2017).

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito en el punto anterior y adicionalmente se realiza una inspección física de la carga corroborándola con la documentación electrónica y digitalizada enviada en la DAE (SENAE, 2017).

3.4.1.3 *Trámites Post-Embarque*

Finalmente, se deberá regularizar la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) ante el SENAE y obtener el definitivo DAE, mediante un registro electrónico que permite dar por finalizado el proceso de exportación para consumo (Ministerio de Comercio Exterior, 2020).

Una vez que se realiza este registro, la DAE obtiene la marca REGULARIZADA. Para poder completar este proceso cuenta con un plazo de 30 días luego de realizado el embarque. Este trámite requiere de los siguientes documentos:



Figura 8-3: Documentos requeridos para el registro del DAE

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior, 2020)

3.4.2 *Logística de la exportación*

3.4.2.1 *Acuerdo Comerciales Ecuador – Colombia*

Los acuerdo comerciales vigentes actualmente entre Ecuador y Colombia, están suscritos bajo el Acuerdo de la Comunidad Andina con fecha 26 de mayo de 1969 cuyo objetivo es promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social; acelerar su crecimiento y la generación de ocupación; facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.

Asimismo, son objetivos de este Acuerdo propender a disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional; fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros.

Adicionalmente se ha establecido relaciones comerciales mediante el Acuerdo Colombia - Ecuador - Venezuela - MERCOSUR (AAP.CE N° 59) con fecha del 18 de octubre del 2004, en el que se establece que las Partes Contratantes conformarán una Zona de Libre Comercio a través de un Programa de Liberación Comercial, que se aplicará a los productos originarios y procedentes de los territorios de las Partes Signatarias. Dicho Programa consistirá en desgravaciones progresivas y automáticas, aplicables sobre los aranceles vigentes para la importación de terceros países en cada Parte Signataria, al momento de la aplicación de las preferencias de conformidad con lo dispuesto en sus legislaciones.

3.4.2.2 *Requisitos y documentación requeridos por Colombia*

Todo exportador más allá de conocer los trámites legales al interior de su país, para exportar un producto debe preocuparse por conocer las condiciones de ingreso en el país del comprador. Los

factores más importantes para explorar en el país de destino son; acuerdos internacionales y aspectos logísticos.

A continuación, se expone la ficha técnica para la exportación de compota a base de quinua.

Tabla 7-3:Ficha Técnica

Producto	Compota a base de quinua
Subpartida	20.05.89.00
Naturaleza	Industria agroalimentaria
País importador	Colombia (Bogotá)
País exportador	Ecuador
Empresa exportadora	Rogetore & Franco S.A
Vía transporte	Marítimo
Puerto Origen	Guayaquil
Puerto Destino	Buenaventura

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

✓ **Subpartida Arancelaria**

La exportación que realizará la empresa Rogetore & Franco S.A asociado a la compota a base de quinua se ubica dentro del arancel 20.05.89.00 el mismo que agrupa puré pastas, compotas, jaleas y mermeladas (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, 2020).

✓ **Registro Previo a la Importación**

Los registros previos más comunes que deben ser expedidos para la importación de un producto a Colombia son el registro sanitario INVIMA y el registro ICA. Para el caso de la importación de las compotas a base de quinua, el registro que se requiere es el INVIMA (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos). Dicho registro que se expide para los productos destinados al consumo humano que surja de un proceso de transformación; alimentos procesados, medicamentos, bebidas, cosméticos y suplementos.

Requisitos Generales

Documentación física

- Letra clara y visible
- No usar resaltador en ningún caso
- Foliados debidamente de la primera a la última hoja, en la esquina superior derecha delantera en tinta negra empezando por la consignación.

- Sin enmendaduras y sin alterar membretes, sellos, textos o numeraciones originales (si hay una enmendadura colocar una diagonal y foliar nuevamente)
- No se acepta agregar letras a los números de los folios
- Las hojas en blanco y los separadores no deben foliarse
- Legajar los documentos con ganchos plásticos en carpetas máximo de hasta 200 folios en el siguiente orden:
 1. Consignación (Los recibos de consignación deben pegarse totalmente en una hoja con pegante o legajarse como una hoja. No grapar)
 2. Formatos de información básica, solicitud o si es el caso carta de solicitud.
 3. Información legal.
 4. Información técnica.

✓ **Aspectos logísticos**

Para exportar un producto a Colombia se debe coordinar el etiquetado del producto de acuerdo con las normas que establecen las diferentes autoridades de control como lo son los ministerios de Salud y la Protección Social y de Comercio, Industria y Turismo. Estas para el caso de los productos alimenticios se basan en la Resolución 2652 (2004) del Ministerio de Salud establece los requisitos de rotulado o etiquetado que deben cumplir los alimentos envasados y materias primas de alimentos para consumo humano. Aquellos requisitos obligan a indicar como mínimo: Nombre del alimento, lista de ingredientes, contenido neto y peso, nombre y dirección del fabricante, envasador o re-empacador del alimento según sea el caso, país de origen, identificación del lote, marcado de la fecha e instrucciones para la conservación, instrucciones para el uso, registro sanitario.

3.4.2.3 *Regímenes de exportación*

Dadas las características del proceso de exportación que realizará la empresa Rogetore & Franco S.A, este se realizará bajo el Régimen 40 (Exportación definitiva). El mismo de acuerdo con el Art. 158 del Reglamento al COPCI (2018) expone lo siguiente:

La Exportación definitiva (Régimen 40) es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legislación vigente.

3.4.2.4 Incoterms

De acuerdo con el servicio al exportador (2016) los importadores afirman que los términos comunes de entrega y pago son los de franco a bordo (FOB, Free on Board) para el caso de los envíos marítimos. Esto significa que el vendedor se hace cargo del transporte hasta el puerto de origen y el comprador asume los costos de transporte y la responsabilidad sobre los bienes a partir de ese punto. Los importadores en Colombia prefieren comprar ya sea tipo FOB o Ex Works (EXW). De esta manera pueden seguir y monitorizar todos los envíos y las entregas por sí mismos. Además, de que los proveedores sudamericanos prefieren las entregas FOB, ya que no se hacen responsables del envío.

Partiendo de las preferencias de los importadores colombianos expuestas anteriormente se establecerá el Incoterms FOB como termino de entrega, en el cual se asumen los gastos hasta la entrega en el buque designado por el comprador. De esta manera se tienen en cuenta una planificación con un enfoque más conservador, pues se incluyen gastos como los de transportación y manipulación en la aduana, aunque en un futuro se pueden negociar términos de entrega más económicos como EXW, FCA o FAS.

A continuación, se muestran las obligaciones que la empresa Rogetore & Franco S.A, tendrá como exportador bajo el termino FOB.

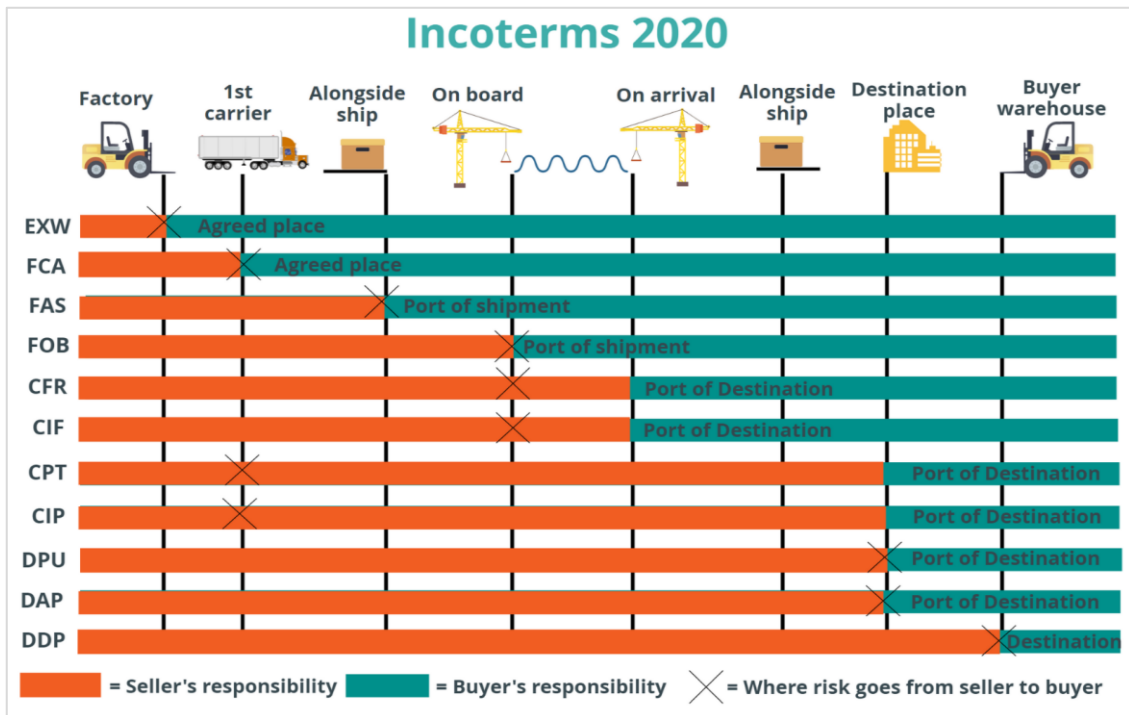


Figura 9-3: Incoterms 2020
Fuente: (Cámara de Comercio Internacional, 2019)

DESCRIPCIÓN DE TIPOS DE INCOTERMS 2020	
EXW Ex Works En fábrica	El vendedor solo es responsable de entregar las mercancías en sus instalaciones propias o externas designadas por el mismo. El comprador asume todo el riesgo desde allí hasta el destino.
FCA Free Carrier Franco Porteador	Necesario concretar punto de entrega de la mercancía. Si el mismo es en las instalaciones del vendedor, la mercancía se entrega con su carga en los medios de transporte dispuestos por el comprador. Si el lugar designado es otro, la mercancía se entrega cuando está preparada para la descarga sobre los medios de transporte del vendedor en el punto acordado. El riesgo se transmite con la entrega de la mercancía.
FAS Free Alongside Ship Franco al costado del buque	El vendedor entrega la mercancía al comprador cuando la mercancía se coloca al costado del buque (o barcaza) designados por el comprador en el puerto de embarque. A partir de este punto, el riesgo lo asume el comprador.
FOB Free on Board Franco a bordo	El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque. El riesgo se transmite cuando las mercancías están a bordo del buque.
CFR Cost and freight Coste y flete	El vendedor asume el coste y el flete, derechos no pagados, hasta el puerto de destino convenido. La entrega se produce y el riesgo se transmite cuando las mercancías están a bordo del buque.
CPT Carriage paid to Transporte pagado hasta	El vendedor paga el transporte hasta el destino acordado, pero entrega las mercancías al comprador (con transmisión del riesgo) poniéndola en poder del porteador contratado por dicho vendedor.
CIF Cost, insurance and freight Coste, seguro y flete	El vendedor asume el coste del seguro y flete, derechos no pagados, hasta el puerto de destino convenido. La entrega se produce y el riesgo se transmite cuando las mercancías están a bordo del buque. Este incoterm exige al vendedor que contrate una cobertura de seguro limitada en las condiciones ICCC o similar.
CIP Carriage and insurance paid to Transporte pagado hasta	El vendedor paga el transporte hasta el destino acordado, pero entrega las mercancías al comprador (con transmisión del riesgo) poniéndola en poder del porteador contratado por dicho vendedor. Este incoterm exige al vendedor que contrate una cobertura de seguro en las condiciones ICCA o similar.
DAP Delivered at place Entrega en lugar de destino convenido	El vendedor entrega la mercancía, con transmisión del riesgo, cuando ésta se pone a disposición del comprador en los medios de transporte preparada para la descarga en el lugar de destino acordado.
DPU <i>Nuevo</i> Delivered at place unloaded Mercancía entregada y descargada	El vendedor entrega la mercancía, con transmisión del riesgo, cuando ésta, una vez descargada de los medios de transporte, se pone a disposición del comprador en el lugar de destino acordado.
DDP Delivered duty paid Entregado con derechos pagados	El vendedor entrega la mercancía, con transmisión del riesgo, cuando la pone a disposición del comprador despachada para la importación en los medios de transporte de llegada preparada para la descarga en el lugar de destino acordado.

3 PUNTOS CLAVE PARA ENTENDER LAS REGLAS INCOTERMS® 2020



Figura 10-3: Incoterms 2020

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior, 2020)

3.4.2.5 Etiquetado

A continuación, se muestra el producto a exportar a Colombia.



Figura 11-3: Etiquetado

3.4.2.6 *Proceso logístico nacional*

A continuación, se expone el proceso logístico que se llevará a cabo en el territorio ecuatoriano, teniendo en cuenta que se establecerá el Incoterms FOB como termino de entrega, en el cual se asumen los gastos hasta la entrega en el buque designado por el comprador.

✓ **Transporte Interno**

El servicio de transporte y manipulación de las cargas de compotas desde la ciudad de Quito hasta el puerto de Guayaquil será contratado a la empresa Panatlantic, cuyo costo estimado es de 1.50 USD por caja de 24 unidades.

✓ **Seguro hasta el puerto de embarque**

La mercancía transportada desde los locales de la empresa hasta el puerto de Guayaquil será asegurada por un valor estimado de 5.200,00 USD. Dicho servicio será contratado a la empresa SEGUROS ALIANZA S.A.

✓ **Tasa de almacenaje**

Se tendrá en cuenta que las mercancías permanecerán como promedio 5 días en aduana realizar los trámites correspondientes. Tiempo en el cual se ha de realizar un pago por el servicio de almacenaje de aproximadamente 10,00 USD por día, lo que equivale a 50,00 USD por cada proceso de exportación, y un total de 100,00 USD anuales.

✓ Trámites Aduaneros

En cada proceso de exportación se ha de realizar trámites aduaneros de preembarque y post embarque como Declaración, Aforo Físico y Certificado de Inspección. El costo estimado anual de dicho tramites es de

Tabla 8-3: Trámites Aduaneros

Documentos	Costo	Costo Anual
Declaración	25,00	50,00
Aforo Físico	150,00	300,00
Certificado de Inspección	300,00	600,00
B/L	39,20	78,40
TOTAL	514.20	1.028.40

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

3.4.3 *Negociación internacional*

3.4.3.1 *Cotización de exportación*

De acuerdo con la guía de exportador del Ministerio de Comercio Exterior (2020), la cotización es el documento en el cual se establecen derechos y obligaciones tanto del exportador como del importador, con la finalidad de evitar riesgos en una operación comercial. La cotización debe contemplar lo siguiente:



Figura 12-3: Información que debe contener una cotización de exportación

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior, 2020)

3.4.3.2 *Instrumentos de pago*

A continuación, se muestran los principales instrumentos de pago utilizados en transacciones internacionales.

- ✓ **Cartas de crédito:** Promesa condicional de pago que efectúa un banco (emisor), por cuenta de una persona física o moral (solicitante), ante una persona (beneficiario); normalmente por conducto de otro banco (notificador), para pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos. Existen diferentes modalidades: revocable, irrevocable, notificada, confirmada, a la vista, a plazo y transferible (Ministerio de Comercio Exterior, 2020).

- ✓ **Cuenta abierta:** El exportador le envía los documentos de embarque directamente al importador. Al tenerlos en su poder, le transfiere el pago correspondiente al exportador, realizando una transferencia bancaria. Esta forma de pago es sólo recomendable cuando se conoce al cliente y se tiene completa seguridad del pago (Ministerio de Comercio Exterior, 2020).

- ✓ **Cobranza bancaria internacional:** Orden que un vendedor gira a su banco para cobrar al comprador una determinada suma, contra la entrega de documentos enviados. Esta forma de pago implica mucho menos costo que la carta de crédito, sin embargo, el banco del comprador no se hace responsable del pago, salvo que reciba la firma del comprador internacional (Ministerio de Comercio Exterior, 2020).

Teniendo en cuenta que la empresa Rogetore & Franco S.A se inicia como exportador se recomienda utilizar la carta de crédito como instrumento de pago, siendo esta la forma de pago más segura y recomendada para los nuevos exportadores.

Adicionalmente se propone al Banco del Pacífico como la institución financiera a través de la cual se gestionarán las cartas de crédito. De acuerdo con la información de su página los requisitos son los siguientes:

- ✓ Solicitud y convenio de carta de crédito.
- ✓ Nota de pedido o factura proforma.
- ✓ Copia de la póliza de seguro de transporte.
- ✓ Endoso original a favor del Banco del Pacífico de la póliza de seguro de transporte.
- ✓ Cédula de identidad.
- ✓ RUC
- ✓ Nombramientos

3.4.4 Estudio técnicos

3.4.4.1 Localización del Proyecto

Teniendo en cuenta que la empresa Rogetore & Franco S.A es una empresa constituida desde el 9 de junio de 2011 y con sede en los Prados del Condado Calle B OE6 – 312, en la ciudad de Quito en el sector Condado provincia de Pichincha. Las instalaciones del presente proyecto se ubicarán en la propia empresa, específicamente se destinará una oficina para el personal que se encargará de los tramites y procesos de exportación hacia Bogotá, Colombia.

3.4.4.2 Diseño espacial

A continuación, se expone la propuesta de la distribución espacial de la oficina de exportación de la empresa Rogetore & Franco S.A.

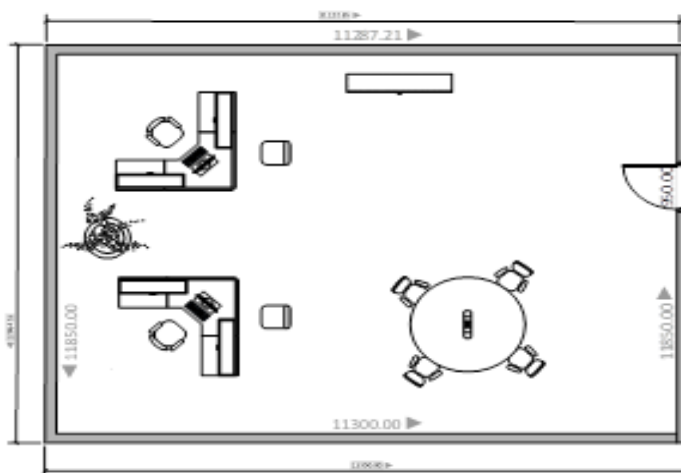


Figura 13-3: Diseño espacial de la oficina de exportación

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

3.4.4.3 Requerimiento de equipamiento

A continuación, se muestran los requerimientos de equipamiento necesario para la puesta en marcha de la oficina de exportación de la empresa Rogetore & Franco S.A, teniendo en cuenta la estructura y el diseño espacial de la oficina expuesto anteriormente.

Tabla 9-3: Requerimiento de equipamiento

Activos	Características	P.V.P. Unit.	Cantidad
Activos Tangibles			
Equipos de Computo			
Computador	HP ALL IN ONE +4GB+500GB+ 19" + DVDWR + W8.1	628,12	2
Impresora	Impresora HP Deskjet 1515 Multifuncional	71,34	1
Muebles			
Escritorios	Dimensiones: 1,50 x 1.50m x 0.60m	126,00	2
Silla Giratoria	Giratoria neumáticos con espaldar alto y ergonómica	81,00	2
Archivador	Archivador Vertical 4 Gavetas Tipo Passport	149,00	1
Sillas sencillas		24,00	6
Mesa	Mesa Tipo Senegal	63,00	1

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

3.4.4.4 *Requerimiento de RRHH*

En cuanto al personal necesario para la puesta en marcha de la oficina de exportación, se contará inicialmente con los siguientes:

- ✓ Gerente de exportación
- ✓ Asistente administrativo

3.4.5 *Inversión inicial*

3.4.5.1 *Inversión en activos*

Para la puesta en marcha de la oficina de exportación se requerirá de la inversión de 2.097,58 USD en activos fijos, cuyo desglose se muestra a continuación.

Tabla 10-3: Inversión en activos Fijos

Activos	Características	P.V.P. Unit.	Cantidad	Importe
Activos Tangibles				
Equipos de Computo				
Computador	HP ALL IN ONE +4GB+500GB+ 19" + DVDWR + W8.1	628,12	2	1.256,24
Impresora	Impresora HP Deskjet 1515 Multifuncional	71,34	1	71,34
Sub Total				1.327,58
Muebles				
Escritorios	Dimensiones: 1,50 x 1.50m x 0.60m	126,00	2	252,00
Silla Giratoria	Giratoria neumáticos con espaldar alto y ergonómica	81,00	2	162,00
Archivador	Archivador Vertical 4 Gavetas Tipo Passport	149,00	1	149,00
Sillas sencillas		24,00	6	144,00
Mesa	Mesa Tipo Senegal	63,00	1	63,00
Sub Total				770,00
Total				2.097,58

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

Adicionalmente se ha de exponer la inversión de 3.000,00 USD para las adecuaciones del local, lo que representas activos diferidos.

Tabla 11-3: Inversión en activos diferidos

INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS			
Exportaciones Rogetore & Franco S.A			
DESCRIPCIÓN	No.	PRECIO	IMPORTE
Remodelación de la Oficina			
Adecuaciones internas del local	1	3.000,00	3.000,00
<i>Subtotal</i>			3.000,00
TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS			3.000,00

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

3.4.5.2 *Capital de Trabajo*

El capital de trabajo del proyecto estará conformado por los gastos de trabajos necesarios para la puesta en marcha de la empresa durante el primer trimestre. A continuación, se muestra el desglose de dichos gastos.

Tabla 12-3: Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
Exportaciones Rogetore & Franco S.A		
Concepto	Costo Mensual	Costo Trimestral
Mano de Obra Indirecta	1.326,80	3.980,39
Costo de Venta	4.916,67	14.750,00
Subministros de Oficina	5,00	15,00
Gastos Servicios Básicos	15,00	45,00
Publicidad	166,67	500,00
Gastos de Exportación		13.758,28
Total	6.430,13	33.048,67

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

3.4.5.3 *Inversión total*

A continuación, se expone la inversión total requerida para la puesta en marcha de la oficina de exportación, cuyo monto asciende a 38,604.35 USD, desglosado de la siguiente manera.

Tabla 13-3: Inversión total

0	
Exportaciones Rogetore & Franco S.A	
Activos	Valor Total
Capital de Trabajo	
Capital de Trabajo	33.048,67
Sub Total	33.048,67
Activos Fijos	
Equipos de Computo	1.327,58
Computador	1.256,24
Impresora	71,34
Muebles	770,00
Escritorios	252,00
Silla Giratoria	162,00
Archivador	149,00
Sillas sencillas	144,00
Mesa	63,00
Sub Total	2.097,58
Activos Diferidos	
Remodelación de la obra física	3.000,00
Sub Total	3.000,00
Total de Inversión	38.146,25

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

3.4.5.4 Fuentes de financiamiento

Del total de 38.146,25 USD requeridos para la inversión inicial, 11.443,88 USD serán financiados por la propia empresa Rogetore & Franco S.A. Mientras que los restantes 26.702,38 USD serán financiados por el Banco de Pichincha, a una tasa de interés de 11.83%, a un plazo de 3 años y una amortización trimestral, lo que equivale a 12 periodos pago. A continuación, se muestra la amortización de dicho préstamo.

Tabla 14-3: Amortización del préstamo

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
BENEFICIARIO				
INSTIT. FINANCIERA			Pichincha	
MONTO EN USD			26.702,38	
TASA DE INTERES			11,83%	
PLAZO			3	Años
AMORTIZACION CADA			90	Días
NUMERO DE PERIODOS			12	

No.	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0	26.702,38			
1	24.816,32	789,72	1.886,05	2.675,78
2	22.874,49	733,94	1.941,83	2.675,78
3	20.875,23	676,51	1.999,26	2.675,78
4	18.816,84	617,38	2.058,39	2.675,78
5	16.697,57	556,51	2.119,27	2.675,78
6	14.515,63	493,83	2.181,94	2.675,78
7	12.269,15	429,30	2.246,48	2.675,78
8	9.956,24	362,86	2.312,92	2.675,78
9	7.574,92	294,46	2.381,32	2.675,78
10	5.123,17	224,03	2.451,75	2.675,78
11	2.598,91	151,52	2.524,26	2.675,78
12	-0,00	76,86	2.598,91	2.675,78
		5.406,93	26.702,38	32.109,30

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

3.4.6 Proyección de ingresos

A continuación, se muestra el presupuesto de ventas asociado a la exportación de compota de quinua de la empresa Rogetore & Franco S.A hacia el mercado de Bogotá, Colombia, así como los supuestos bajo los cuales se estableció dicho presupuesto.

- ✓ De acuerdo con el estudio de mercado, el sector de compota en Colombia maneja entre 11.8 y 14.7 millones de USD, con un precio promedio de 3.800 pesos colombianos por envases de 90 gramos, lo que equivale a 1.12 USD aproximadamente por cada unidad.
- ✓ Teniendo en cuenta dicho valores, se estima que en Colombia se vendan anualmente entre 10.5 y 13.1 millones de unidades. De las cuales la empresa Rogetore & Franco S.A pretende cubrir el 1% (118.000 unidades) teniendo en cuenta que es una empresa nueva en el mercado colombiano.
- ✓ Se estima un crecimiento del 1.12% anual teniendo en cuenta los datos de crecimiento de la población en Bogotá expuestos anteriormente.
- ✓ Partiendo del precio promedio del mercado de compota expuesto anteriormente. Se propone un precio estimado de 5.200 pesos colombianos (1,46 USD), precio competitivo al de la media del mercado, aplicando de esta forma una estrategia de inserción con precios diferenciados de la competencia.

- ✓ Se estima un crecimiento en el precio del producto de un 3.49% dado que de acuerdo con el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) en Colombia el Índice de Precios al Consumidor (IPC) o la inflación, se mantuvo entre el 3.18% en el 2018 y un 3.8% en el 2019.

A continuación, se muestran los ingresos estimados para los 5 años en los que se analiza el proyecto.

Tabla 15-3: Ingresos proyectados

VENTAS ESTIMADAS						
Exportaciones Rogetore & Franco S.A						
Items		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cuota de Mercado	118.000	118.000	119.322	120.658	122.009	123.376
Precio unitario	1,46	1,46	1,51	1,56	1,62	1,67
Ventas Estimadas		172.280,00	180.289,45	188.671,26	197.442,76	206.622,04

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

3.4.7 Proyección de egresos

A continuación, se expone el presupuesto de gastos, así como los supuestos bajo los cuales se estimaron los mismos.

Costo de Venta

- ✓ De acuerdo con los datos de la empresa cada unidad de compota de 90 gramos tiene un costo de venta de 0.50 USD.
- ✓ Se tendrá en cuenta un incremento del costo de venta en un 0.5% anual, por concepto de Inflación teniendo en cuenta que según el BCE dichos valores en el transcurso del 2017 y 2019 se han mantenido entre 1.10% y -0.23%.

Tabla 16-3: Costo de Venta

COSTOS DE VENTA						
Exportaciones Rogetore & Franco S.A						
Items		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades	118.000,0	118.000,0	119.321,6	120.658,0	122.009,3	123.375,8
vendidas	0	0	0	0	7	8
Costo Unitario	0,50	0,50	0,50	0,51	0,51	0,51
Costos Total		59.000,00	59.959,10	60.933,80	61.924,34	62.930,98

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

Mano de Obra Indirecta

La mano de obra indirecta está compuesta por el salario y beneficio de ley de los siguientes trabajadores:

- ✓ Gerente de exportación: 650,00 USD.
- ✓ Asistente administrativo: 400,00 USD.

Tabla 17-3: Gastos de Mano de Obra Indirecta

Personal	No.	Salarios	Exportaciones Rogetore & Franco S.A							RRHH Año 1	RRHH Año 2-5
			Salarios Año					Vacaciones	IESS		
Mes	Año	13ro	14to	Fond. Res							
Gerente de exportación	1	650,00	650,00	7.475,00	683,33	400,00	649,74	325,00	869,70	9.753,03	10.402,77
Asistente administrativo	1	400,00	400,00	4.600,00	433,33	400,00	399,84	200,00	535,20	6.168,53	6.568,37
Total	2	1.050,00	1.050,00	12.075,00						15.921,57	16.971,15

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

Gastos de Exportación

Teniendo en cuenta la modalidad de entrega FOB, las obligaciones de la empresa Rogetore & Franco S.A como exportador y los gastos asociados a ellas son:

- ✓ Los elementos descritos en el proceso logístico nacional, como el transporte, seguro de mercancía, almacenaje y los trámites aduaneros.
- ✓ La obtención del certificado de firma digital (Token) tendrá un costo de 54,88 USD con un periodo de vigencia de 2 años y un costo de renovación de 20,16 USD.

Tabla 18-3: Gastos de exportación

Artículo	GASTOS DE EXPORTACIÓN				
	Exportaciones Rogetore & Franco S.A				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades Transportadas (Cajas de 24 Unidades)	4.917	4.972	5.027	5.084	5.141
Precio por Transporte	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50
Sub Total	7.375,0	7.457,6	7.541,1	7.625,6	7.711,0
Seguro de mercancía	5.200,00	5.200,00	5.200,00	5.200,00	5.200,00
Almacenaje	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Trámites Aduaneros	1.028,40	1.028,40	1.028,40	1.028,40	1.028,40
Sub Total	6.328,40	6.328,40	6.328,40	6.328,40	6.328,40
Token	1	1	1	1	1
Adquición o renovación	54,88	-	20,16	-	20,16
Sub Total	54,88	-	20,16	-	20,16
Total Año 3	13.758,28	13.786,00	13.889,69	13.953,99	14.059,55

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

Gastos Generales

El cálculo de los gastos generales se estableció bajo los siguientes supuestos:

- ✓ Se presupuestarán 2.000,00 USD de gastos de publicidad, asociado a ferias y publicidad en las redes sociales.
- ✓ Se estiman gastos por concepto de servicios básico por un valor de 15,00 USD mensuales.
- ✓ Se estima un monto aproximado de 60,00 USD anuales por concepto de materiales de oficina.

Tabla 19-3: Gastos generales

GASTOS GENERALES						
Exportaciones Rogetore & Franco S.A						
Items	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Subministros de Oficina		60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Gastos Servicios Básicos	15,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00
Publicidad		2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Total de Gastos Generales		2.240,00	2.240,00	2.240,00	2.240,00	2.240,00

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

Gastos de Depreciación y Amortización

La depreciación de los activos se realizará según el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno del SRI, las tasas para depreciación de activos son los siguientes:

- ✓ Equipos y muebles, Instalaciones, maquinarias, 10% anual.
- ✓ Equipo informático (computadoras) y software 33% anual.
- ✓ Inmueble (excepto terrenos), aeronaves, naves, barcasas y similares 5% anual.
- ✓ Vehículos, equipo caminero móvil y equipos de transporte 20% anual.

En el caso particular de los activos diferidos, su amortización se realizará a un plazo de 5 años.

Tabla 20-3: Gastos de depreciación

DEPRECIACIÓN								
Exportaciones Rogetore & Franco S.A								
Activos	Valor Total	% Depreciar	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor Residual
Activos								
Equipos de Computo	1.327,58	33%	438,10	438,10	438,10	13,28	0,00	0,00
Muebles	770,00	10%	77,00	77,00	77,00	77,00	77,00	385,00
	2.097,58		515,10	515,10	515,10	90,28	77,00	
Depreciación			515,10	515,10	515,10	90,28	77,00	385,00

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

Tabla 21-3: Gastos de amortización

AMORTIZACIÓN								
Exportaciones Rogetore & Franco S.A								
Activos	Valor Total	% Depreciar	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor Residual
Activos								
Remodelacion de la obra física	3.000,00	20%	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	0,00
	3.000,00		600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	
Depreciación			600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	0,00

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

A modo de resumen los costos operativos de la oficina de exportación de la empresa Rogetore & Franco S.A quedarían de la siguiente forma.

Tabla 22-3: Total de gastos proyectados

DETALLE DE LOS GASTOS					
Exportaciones Rogetore & Franco S.A					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo de Venta					
Costo de Venta	59.000,00	59.959,10	60.933,80	61.924,34	62.930,98
Sub Total	59.000,00	59.959,10	60.933,80	61.924,34	62.930,98
Gastos de Administración					
Mano de Obra Indirecta	15.921,57	16.971,15	16.971,15	16.971,15	16.971,15
Subministros de Oficina	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Gastos Servicios Básicos	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00
Gastos de Exportación	13.758,28	13.786,00	13.889,69	13.953,99	14.059,55
Depreciación y Amortización	1.115,10	1.115,10	1.115,10	690,28	677,00
Sub Total	31.034,95	32.112,25	32.215,93	31.855,41	31.947,70
Gastos de Venta					
Publicidad	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Sub Total	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Gastos Financieros					
Intereses	2.817,56	1.842,50	746,86	0,00	0,00
Sub Total	2.817,56	1.842,50	746,86	0,00	0,00
Gastos Totales	94.852,51	95.913,85	95.896,60	95.779,75	96.878,68

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

3.4.8 Estados financieros

3.4.8.1 Balance General

A continuación, se muestra el Balance General Inicial del proyecto de exportación.

Tabla 23-3: Estado de Situación Inicial

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL	
Exportaciones Rogetore & Franco S.A	
ACTIVO	
Activos Corrientes	
Caja y Banco	33.048,67
Total de Activos Corrientes	33.048,67
Activos no Corrientes	
Equipos de Computo	1.327,58
Muebles	770,00
Total de Activos no Corrientes	2.097,58

Continua

Continúa

Activos Diferidos	
Remodelacion de la obra fisica	3.000,00
Total de Activos Diferidos	3.000,00
Total de Activos	38.146,25

PASIVO	
Pasivos No Corrientes	
Obligaciones Bancarias	26.702,38
Total de Pasivos no Corrientes	26.702,38
Total de Pasivos	26.702,38

PATRIMONIO	
Capital Social	11.443,88
Total de Patrimonio	11.443,88
Total de Pasivo + Patrimonio	38.146,25

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

3.4.8.2 Estado de pérdidas y ganancias

Tomando como punto de partida las proyecciones de ingresos y gastos, se establece el Estado de Resultado del proyecto *de Resultado*

Tabla 24-3: Estado de Resultado

ESTADO DE RESULTADO					
Exportaciones Rogetore & Franco S.A					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos Operacionales					
Ventas	172.280,00	180.289,45	188.671,26	197.442,76	206.622,04
(-) Costo de ventas	59.000,00	59.959,10	60.933,80	61.924,34	62.930,98
Utilidad Bruta en Ventas	113.280,00	120.330,34	127.737,46	135.518,42	143.691,06
(-) Gastos de Ventas	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Utilidad Neta en Ventas	111.280,00	118.330,34	125.737,46	133.518,42	141.691,06
(-) Gastos de Administración	31.034,95	32.112,25	32.215,93	31.855,41	31.947,70
Utilidad (Pérdida) Operacional	80.245,05	86.218,10	93.521,53	101.663,01	109.743,36
(-) Gastos Financieros	2.817,56	1.842,50	746,86	-	-
Utilidad (Pérdidas) antes de Participación	77.427,49	84.375,60	92.774,67	101.663,01	109.743,36
(-) Aporte a los Trabajadores	11.614,12	12.656,34	13.916,20	15.249,45	16.461,50
Utilidad (Pérdidas) antes de Impuestos	65.813,37	71.719,26	78.858,47	86.413,55	93.281,86
(-) Impuesto a la Renta	16.453,34	17.929,81	19.714,62	21.603,39	23.320,46
UTILIDAD DEL EJERCICIO	49.360,02	53.789,44	59.143,85	64.810,17	69.961,39

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

3.4.8.3 Flujo de caja

En base al Estado de Resultado expuesto anteriormente, se realiza el siguiente flujo de caja.

Tabla 25-3: Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
Exportaciones Rogetore & Franco S.A						
	Año	Año	Año	Año	Año	Año
	0	Año 1	2	3	4	5
Flujos Iniciales						
Capital de Trabajo	33.048,67	-	-	-	-	-
Compra de Activos	5.097,58	-	-	-	-	-
Flujos Operacionales						
Ventas	172.280,00	180,20	188,60	197,40	206,60	22,04
(-) Costo de ventas	59.000,00	59.959,10	60.933,80	61.924,34	62.930,98	-
(-) Gastos de Administración	31.034,95	32.112,25	32.215,93	31.855,41	31.947,70	-
(-) Gastos de Ventas	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	-
Utilidades antes de Interese e Impuesto	80.245,05	86,21	93,52	101,60	109,70	-
(-) Gastos Financieros	2.817,56	1.842,50	746,86	0,00	0,00	-
Utilidades antes de Aportes e Impuestos	77.427,49	84,37	92,77	101,60	109,70	-
(-) Aporte a los Trabajadores (15%)	11.614,12	12.656,34	13.916,20	15.249,45	16.461,50	-
Utilidades antes de Impuesto	65.813,37	71,71	78,85	86,41	93,28	-
(-) Impuestos (25%)	16.453,34	17.929,81	19.714,62	21.603,39	23.320,46	-
Utilidades después de Impuesto	49.360,02	53,78	59,14	64,81	69,96	-
Readicción de la Depreciación y Amortización	1.115,10	10	10	8	0	-
Flujos de Efectivo Operacionales	50.475,13	54,90	60,25	65,50	70,63	-
Flujos Finales						
(+) Valor de Salvamento	-	-	-	-	-	385,00
(+) Recuperación de Capital de Trabajo	-	-	-	-	-	33,04
Flujo de Efectivo Total	38.146,25	50.475,13	54,90	60,25	65,50	104,00
	38.146,25	3	4,55	8,95	0,45	72,06
	TOT	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor Actual del Flujo de Efectivo	237,12	45.358,26	44,33	43,72	42,71	60,98
Inversión Inicial	38.146,25	-	-	-	-	-
Valor Actual Neto (VAN)	198,90	-	-	-	-	-
Tasa Interna de Retorno (TIR)	75,75	-	-	-	-	-
Periodo de Recuperación (Payback)	140,20	-	-	-	-	-
	0%	-	-	-	-	-
	0,76	-	-	-	-	-

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

3.4.9 Evaluación financiera

3.4.9.1 Tasa de descuento

En el presente proyecto se empleó como tasa de descuento la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR). La misma se determina como resultado de la constitución del capital y el costo de adquisición de este, mostrando un valor de 11.28%, el cálculo se expone a continuación.

Tabla 26-3: Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR)

COMPOSICIÓN DEL CAPITAL	%	COSTO DEL CAPITAL	PONDERACIÓN
PROPIETARIO	30%	10,00%	3,00%
PRÉSTAMO	70%	11,83%	8,28%
TMAR	100%		11,28%

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

3.4.9.2 Valor Actual Neto (VAN)

Teniendo en cuenta los resultados de la TMAR, se determinó el VAN según la siguiente fórmula.

$$VAN = -I + \frac{FC_1}{(1+K)^1} + \frac{FC_2}{(1+K)^2} + \frac{FC_3}{(1+K)^3} + \dots + \frac{FC_n}{(1+K)^n}$$

Dónde:

VAN = Valor Actual Neto

I = valor total de la inversión en el período 0.

Fc n = saldo del flujo neto anual de caja en el año n.

k = tasa de descuento planteada para la inversión.

n = año del período de vida útil económico.

$$VAN = -38.146,25 + \frac{50.475,13}{(1+0.1128)^1} + \frac{54.904,55}{(1+0.1128)^2} + \dots + \frac{104.072,06}{(1+0.1128)^5}$$

$$\text{VAN} = 198.975,75 \text{ USD}$$

Como se evidencia los resultados del VAN son positivos por un valor de 198.975,75 USD, por lo que el proyecto es rentable teniendo en cuenta este indicador.

3.4.9.3 Tasa Interna de Retorno

Para el cálculo de la Tasa de Rentabilidad Interna (TIR) se toma como la tasa en la que el VAN se hace 0. Por lo que partiendo de la formula mostrada para el cálculo del VAN, los resultados arrojados son los siguientes:

$$0 = -I + \frac{FC_1}{(1+K)^1} + \frac{FC_2}{(1+K)^2} + \frac{FC_3}{(1+K)^3} + \dots + \frac{FC_n}{(1+K)^n}$$

$$0 = -38.146,25 + \frac{50.475,13}{(1+1,4020)^1} + \frac{54.904,55}{(1+1,4020)^2} + \dots + \frac{104.072,06}{(1+1,4020)^5}$$

$$= 1.09$$

TIR = 140,20%

Los resultados de la TIR muestran una rentabilidad de 140,20% muy superior al costo de adquisición del capital, por lo que teniendo en cuenta este indicador el proyecto es factible

3.4.9.4 Período de Recuperación de la Inversión

El plazo o período de recuperación (playback) no es más que el número de años que han de pasar para que se logre recuperar la inversión inicial del proyecto. Partiendo de los saldos acumulados de cada año como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 27-3: Saldos acumulados del flujo de caja

Años	Inversión	Flujo de Caja	Saldo Acumulado
0	-38.146,25		-38.146,25
1		50.475,13	12.328,87
2		54.904,55	67.233,42
3		60.258,95	127.492,37
4		65.500,45	192.992,82
5		104.072,06	297.064,88

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

$$PR = 1 + 38.146,25 / (38.146,25 + 12.328,87) - 1$$

PR = 0.76 (La inversión se recupera en 9 meses y 4 días aproximadamente)

3.4.9.5 Relación Beneficio / Costo

Los resultados de la relación costo beneficio son favorables al obtenerse 1,95 dólares de ingresos por cada dólar de gastos que se incurren en el proyecto de exportación de compota de quinua a Bogotá, Colombia.

Tabla 28-3: Relación Costo/Beneficio

Razón Beneficio Costo (B/C)						
Exportaciones Rogetore & Franco S.A						
	TOTAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		172.280,00	180.289,45	188.671,26	197.442,76	206.622,04
Total de Ingresos		172.280,00	180.289,45	188.671,26	197.442,76	206.622,04
Valor Actual de los Ingresos Futuros	687.149,26	154.815,29	145.588,90	136.912,37	128.752,93	121.079,76
Costo de Venta		59.000,00	59.959,10	60.933,80	61.924,34	62.930,98
Gastos de Administración		31.034,95	32.112,25	32.215,93	31.855,41	31.947,70
Gastos de Venta		2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Gastos Financieros		2.817,56	1.842,50	746,86	0,00	0,00
Total de Costos		94.852,51	95.913,85	95.896,60	95.779,75	96.878,68
Valor Actual de los Gastos Futuros	351.507,82	85.236,93	77.453,19	69.588,93	62.458,22	56.770,55
Razón Beneficio Costo (B/C)	1,95					

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

3.4.9.6 Punto de equilibrio

Para la determinación del punto de equilibrio se establecieron inicialmente los costos fijos y variables del proyecto, los mismos se muestran a continuación.

Tabla 29-3: Costos fijos

Costos Fijos						
Actividades	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Mano de Obra Indirecta	15.921,57	16.971,15	16.971,15	16.971,15	16.971,15	
Subministros de Oficina	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	
Gastos Servicios Básicos	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	
Gastos de Exportación	13.758,28	13.786,00	13.889,69	13.953,99	14.059,55	
Depreciación y Amortización	1.115,10	1.115,10	1.115,10	690,28	677,00	
Publicidad	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	
Intereses	2.817,56	1.842,50	746,86	0,00	0,00	
TOTAL	35.852,51	35.954,75	34.962,80	33.855,41	33.947,70	

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

Tabla 30-3: Costos variables

Costos Variables					
Actividades	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo de Venta	59.000,00	59.959,10	60.933,80	61.924,34	62.930,98
TOTAL	59.000,00	59.959,10	60.933,80	61.924,34	62.930,98

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

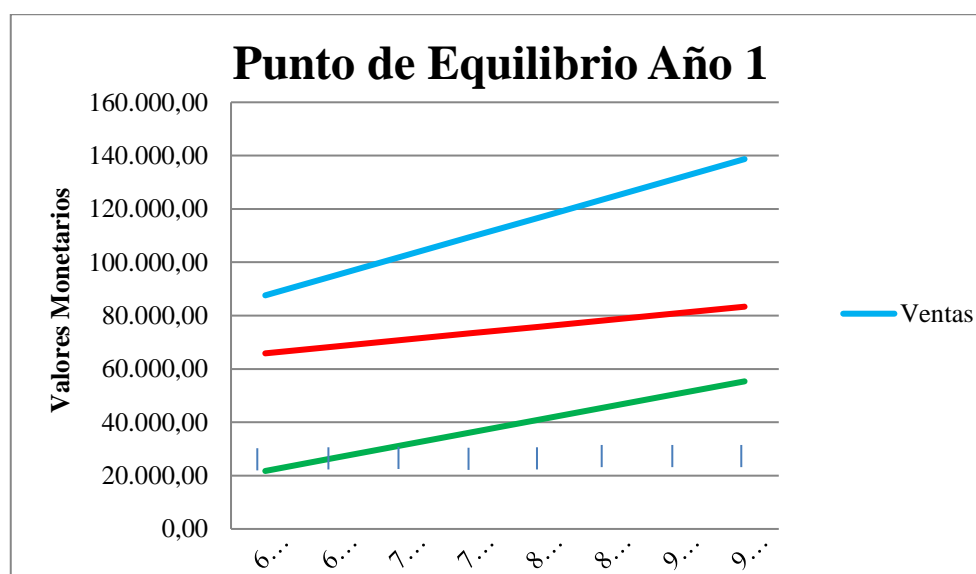
Tomando como punto de partida los costos fijos y variables anteriormente expuestos, se estableció el punto de equilibrio del proyecto. La misma muestra que para el primer año de la puesta en marcha del proyecto se requiere de una venta de 37.346,37 unidades para cubrir los costos fijos y variables, mientras que para el quinto año solamente se requiere la venta de 29.148,14.

Tabla 31-3: Punto de equilibrio

Punto de Equilibrio Exportaciones Rogetore & Franco S.A					
RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Precio de Venta	1,46	1,51	1,56	1,62	1,67
Costo Variable Unitario	0,50	0,50	0,51	0,51	0,51
Costos Fijos	35.852,51	35.954,75	34.962,80	33.855,41	33.947,70
Punto de Equilibrio	37.346,37	35.653,33	33.025,09	30.480,56	29.148,14
Ventas Necesarias (\$)	54.525,69	53.870,55	51.640,88	49.325,44	48.815,44
Ventas Necesarias (%)	31,65%	29,88%	27,37%	24,98%	23,63%

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

A continuación, se muestra la representación gráfica del punto de equilibrio para el primer año de la puesta en marcha del proyecto.

**Gráfico 9-3:** Punto de equilibrio año 1

Elaborado por: Sedeño, A. 2020

CONCLUSIONES

Luego de diseñar un modelo de exportación de compotas de quinua con frutas a la ciudad de Bogotá - Colombia desde la empresa Rogetore & Franco S.A, en el periodo 2020. Se concluye lo siguiente:

- Colombia desde 1991 ha mejorado dramáticamente su rumbo. En la dirección de la economía de libre mercado, con una democracia sostenible y próspera; donde se elige un presidente junto con las ramas judicial y legislativa de gobierno que tiene poderes equilibrados. Se espera que el crecimiento económico en Colombia se recupere en los próximos años.
- La empresa Rogetore & Franco S.A cuenta con infraestructura y maquinaria adecuada para la producción de compotas de alta calidad. Los productores de la empresa tienen una amplia experiencia en la elaboración de compotas. Además de que el producto presenta muchos beneficios al consumirlo no contienen colorantes, preservantes ni sabores artificiales, endulzados con fructosa y en la tabla nutricional aparece contenido de proteínas siendo la única compota del mercado ecuatoriano con proteínas. Sin embargo, la empresa posee un elevado endeudamiento y una capacidad productiva limitada, debido al costo de los insumos e insecticidas para el tratamiento de las frutas por lo cual disminuye la producción, además de una escasa experiencia en el área de logística de la exportación.
- La exportación que realizará la empresa Rogetore & Franco S.A asociado a la compota a base de quinua se ubica dentro del arancel 20.05.89.00. Para la entrada del producto a Colombia se requiere del registro sanitario INVIMA, así como de requisitos mínimo de etiquetado como Nombre del alimento, lista de ingredientes, contenido neto y peso, nombre y dirección del fabricante, envasador o re-empacador del alimento según sea el caso, país de origen, identificación del lote, marcado de la fecha e instrucciones para la conservación, instrucciones para el uso, registro sanitario.
- La exportación se realizará bajo el Régimen 40 (Exportación definitiva), con el Incoterms FOB como termino de entrega y la carta de crédito como instrumento de pago, siendo esta la forma de pago más segura y recomendada para los nuevos exportadores.
- Los resultados del VAN, TIR, relación Costo Beneficio y Periodo de Recuperación muestran que el modelo de exportación de compotas de quinua con frutas a la ciudad de Bogotá - Colombia desde la empresa Rogetore & Franco S.A es factible, donde el Valor Actual de los flujos de efectivos futuros es positivo con un valor de 198.975,75 USD, con una Tasa Interna de Rentabilidad de 140,20% superior al 11,28% exigido para cubrir el costo del capital, además de recuperar la inversión en 9 meses y 4 días aproximadamente y obteniendo 1.95 USD de beneficios por cada dólar gastado en la empresa.

RECOMENDACIONES

- Luego de concluir el modelo de exportación de compotas de quinua con frutas a la ciudad de Bogotá - Colombia desde la empresa Rogetore & Franco S.A, en el periodo 2020. Se recomienda lo siguiente:
- Implementar la propuesta de exportación de compotas de quinua con frutas a la ciudad de Bogotá – Colombia, cuyas rentabilidades le permitirán a la empresa atenuar las dificultades de liquidez y disminuir paulatinamente sus niveles de endeudamiento.
- Mantener un estudio sistemático de las preferencias de consumo de los clientes colombianos, en post de tomar mediadas proactivas ante cualquier cambio en dichas preferencias.
- Publicar la presente investigación en ellos medios pertinentes para que sirva de consulta a estudiantes y catedráticos relacionados a la temática de estudio.

GLOSARIO

Acuerdos Comerciales: Es un entendimiento bilateral entre estados, para armonizar los intereses respectivos de las nacionales de las partes contratantes y aumentar los intercambios comerciales.

Aduana: Órgano de administración, con oficinas en las fronteras encargada de vigilar el paso de personas y bienes a través de dichos límites.

Arancel: Es un impuesto de un gobierno sobre bienes que entran en sus fronteras.

Balanza Comercial: la Balanza de Pagos, que recoge la expresión de los flujos de importación y exportación de bienes tangibles y servicios, entre un país durante el período de tiempo.

Comercialización: Es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales.

Compotas: Es un producto preparado con un ingrediente de fruta (fruta entera, vegetales, tubérculos, trozos de fruta, pulpa o puré de fruta, zumo de fruta o vegetales concentrado), mezclado con un edulcorante, carbohidrato, con o sin agua y elaborado para adquirir una consistencia adecuada.

Exportación: Bienes y servicios que se producen en el país, los cuales son vendidos y posteriormente enviados a clientes de otros países

Mercados Internacionales: Es el conjunto de actividades comerciales realizadas entre compañías de diferentes países y atravesando las fronteras de estos mercados internacionales pueden incluir desde mercancías, servicios e incluso bienes financieros.

Nicho de Mercado: Se refiere a una porción de un mercado en la que los individuos poseen características y necesidades homogéneas, y estas últimas no están del todo cubiertas por la oferta

BIBLIOGRAFÍA

- Alcaldía Mayor de Bogotá. (2018). *Análisis Demográfico y proyecciones poblacionales de Bogotá*. Bogotá: Alcaldía Mayor de Bogotá.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2018). *Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo y Estabilidad y Equilibrio Fiscal*. Quito: Asamblea Nacional del Ecuador.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2018). *Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito: Asamblea Nacional del Ecuador.
- Baca, G. (1995). *Evaluación de proyectos*. México: McGraw-Hill.
- Banco Central del Ecuador. (junio de 2018). *Banco Central del Ecuador: panorama local*. Obtenido de: <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/776>
- Banco Mundial. (Abril de 2018). *Banco Mundial en Ecuador panorama general*. Obtenido de: <http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>
- Banco Mundial. (29 de Enero de 2020). *Inflación, precios al consumidor (% anual)*. Obtenido de: <https://datos.bancomundial.org/indicador/FP.CPI.TOTL.ZG?end=2018&locations=EC&start=2000>
- Cámara de Comercio Internacional. (2019). *Incoterms 2020*. ICC. Obtenido de: <https://comercioexterior.la/puertos-maritimos/estados-unidos/puerto-de-nueva-york-y-nueva-jersey/>
- Cateora, P. (1997). *Marketing Internacional*. México: McGraw-Hill.
- Cevallos, J. (2012). *Plan de Negocio de Exportacion de muebles rusticos de madera kaspi huasi hacia el mercado de los EE.UU*. Cuenca : (Tesis de pregrado. Universidad Salesiana del Ecuador). Obtenido de: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/3375/6/UPS-CT002554.pdf>.
- Chuquirama, C. (2013). *Diagnostico de la situacion actual de la asociacion de maestros artesanos de la madera y conexos de Pinchincha y propuesta para mejorar la produccion y comercializacion de muebles rusticos de Asoartmader en la provincia de pichincha*. (Tesis de pregrado. Universidad Central del Ecuador.). Obtenido de: <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/2197>.
- Daz, B. (7 de mayo de 2015). *Quinoa, regalo ancestral : historia, contexto, tecnología, políticas*. Obtenido de: <https://www.aacademica.org/ana.ines.heras/278.pdf>

- Diputación de Granada. (Abril de 2015). *Granada empresas exportadoras*. Obtenido de:
<https://granadaempresas.es/guiainter/21preseleccion.html>
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (10 de Febrero de 2020). *Estructura arancelaria*.
Obtenido de:
<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefConsultaEstructuraArancelaria.faces>
- FAO. (2013). *El año internacional de la quinua*. Obtenido de: <http://www.fao.org/quinoa-2013/es/>
- Ministerio de Comercio Exterior. (2020). *Guía del exportador*. Quito: Ministerio de Comercio Exterior.
- Ministerio de la Protección Social. (2004). *Resolución No. 2652 de 2004*. Bogotá: Ministerio de la Protección Social.
- Pérez, V. (3 de Febrero de 2016). *Colombina prevé vender hasta \$5.000 millones en el mercado de compotas. La República*. Obtenido de:
<https://www.diariodelexportador.com/2016/08/cuales-son-las-ventajas-y-desventajas.html>
- Reyes, E. (2006). *Componente nutricional de diferentes variedades de quinua de la región Andina*. Lima: San Marcos.
- Rosenberg, J. (s.f). *Diccionario de Administración y Finanzas*. España: Oceano.
- Saraguro, E., & Naranjo, M. (2015). *Estudio de Factibilidad para la incorporación del aceite de palma africana en la elaboración de jabones de tocador en la empresa DANEC S.A.* (Tesis de pregrado. Universidad Central del Ecuador.). Obtenido de:
<http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/10977>
- SENAE. (Abril de 2017). *Aduana para exportar*. Obtenido de: <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- SENAE. (1 de Febrero de 2020). *Regímenes Aduaneros*. Obtenido de:
<https://www.aduana.gob.ec/regimenes-aduaneros/>
- Servicio al Exportador. (2016). *Oportunidades de exportación a Colombia*. Lima: Servicio al Exportador.
- SIISE. (2016). *Sistema integrado de indicadores sociales del Ecuador. Versión 3.5*. Quito.
- Viavian, T. (2004). *Comercialización de muebles rústicos hacia el mercado español*. Quito: UDLA.

ANEXOS

ANEXO A: FILOSOFÍA CORPORATIVA

ROGETORE & FRANCO S.A.



Quiénes somos:

Somos una empresa dedicada a la elaboración y desarrollo de productos a partir de la quinua. Nuestros productos tienen un exquisito sabor, alto poder nutritivo y de excelente calidad.










Misión:

Desarrollar productos a partir de la quinua diseñados para el mercado nacional e internacional, orientados en todo momento en conseguir calidad, variedad y cantidad. Estamos comprometidos con el progreso del país, la ciudadanía y la satisfacción de nuestros clientes y proveedores.

Visión:

Ser una empresa reconocida por producir quinua y derivados apreciada por desarrollar productos de gran valor nutritivo.

Valores de la empresa:

-  Calidad
-  Honestidad
-  Respeto
-  Lealtad
-  Compromiso
-  Responsabilidad
-  Mejora continua
-  Trabajo en equipo
-  Innovación

ANEXO B: FORMULARIO 101 Y 102



Sistema de declaración de impuestos
A través de Internet

Obligacion Tributaria: 1021 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES

Identificacion: 1792322596001 Razon Social: COMERCIALIZADORA ROGETORE & FRANCO S.A.

Periodo Fiscal: AÑO 2018

Tipo Declaracion: ORIGINAL

Formulario Sustituye:

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
ACTIVO		
ACTIVOS CORRIENTES		
Efectivo y equivalentes al efectivo	311	100.00
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES		
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES		
RELACIONADAS		
Locales	312	0.00
Del exterior	313	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar comerciales por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	314	0.00
NO RELACIONADAS		
Locales	315	1202.96
Del exterior	316	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar comerciales por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	317	12.03
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES		
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTICIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL		
Locales	318	0.00
Del exterior	319	0.00
DIVIDENDOS POR COBRAR		
En efectivo	320	0.00
En activos diferentes del efectivo	321	0.00
OTRAS RELACIONADAS		
Locales	322	0.00
Del exterior	323	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de otras cuentas y documentos por cobrar por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	324	0.00
OTRAS NO RELACIONADAS		
Locales	325	0.00
Del exterior	326	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de otras cuentas y documentos por cobrar por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	327	0.00
OTROS ACTIVOS FINANCIEROS CORRIENTES		
A costo amortizado	328	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de otros activos financieros corrientes medidos a costo amortizado (provisiones para créditos incobrables)	329	0.00
A valor razonable	330	0.00
PORCIÓN CORRIENTE DE ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS POR COBRAR		
Relacionadas	331	0.00
No relacionadas	332	0.00
IMPORTE BRUTO ADEUDADO POR LOS CLIENTES POR EL TRABAJO EJECUTADO EN CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN		
Relacionadas	333	0.00
No relacionadas	334	0.00
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		
Credito tributario a favor del sujeto pasivo (ISD)	335	0.00
Credito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA)	336	548.49
Credito tributario a favor del sujeto pasivo (Impuesto a la Renta)	337	1122.09
Otros	338	0.00
INVENTARIOS		
Mercaderías en tránsito	339	0.00
Inventario de materia prima (no para la construcción)	340	499.05
Inventario de productos en proceso (excluyendo obras/Inmuebles en construcción para la venta)	341	0.00
Inventario de prod. term. y mercad. en almacén (excluyendo obras/Inmuebles terminados para la venta)	342	690.07
Inventario de suministros, herramientas, repuestos y materiales (no para la construcción)	343	314.74
Inventario de materia prima, suministros y materiales para la construcción	344	0.00
Inventario de obras/Inmuebles en construcción para la venta	345	0.00
Inventario de obras/Inmuebles terminados para la venta	346	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de inventarios por ajuste al valor neto realizable	347	0.00
ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA		
Costo	348	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de activos no corrientes mantenidos para la venta	349	0.00
ACTIVOS BIOLÓGICOS		
PLANTAS VIVAS Y FRUTOS EN CRECIMIENTO		
A costo	350	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de activos biológicos medidos a costo	351	0.00
A valor razonable menos los costos de venta	352	0.00
ANIMALES VIVOS		
A costo	353	0.00
(-) Deterioro acumulado del valor de activos biológicos medidos a costo	354	0.00
A valor razonable menos los costos de venta	355	0.00
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO (PREPAGADOS)		
Propaganda y publicidad prepagada	356	0.00
Arrendamientos operativos pagados por anticipado	357	0.00
Pólizas de seguro pagadas por anticipado	358	0.00
Otros	359	490.00
Otros Activos Corrientes	360	0.00
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	361	4955.37
ACTIVOS NO CORRIENTES		
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		
TERRENOS		
Costo histórico antes de reexpresiones o revaluaciones	362	0.00

	Ajuste acumulado por reexpresiones o revaluaciones	363	0.00
EDIFICIOS Y OTROS INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS)			
	Costo histórico antes de reexpresiones o revaluaciones	364	0.00
	Ajuste acumulado por reexpresiones o revaluaciones	365	0.00
NAVES, AERONAVES, BARCAZAS Y SIMILARES			
	Costo histórico antes de reexpresiones o revaluaciones	366	0.00
	Ajuste acumulado por reexpresiones o revaluaciones	367	0.00
MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES Y ADECUACIONES			
	Costo histórico antes de reexpresiones o revaluaciones	368	0.00
	Ajuste acumulado por reexpresiones o revaluaciones	369	0.00
PLANTAS PRODUCTORAS (AGRICULTURA)			
	Costo histórico antes de reexpresiones o revaluaciones	370	0.00
	Ajuste acumulado por reexpresiones o revaluaciones	371	0.00
	Construcciones en Curso y Otros Activos en Tránsito	372	0.00
	Muebles y enseres	373	0.00
	Equipo de Computación	374	752.03
	Vehículos, Equipo de Transporte y Caminero Móvil	375	25600.88
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO			
	Terrenos	376	0.00
	Edificios y otros inmuebles (excepto terrenos)	377	0.00
	Naves, aeronaves, barcas y similares	378	0.00
	Maquinaria, equipo, instalaciones y adecuaciones	379	0.00
	Equipo de computación	380	0.00
	Vehículos, equipo de transporte y caminero móvil	381	0.00
	Otros	382	0.00
	Otras Propiedades, Planta y Equipo	383	0.00
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO			
	Del costo histórico antes de reexpresiones o revaluaciones	384	12219.79
	Del ajuste acumulado por reexpresiones o revaluaciones	385	0.00
	(-) Deterioro acumulado del valor de propiedades, planta y equipo	386	0.00
ACTIVOS INTANGIBLES			
	Plusvalía o goodwill (derecho de llave)	387	0.00
	Marcas, patentes, licencias y otros similares	388	0.00
	Adecuaciones y mejoras en bienes arrendados mediante arrendamiento operativo	389	0.00
	Derechos en acuerdos de concesión	390	0.00
	Otros	391	0.00
	(-) Amortización acumulada de activos intangibles	392	0.00
	(-) Deterioro acumulado de activos intangibles	393	0.00
PROPIEDADES DE INVERSIÓN			
TERRENOS			
	A costo	394	0.00
	A valor razonable	395	0.00
EDIFICIOS			
	A costo	396	0.00
	A valor razonable	397	0.00
	(-) Depreciación Acumulada de Propiedades de Inversión	398	0.00
	(-) Deterioro Acumulado del Valor de Propiedades de Inversión	399	0.00
ACTIVOS BIOLÓGICOS			
PLANTAS VIVAS Y FRUTOS EN CRECIMIENTO			
	A costo	400	0.00
	(-) Depreciación acumulada de activos biológicos medidos a costo	401	0.00
	(-) Deterioro acumulado del valor de activos biológicos medidos a costo	402	0.00
	A valor razonable menos los costos de venta	403	0.00
ANIMALES VIVOS			
	A costo	404	0.00
	(-) Depreciación acumulada de activos biológicos medidos a costo	405	0.00
	(-) Deterioro acumulado del valor de activos biológicos medidos a costo	406	0.00
	A valor razonable menos los costos de venta	407	0.00
ACTIVOS PARA EXPLORACIÓN, EVALUACIÓN Y EXPLOTACIÓN DE RECURSOS MINERALES			
	Tangibles	408	0.00
	Intangibles	409	0.00
	(-) Depreciación / amortización acumulada de activos para exploración, evaluación y explotación	410	0.00
	(-) Deterioro acumulado del valor de activos para exploración, evaluación y explotación	411	0.00
INVERSIONES NO CORRIENTES			
EN SUBSIDIARIAS			
	Costo	412	0.00
	Ajuste acumulado por aplicación del método de la participación (valor patrimonial proporcional)	(+/-) 413	0.00
EN ASOCIADAS			
	Costo	414	0.00
	Ajuste acumulado por aplicación del método de la participación (valor patrimonial proporcional)	(+/-) 415	0.00
EN NEGOCIOS CONJUNTOS			
	Costo	416	0.00
	Ajuste acumulado por aplicación del método de la participación (valor patrimonial proporcional)	(+/-) 417	0.00
	Otros Derechos Representativos de Capital en Sociedades que no son Subsidiarias, ni Asociadas, ni Negocios Conjuntos	418	0.00
	(-) Deterioro Acumulado del Valor de Inversiones no Corrientes	419	0.00
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO CORRIENTES			
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES NO CORRIENTES			
RELACIONADAS			
	Locales	420	0.00
	Del exterior	421	0.00
	(-) Deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar comerciales por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	422	0.00
NO RELACIONADAS			
	Locales	423	0.00
	Del exterior	424	0.00
	(-) Deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar comerciales por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	425	0.00
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR NO CORRIENTES			
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTICIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL			
	Locales	426	0.00
	Del exterior	427	0.00
	(-) Deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	428	0.00
OTRAS RELACIONADAS			
	Locales	429	0.00
	Del exterior	430	0.00
	(-) Deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	431	0.00
OTRAS NO RELACIONADAS			
	Locales	432	0.00

	Del exterior	433	0.00
	(-) Deterioro acumulado del valor de otras cuentas y documentos por cobrar por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	434	0.00
OTROS ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES			
	A costo amortizado	435	0.00
	(-) Deterioro acumulado del valor de otros activos financieros no corrientes medidos a costo amortizado (provisiones para créditos incobrables)	436	0.00
	A valor razonable	437	0.00
PORCIÓN NO CORRIENTE DE ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS POR COBRAR			
	Relacionadas	438	0.00
	No Relacionadas	439	0.00
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS			
	Por diferencias temporarias	440	0.00
	Por pérdidas tributarias sujetas a amortización en periodos siguientes	441	0.00
POR CRÉDITOS FISCALES NO UTILIZADOS			
	Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (ISD)	442	0.00
	Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (Impuesto a la Renta)	443	0.00
	Otros	444	0.00
	Otros Activos No Corrientes	445	0.00
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		449	14133.12
REVALUACIONES Y REEXPRESSIONES DE ACTIVOS (INFORMATIVO)			
	Ajustes acumulados por reexpresiones o revaluaciones de otras partidas de propiedades, planta y equipo (informativo)	460	0.00
	(-) Depreciación acumulada de los ajustes acumulados por reexpresiones o revaluaciones de otras partidas de propiedades, planta y equipo (informativo)	461	0.00
	Ajustes acumulados por reexpresiones o revaluaciones de activos intangibles (informativo)	462	0.00
	(-) Amortización acumulada de los ajustes acumulados por reexpresiones o revaluaciones de activos intangibles (informativo)	463	0.00
	Ajustes acumulados por reexpresiones o revaluaciones de propiedades de inversión (informativo)	464	0.00
	(-) Depreciación acumulada de los ajustes acumulados por reexpresiones o revaluaciones de propiedades de inversión (informativo)	465	0.00
	Ajustes acumulados por reexpresiones o revaluaciones de activos para exploración, evaluación y explotación de recursos minerales (informativo)	466	0.00
	(-) Depreciación/amortización acumulada del ajuste acumulado por reexpresiones o revaluaciones de activos para exploración, evaluación y explotación de recursos minerales (informativo)	467	0.00
	Total de las revaluaciones y otros ajustes positivos producto de valoraciones financieras excluidos del cálculo del anticipo, para todos los activos (informativo)	468	0.00
	(-) Total depreciación acumulada del ajuste acumulado por revaluaciones y otros ajustes negativos producto de valoraciones financieras excluidos del cálculo del anticipo, para todos los activos (informativo)	469	0.00
TERRENOS QUE SE EXCLUYEN DEL CÁLCULO DEL ANTICIPO			
	Total costo de terrenos en los que se desarrollan actividades agropecuarias (excluyendo sus revaluaciones o reexpresiones) (informativo)	470	0.00
	Total deterioro acumulado del costo de terrenos en los que se desarrollan actividades agropecuarias (informativo)	471	0.00
	Total costo de terrenos en los que se desarrollan proyectos inmobiliarios para la vivienda de interés social (excluyendo sus revaluaciones o reexpresiones) (informativo)	472	0.00
	Total deterioro acumulado del costo de terrenos en los que se desarrollan proyectos inmobiliarios para la vivienda de interés social (informativo)	473	0.00
	Total de intereses implícitos no devengados (futuros ingresos financieros en el estado de resultados) por acuerdos que constituyen efectivamente una transacción financiera o cobro diferido (informativo)	474	0.00
	Activos (fideicomisos y generados) en fideicomisos mercantiles o encargos fiduciarios donde el contribuyente es constituyente o aportante (informativo)	475	0.00
	Activos adquiridos por el valor de las utilidades reinvertidas generadas en el periodo anterior al declarado (informativo)	476	0.00
TOTAL DEL ACTIVO		499	19086.49
PASIVO			
PASIVOS CORRIENTES			
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES			
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES			
RELACIONADAS			
	Locales	511	0.00
	Del exterior	512	0.00
NO RELACIONADAS			
	Locales	513	0.00
	Del exterior	514	0.00
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES			
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTICIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL			
	Locales	515	0.00
	Del exterior	516	0.00
DIVIDENDOS POR PAGAR			
	En efectivo	517	0.00
	En activos diferentes del efectivo	518	0.00
OTRAS RELACIONADAS			
	Locales	519	0.00
	Del exterior	520	0.00
OTRAS NO RELACIONADAS			
	Locales	521	91.36
	Del exterior	522	0.00
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES			
RELACIONADAS			
	Locales	523	0.00
	Del exterior	524	0.00
NO RELACIONADAS			
	Locales	525	14096.44
	Del exterior	526	0.00
	Crédito A Mútuo	527	0.00
	Porción Corriente de Obligaciones Emitidas	528	0.00
OTROS PASIVOS FINANCIEROS			
	A costo amortizado	529	0.00
	A valor razonable	530	0.00
	Porción Corriente de Arrendamientos Financieros Por Pagar	531	0.00
	Impuesto A La Renta Por Pagar Del Ejercicio	532	0.00
PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS			
	Participación trabajadores por pagar del ejercicio	533	0.00
	Obligaciones con el IESS	534	261.42
	Jubilación Patronal	535	0.00
	Otros Pasivos Corrientes Por Beneficios a Empleados	536	201.72
PROVISIONES CORRIENTES			
	Por garantías	537	0.00
	Por desmantelamiento	538	0.00
	Por contratos onerosos	539	0.00
	Por reestructuraciones de negocios	540	0.00
	Por reembolsos a clientes	541	0.00
	Por litigios	542	0.00
	Por pasivos contingentes asumidos en una combinación de negocios	543	0.00
	Otros	544	0.00
PASIVOS POR INGRESOS DIFERIDOS			
	Anticipos de clientes	545	0.00
	Subvenciones del Gobierno	546	0.00
	Otros	547	0.00
OTROS PASIVOS CORRIENTES			
	Transferencias casa matriz y sucursales (del exterior)	548	0.00

Otros	549	0.00
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	550	14650.94
PASIVOS NO CORRIENTES		
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR NO CORRIENTES		
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES NO CORRIENTES		
RELACIONADAS		
Locales	553	0.00
Del exterior	554	0.00
NO RELACIONADAS		
Locales	555	10823.01
Del exterior	556	0.00
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR NO CORRIENTES		
A ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTICIPES, BENEFICIARIOS U OTROS TITULARES DE DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL		
Locales	557	0.00
Del exterior	558	0.00
OTRAS RELACIONADAS		
Locales	559	0.00
Del exterior	560	0.00
OTRAS NO RELACIONADAS		
Locales	561	0.00
Del exterior	562	0.00
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - NO CORRIENTES		
RELACIONADAS		
Locales	563	0.00
Del exterior	564	0.00
NO RELACIONADAS		
Locales	565	0.00
Del exterior	566	0.00
Crédito a mutuo		
Porción no corriente de obligaciones emitidas	567	0.00
568	0.00	
OTROS PASIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES		
A costo amortizado		
A valor razonable	569	0.00
570	0.00	
Porción no corriente de arrendamientos financieros por pagar		
571	0.00	
572	0.00	
Pasivo por impuesto a la Renta diferido		
PASIVOS NO CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS		
Jubilación Patronal	573	0.00
Desahucio	574	0.00
Otros Pasivos No Corrientes Por Beneficios A Empleados	575	0.00
PROVISIONES NO CORRIENTES		
Por garantías	576	0.00
Por desmantelamiento	577	0.00
Por contratos onerosos	578	0.00
Por reestructuraciones de negocios	579	0.00
Por reembolsos a clientes	580	0.00
Por litigios	581	0.00
Por pasivos contingentes asumidos en una combinación de negocios	582	0.00

Otras	583	0.00
PASIVOS POR INGRESOS DIFERIDOS		
Anticipos de clientes	584	0.00
Subvenciones del gobierno	585	0.00
Otras	586	0.00
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES		
Transferencias casa matriz y sucursales (del exterior)	587	0.00
Otras	588	0.00
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	589	10823.01
Total de intereses implícitos no devengados (futuros gastos financieros en el estado de resultados) por acuerdos que constituyen efectivamente una transacción financiera o pago diferido (Informativo)	591	0.00
Pasivos incurridos en fideicomisos mercantiles o encargos fiduciarios donde el contribuyente es constituyente o aportante (Informativo)	592	0.00
TOTAL DEL PASIVO	599	25473.95
PATRIMONIO		
Capital suscrito y/o asignado	601	800.00
(-) Capital suscrito no pagado, acciones en tesorería	602	0.00
Aportes de socios, accionistas, partners, fundadores, constituyentes, beneficiarios u otros titulares de derechos representativos de capital para futura capitalización	603	0.00
RESERVAS		
Reserva legal	604	58.43
Reserva facultativa	605	0.00
Otras	606	0.00
RESULTADOS ACUMULADOS		
Reserva de capital	607	0.00
Reserva por donaciones	608	0.00
Reserva por valuación (procedente de la aplicación de normas ecuatorianas de contabilidad - NEC)	609	0.00
Superávit por revaluación de inversiones (procedente de la aplicación de normas ecuatorianas de contabilidad - NEC)	610	0.00
Utilidades acumuladas de ejercicios anteriores	611	0.00
(-) Pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores	612	7245.68
Excedente / pérdida del ejercicio anterior (con socios)	(+/-) 613	0.00
Resultados acumulados por adopción por primera vez de las NIIF	(+/-) 614	0.00
Utilidad del ejercicio	615	1.79
Pérdida del ejercicio	616	0.00
Excedente / pérdida del ejercicio económico (con socios)	(+/-) 617	0.00
OTROS RESULTADOS INTEGRALES ACUMULADOS		
SUPERÁVIT DE REVALUACIÓN ACUMULADO		
Propiedades, Planta y Equipo	618	0.00
Activos intangibles	619	0.00
Otras	620	0.00
Ganancias y pérdidas acumuladas por inversiones en instrumentos de patrimonio medidos a valor razonable con cambios en otro resultado integral	(+/-) 621.0	0.00
Ganancias y pérdidas acumuladas por la conversión de estados financieros de un negocio en el extranjero	(+/-) 622.0	0.00
Ganancias y pérdidas actuariales acumuladas	(+/-) 623.0	0.00
La parte efectiva de las ganancias y pérdidas de los instrumentos de cobertura en una cobertura de flujos de efectivo	(+/-) 624.0	0.00
Otras	(+/-) 625.0	0.00
Dividendos declarados (distribuidos) a favor de titulares de derechos representativos de capital en el ejercicio fiscal (Informativo)	626	0.00
Dividendos pagados (liquidados) a titulares de derechos representativos de capital en el ejercicio fiscal (Informativo)	627	0.00
TOTAL DEL PATRIMONIO	698	-6385.46
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	699	19088.49
ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL		
INGRESOS		
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		
VENTAS LOCALES DE BIENES	Total ingresos	Valor exento / no objeto
Gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	6001 41064.22	6002 0.00
Gravadas con tarifa 0% de IVA o exentas de IVA	6003 0.00	6004 0.00
PRESTACIONES LOCALES DE SERVICIOS	Total ingresos	Valor exento / no objeto
Gravadas con tarifa diferente de 0% de IVA	6005 0.00	6006 0.00
Gravadas con tarifa 0% de IVA o exentas de IVA	6007 0.00	6008 0.00
EXPORTACIONES NETAS	Total ingresos	Valor exento / no objeto
De bienes	6009 0.00	6010 0.00
De servicios	6011 0.00	6012 0.00
	Total ingresos	Valor exento / no objeto
Por prestación de servicios de construcción	6013 0.00	6014 0.00
Obtenidos bajo la modalidad de comisiones o similares (relaciones de agencia)	6015 0.00	6016 0.00
Obtenidos por arrendamientos operativos	6017 0.00	6018 0.00
OTROS INGRESOS	Total ingresos	Valor exento / no objeto
POR REGALIAS Y OTRAS CESIONES DE DERECHOS	Total ingresos	Valor exento / no objeto
A residentes o establecidas en Ecuador	6019 0.00	6020 0.00
A no residentes ni establecidas en Ecuador	6021 0.00	6022 0.00
POR DIVIDENDOS	Total ingresos	Valor exento / no objeto
Procedentes de sociedades residentes o establecidas en Ecuador	6023 0.00	6024 0.00
Procedentes de sociedades no residentes ni establecidas en Ecuador	6025 0.00	6026 0.00
	Total ingresos	Valor exento / no objeto
Ganancias netas por mediciones de activos biológicos a valor razonable menos costos de venta	6027 0.00	6028 0.00
Ganancias netas por medición de propiedades de inversión a valor razonable	6029 0.00	6030 0.00
Ganancias netas por medición de instrumentos financieros a valor razonable	6031 0.00	6032 0.00
Ganancias netas por diferencias de cambios	6033 0.00	6034 0.00
Utilidad en venta de propiedades, planta y equipo	6035 0.00	6036 0.00
Utilidad en la enajenación de derechos representativos de capital	6037 0.00	6038 0.00
Ingresos devengados por subvenciones del gobierno y otras ayudas gubernamentales	6039 0.00	6040 0.00
GANANCIAS NETAS POR REVERSIONES DE DETERIORO EN EL VALOR	Total ingresos	Valor exento / no objeto
De activos financieros (reversión de provisiones para créditos incobrables)	6041 0.00	6042 0.00
De inventarios	6043 0.00	6044 0.00
De activos no corrientes mantenidos para la venta	6045 0.00	6046 0.00
De activos biológicos	6047 0.00	6048 0.00
De propiedades, planta y equipo	6049 0.00	6050 0.00
De activos intangibles	6051 0.00	6052 0.00
De propiedades de inversión	6053 0.00	6054 0.00
De activos de exploración, evaluación y explotación de recursos minerales	6055 0.00	6056 0.00
De inversiones no corrientes	6057 0.00	6058 0.00
Otras	6059 0.00	6060 0.00
GANANCIAS NETAS POR REVERSIONES DE PROVISIONES	Total ingresos	Valor exento / no objeto
Por garantías	6061 0.00	6062 0.00
Por desmantelamientos	6063 0.00	6064 0.00
Por contratos onerosos	6065 0.00	6066 0.00

Por reestructuraciones de negocios	6067	0.00	6068	0.00
Por reembolsos a clientes	6069	0.00	6070	0.00
Por litigios	6071	0.00	6072	0.00
Por pasivos contingentes asumidos en una combinación de negocios	6073	0.00	6074	0.00
Otras	6075	0.00	6076	0.00
GANANCIAS NETAS POR REVERSIONES DE PASIVOS POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS	Total ingresos		Valor exento / no objeto	
Jubilación patronal y desahucio	6077	0.00	6078	0.00
Otros	6079	0.00	6080	0.00
RENTAS NETAS PROVENIENTES DE DONACIONES Y APORTACIONES (PARA USO DE INSTITUCIONES DE CARÁCTER PRIVADOS SIN FINES DE LUCRO)	Total ingresos		Valor exento / no objeto	
De recursos públicos	6081	0.00	6082	0.00
De otras locales	6083	0.00	6084	0.00
Del exterior	6085	0.00	6086	0.00
POR REEMBOLSOS DE SEGUROS	Total ingresos		Valor exento / no objeto	
Por lucro cesante	6087	0.00	6088	0.00
Otros	6089	0.00	6090	0.00
Provenientes del exterior	Total ingresos		Valor exento / no objeto	
Otros	6091	0.00	6092	0.00
	6093	0.00	6094	0.00

INGRESOS FINANCIEROS Y OTROS NO OPERACIONALES

INGRESOS FINANCIEROS				
ARRENDAMIENTO MERCANTIL				
RELACIONADAS				
	Total ingresos		Valor exento / no objeto	
Local	6095	0.00	6096	0.00
Del exterior	6097	0.00	6098	0.00
NO RELACIONADAS				
	Total ingresos		Valor exento / no objeto	
Local	6099	0.00	6100	0.00
Del exterior	6101	0.00	6102	0.00
COSTOS DE TRANSACCIÓN (COMISIONES BANCARIAS, HONORARIOS, TASAS, ENTRE OTROS)				
RELACIONADAS				
	Total ingresos		Valor exento / no objeto	
Local	6103	0.00	6104	0.00
Del exterior	6105	0.00	6106	0.00
NO RELACIONADAS				
	Total ingresos		Valor exento / no objeto	
Local	6107	0.00	6108	0.00
Del exterior	6109	0.00	6110	0.00
INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS				
RELACIONADAS				
	Total ingresos		Valor exento / no objeto	
Local	6111	0.00	6112	0.00
Del exterior	6113	0.00	6114	0.00
NO RELACIONADAS				
	Total ingresos		Valor exento / no objeto	
Local	6115	0.00	6116	0.00
Del exterior	6117	0.00	6118	0.00
INTERESES DEVENGADOS CON TERCEROS				
RELACIONADAS				
	Total ingresos		Valor exento / no objeto	
Local	6119	0.00	6120	0.00
Del exterior	6121	0.00	6122	0.00
NO RELACIONADAS				
	Total ingresos		Valor exento / no objeto	
Local	6123	0.00	6124	0.00
Del exterior	6125	0.00	6126	0.00
Intereses implícitos devengados por acuerdos que constituyen efectivamente una transacción financiera o cobro diferido				
	Total ingresos		Valor exento / no objeto	
Otros	6127	0.00	6128	0.00
	6129	0.00	6130	0.00
Ganancias por medición de inversiones en asociadas y negocios conjuntos al método de la participación (valor patrimonial proporcional)				
	Total ingresos		Valor exento / no objeto	
Otros	6131	0.00	6132	0.00
	6133	0.00	6134	0.00
Ganancias netas procedentes de actividades discontinuadas				
	Total ingresos		Valor exento / no objeto	
	6135	0.00	6136	0.00

TOTAL INGRESOS

TOTAL INGRESOS	6999	41064.22
Ventas netas de propiedades, planta y equipo (Informativo)	6140	2.00
Ingresos por reembolso como intermediario / monto total facturado por operadoras de transporte con puntos de emisión asignados a socios (Informativo)	6141	0.00
Dividendos declarados (distribuidos) a favor del contribuyente en el ejercicio fiscal (Informativo)	6142	0.00
Dividendos cobrados (recaudados) por el contribuyente en el ejercicio fiscal (Informativo)	6143	0.00
Ingresos obtenidos por las organizaciones previstas en la Ley de economía popular y solidaria (Informativo)		
Utilidades (Informativo)	6144	0.00
Excedentes (Informativo)	6145	0.00
Monto total facturado por comisionistas y similares (relaciones de agencia) (Informativo)		
Correspondiente a los valores brutos de los bienes o servicios vendidos bajo la modalidad de comisiones o similares (Informativo)	6146	0.00
Valor total correspondiente a las comisiones, descuentos, primas y similares sobre los valores brutos de los bienes o servicios vendidos bajo la modalidad de comisiones o similares (Informativo)	6147	0.00
Ingresos generados por compañías de transporte internacional por sus operaciones habituales de transporte (Informativo)	6148	0.00
Ingresos generados en fideicomisos mercantiles o encargos fiduciarios donde el contribuyente es constituyente o aportante (Informativo)	6149	0.00
Ingresos no objeto de impuesto a la renta	6150	0.00
Ingresos obtenidos en dinero electrónico (Informativo)	6151	0.00

COSTOS Y GASTOS


COSTO DE VENTAS				
	Costo	Gasto	Valor no deducible	
Inventario inicial de bienes no producidos por el sujeto pasivo	7001	18039.42		
Compras netas locales de bienes no producidos por el sujeto pasivo	7004	1835.72		7006 0.00
Importaciones de bienes no producidos por el sujeto pasivo	7007	0.00	7008 0.00	7009 0.00
(-) Inventario final de bienes no producidos por el sujeto pasivo	7010	314.74		
Inventario inicial de materia prima	7013	0.00		
Compras netas locales de materia prima	7016	956.25		7018 0.00
Importaciones de materia prima	7019	0.00		7021 0.00
(-) Inventario final de materia prima	7022	499.05		
Inventario inicial de productos en proceso	7025	0.00		
(-) Inventario final de productos en proceso	7028	0.00		
Inventario inicial productos terminados	7031	0.00		
(-) Inventario final de productos terminados	7034	690.07		
(+/-) Ajustes	(+/-) 7037	0.00	(+/-) 7038 0.00	(+/-) 7039 0.00
GASTOS POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS Y HONORARIOS				
	Costo	Gasto	Valor no deducible	
Sueldos, salarios y demás remuneraciones que constituyen materia gravada del IESS	7040	0.00	7041 4841.16	7042 0.00
Beneficios sociales, indemnizaciones y otras remuneraciones que no constituyen materia gravada del IESS	7043	0.00	7044 1411.92	7045 0.00
Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)	7046	0.00	7047 636.60	7048 0.00
Honorarios profesionales y dietas	7049	0.00	7050 984.79	7051 0.00
Honorarios y otros pagos a no residentes por servicios ocasionales	7052	0.00	7053 0.00	7054 0.00

Jubilación patronal	7055	0.00	7056	0.00	7057	0.00
Desahucio	7058	0.00	7059	0.00	7060	0.00
Otros	7061	0.00	7062	0.00	7063	0.00
GASTOS POR DEPRECIACIONES						
DEL COSTO HISTÓRICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO						
	Costo		Gasto		Valor no deducible	
Acelerada	7064	0.00	7065	0.00	7066	0.00
No acelerada	7067	0.00	7068	5345.79	7069	0.00
	Costo		Gasto		Valor no deducible	
Del costo histórico de propiedades de inversión	7070	0.00	7071	0.00	7072	0.00
Del costo histórico de activos para exploración, evaluación y explotación de recursos minerales	7073	0.00	7074	0.00	7075	0.00
DEL AJUSTE ACUMULADO POR REEXPRESIONES O REVALUACIONES						
	Costo		Gasto		Valor no deducible	
Propiedades, planta y equipo	7076	0.00	7077	0.00	7078	0.00
Propiedades de inversión	7079	0.00	7080	0.00	7081	0.00
Activos para exploración, evaluación y explotación de recursos minerales	7082	0.00	7083	0.00	7084	0.00
Otros	7085	0.00	7086	0.00	7087	0.00
	Costo		Gasto		Valor no deducible	
De Activos Biológicos	7088	0.00	7089	0.00	7090	0.00
Otras depreciaciones	7091	0.00	7092	0.00	7093	0.00
GASTOS POR AMORTIZACIONES						
	Costo		Gasto		Valor no deducible	
Del costo histórico de Activos Intangibles	7094	0.00	7095	0.00	7096	0.00
Del costo histórico de activos para la exploración evaluación y explotación de recursos minerales	7097	0.00	7098	0.00	7099	0.00
DEL AJUSTE ACUMULADO POR REEXPRESIONES O REVALUACIONES						
	Costo		Gasto		Valor no deducible	
Activos intangibles	7100	0.00	7101	0.00	7102	0.00
Activos para la exploración, Evaluación y explotación de recursos minerales	7103	0.00	7104	0.00	7105	0.00
Otros	7106	0.00	7107	0.00	7108	0.00
	Costo		Gasto		Valor no deducible	
Otras amortizaciones	7109	0.00	7110	0.00	7111	0.00
PÉRDIDAS NETAS POR DETERIORO EN EL VALOR						
	Costo		Gasto		Valor no deducible	
De activos financieros (de provisiones para créditos incobrables)			7113	12.03	7114	0.00
De inventarios	7115	0.00	7116	0.00	7117	0.00
De activos no corrientes mantenidos para la venta			7119	0.00	7120	0.00
De activos biológicos			7122	0.00	7123	0.00
De propiedades, planta y equipo	7124	0.00	7125	0.00	7126	0.00
De activos intangibles	7127	0.00	7128	0.00	7129	0.00
De propiedades de inversión			7131	0.00	7132	0.00
De activos de exploración, evaluación y explotación de recursos minerales			7134	0.00	7135	0.00
De inversiones no corrientes			7137	0.00	7138	0.00
Otras	7139	0.00	7140	0.00	7141	0.00
GASTOS DE PROVISIONES						
	Costo		Gasto		Valor no deducible	
Por garantías	7142	0.00	7143	0.00	7144	0.00
Por desmantelamientos	7145	0.00	7146	0.00	7147	0.00
Por contratos onerosos			7149	0.00	7150	0.00
Por reestructuraciones de negocios			7152	0.00	7153	0.00
Por reembolsos a clientes			7155	0.00	7156	0.00
Por litigios			7158	0.00	7159	0.00
Por pasivos contingentes asumidos en una combinación de negocios	7160	0.00	7161	0.00	7162	0.00

Otros	7163	0.00	7164	0.00	7165	0.00
PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS FLUOS						
	Costo		Gasto		Valor no deducible	
Relacionadas	7166	0.00	7167	0.00	7168	0.00
No relacionadas	7169	0.00	7170	0.00	7171	0.00
OTROS GASTOS						
	Costo		Gasto		Valor no deducible	
Promoción y publicidad			7173	1488.10	7174	0.00
Transporte			7176	572.01	7177	0.00
Consumo de combustibles y lubricantes	7178	0.00	7179	0.00	7180	0.00
Gastos de viaje			7182	122.50	7183	0.00
Gastos de gestión			7185	674.02	7186	0.00
Arrendamientos operativos			7188	0.00	7189	0.00
Suministros, herramientas, materiales y repuestos	7190	0.00	7191	4.42	7192	0.00
Pérdida en la enajenación de derechos representativos de capital			7194	0.00	7195	0.00
Mantenimiento y reparaciones	7196	0.00	7197	6.73	7198	0.00
Mermas	7199	0.00	7200	0.00	7201	0.00
Seguros y reaseguros (primas y cesiones)	7202	0.00	7203	0.00	7204	0.00
Gastos indirectos asignados desde el exterior por partes relacionadas	7205	0.00	7206	0.00	7207	0.00
Impuestos, contribuciones y otros	7208	0.00	7209	0.00	7210	0.00
COMISIONES Y SIMILARES (DIFERENTES DE LAS COMISIONES POR OPERACIONES FINANCIERAS)						
RELACIONADAS			Costo		Gasto	Valor no deducible
Local	7211	0.00	7212	0.00	7213	0.00
Del exterior	7214	0.00	7215	0.00	7216	0.00
NO RELACIONADAS			Costo		Gasto	Valor no deducible
Local	7217	0.00	7218	0.00	7219	0.00
Del exterior	7220	0.00	7221	0.00	7222	0.00
OPERACIONES DE REGALÍAS, SERVICIOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, DE CONSULTARÍA Y SIMILARES						
RELACIONADAS			Costo		Gasto	Valor no deducible
Local	7223	0.00	7224	0.00	7225	0.00
Del exterior	7226	0.00	7227	0.00	7228	0.00
NO RELACIONADAS			Costo		Gasto	Valor no deducible
Local	7229	0.00	7230	0.00	7231	0.00
Del exterior	7232	0.00	7233	0.00	7234	0.00
Instalación, organización y similares	7235	0.00	7236	0.00	7237	0.00
IVA que se carga al costo o gasto	7238	0.00	7239	0.00	7240	0.00
Servicios públicos	7241	0.00	7242	588.84	7243	0.00
Pérdidas por siniestros			7245	0.00	7246	0.00
Otros	7247	0.00	7248	1544.65	7249	655.69
GASTOS FINANCIEROS Y OTROS NO OPERACIONALES						
GASTOS FINANCIEROS						
ARRENDAMIENTO MERCANTIL						
RELACIONADAS			Gasto		Valor no deducible	
Local			7251	0.00	7252	0.00
Del exterior			7254	0.00	7255	0.00
NO RELACIONADAS			Gasto		Valor no deducible	
Local			7257	0.00	7258	0.00
Del exterior			7260	0.00	7261	0.00
COSTOS DE TRANSACCIÓN (COMISIONES BANCARIAS, HONORARIOS, TASAS, ENTRE OTROS)						
RELACIONADAS			Gasto		Valor no deducible	
Local			7263	0.00	7264	0.00
Del exterior			7266	0.00	7267	0.00
NO RELACIONADAS			Gasto		Valor no deducible	
Local			7269	488.77	7270	0.00
Del exterior			7272	0.00	7273	0.00
INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS						
RELACIONADAS			Gasto		Valor no deducible	
Local			7275	0.00	7276	0.00
Del exterior			7278	0.00	7279	0.00
NO RELACIONADAS			Gasto		Valor no deducible	
Local			7281	0.00	7282	0.00
Del exterior			7284	0.00	7285	0.00
INTERESES PAGADOS A TERCEROS						
RELACIONADAS			Gasto		Valor no deducible	
Local			7287	0.00	7288	0.00
Del exterior			7290	0.00	7291	0.00
NO RELACIONADAS			Gasto		Valor no deducible	
Local			7293	3002.57	7294	0.00
Del exterior			7296	0.00	7297	0.00
Reversiones del descuento de provisiones que fueron reconocidas a su valor presente			7299	0.00	7300	0.00
Intereses implícitos devengados por acuerdos que constituyen efectivamente una transacción financiera o pago diferido			7302	0.00	7303	0.00
Otros			7305	0.00	7306	0.00
Pérdidas por medición de inversiones en asociadas y negocios conjuntos al método de la participación (valor patrimonial proporcional)			7308	0.00	7309	0.00
Otros			7311	0.00	7312	0.00
Pérdidas netas procedentes de actividades discontinuadas			7314	0.00	7315	0.00
TOTAL COSTOS					7991	19327.53
TOTAL GASTOS					7992	21734.90
TOTAL COSTOS Y GASTOS					7999	41062.43
Baja de inventario (Informativo)					7901	0.00
Pago por reembolso como reembolsante / monto total facturado por socios por puntos de emisión a operadoras de transporte (Informativo)					7902	0.00
Pago por reembolso como intermediario (Informativo)					7903	0.00
No. de RUC del profesional que realizó el cálculo actuarial para el contribuyente (Informativo)					7904	0.00
Costos y gastos generados en fideicomisos mercantiles o encargos fiduciarios donde el contribuyente es constituyente o aportante (Informativo)					7905	0.00
Gastos ahorrados a ingresos no objeto de impuesto a la renta					7906	0.00
Costos y gastos realizados con dinero electrónico (Informativo)					7907	0.00
Incentivos ley de solidaridad (deducción por inversiones nuevas, exoneración para IIS y compensación por el exceso de las contribuciones solidarias) trasladar la porción de los valores declarados en la casilla 810					7908	0.00
CONCILIACIÓN TRIBUTARIA						
UTILIDAD DEL EJERCICIO					801	1.79
PERDIDA DEL EJERCICIO					802	0.00
CÁLCULO DE BASE PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES						
			Generación		Reversión	
Ingresos por mediciones de activos biológicos al valor razonable menos costos de venta			094	0.00	095	0.00
Pérdidas, costos y gastos por mediciones de activos biológicos al valor razonable menos costos de venta			096	0.00	097	0.00

Base de cálculo de participación a trabajadores		098	1.79
DIFERENCIAS PERMANENTES			
(c) Participación a trabajadores		803	0.00
(-) Dividendos exentos y efectos por método de participación (valor patrimonial proporcional)	campos: 6024 + 6026 + 6132	804	0.00
(c) Otras rentas exentas e ingresos no objeto de Impuesto a la Renta		805	0.00
(*) Gastos no deducibles locales		806	655.69
(*) Gastos no deducibles del exterior		807	0.00
(*) Gastos incurridos para generar ingresos exentos y gastos atribuidos a ingresos no objeto de Impuesto a la Renta		808	0.00
(*) Participación trabajadores atribuible a ingresos exentos y no objeto de impuesto a la renta	Fórmula: $(804 \times 15\%) + \{(805 - 806) \times 15\%\}$	809	0.00
(-) Deducciones adicionales (incluye incentivos de la ley de solidaridad)		810	0.00
(*) Ajuste por precios de transferencia		811	0.00
(-) Ingresos sujetos a Impuesto a la Renta Único		812	0.00
(*) Costos y gastos deducibles incurridos para generar ingresos sujetos a impuesto a la renta único		813	0.00
GENERACIÓN / REVERSIÓN DE DIFERENCIAS TEMPORARIAS (IMPUESTOS DIFERIDOS)			
	Generación	Reversión	
Por valor neto realizable de inventarios	814	0.00	815
Por provisiones para desahucio pensiones jubilares patronales	816	0.00	817
Por costos estimados de desmantelamiento	818	0.00	819
Por deterioros del valor de propiedades, planta y equipo	820	0.00	821
Por provisiones (diferentes de cuentas incobrables, desmantelamiento, desahucio y jubilación patronal)	822	0.00	823
Por contratos de construcción	(+/-) 824	0.00	(+/-) 825
Por mediciones de activos no corrientes mantenidos para la venta	826	0.00	827
POR MEDICIONES DE ACTIVOS BIOLÓGICOS AL VALOR RAZONABLE MENOS COSTO DE VENTA			
Ingresos	828	0.00	829
Pérdidas, costos y gastos	830	0.00	831
Amortización pérdidas tributarias de años anteriores			
Por otras diferencias temporarias	(+/-) 834	0.00	(+/-) 835
Utilidad gravable			836
Pérdida sujeta a amortización en periodos siguientes			837
INFORMACIÓN RELACIONADA CON EL DEBER DE INFORMAR LA COMPOSICIÓN SOCIETARIA A LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (ANEXO DE ACCIONISTAS - APS)			
¿Cumple el deber de informar sobre la composición societaria dentro de los plazos establecidos?		838	NO
Porcentaje de la composición societaria no informada (dentro de los plazos establecidos)		839	0.00
Porcentaje de la composición societaria correspondiente a paraisos fiscales al 31 de diciembre del ejercicio declarado que si ha sido informada		840	0.00
INFORMACIÓN RELACIONADA POR RESULTADOS OBTENIDOS DENTRO Y FUERA DE ZEDES			
¿Contribuyente declarante es administrador u operador de ZEDES?		841	No aplica
INFORMACIÓN RELACIONADA POR RESULTADOS OBTENIDOS DENTRO Y FUERA DE ZEDES			
	Aplicable a territorio ZEDE	Aplicable a territorio fuera de ZEDE	
Utilidad gravable	842	0.00	843
Pérdida sujeta a amortización en periodos siguientes	844	0.00	845
Utilidad a reinvertir y capitalizar (sujeta legalmente a reducción de la tarifa)	846	0.00	847
Saldo utilidad gravable	848	0.00	849
Total impuesto causado			850
Saldo del anticipo pendiente de pago (traslade campo 876 declaración periodo anterior)			800
Anticipo determinado correspondiente al ejercicio fiscal declarado (traslade campo 879 declaración periodo anterior)			851
(+) Anticipo reducido correspondiente al ejercicio fiscal declarado (aplica para únicamente para el ejercicio 2017)	(851-852)		853
(*) Impuesto a la Renta causado mayor al anticipo reducido	(850-853)		854
(+) Crédito tributario generado por anticipo (en régimen general aplica para ejercicios anteriores al 2010)			855
(*) Saldo del anticipo pendiente de pago			856
(-) Retenciones en la fuente que le realizaron en el ejercicio fiscal			857
(-) Retenciones por dividendos anticipados			858
(-) Retenciones por ingresos provenientes del exterior con derecho a crédito tributario			859
(-) Anticipo de impuesto a la renta pagado por espectáculos públicos			860
(-) Crédito tributario de años anteriores			861
(-) CRÉDITO TRIBUTARIO GENERADO POR IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS			
Generado en el ejercicio fiscal declarado			862
Generado en ejercicios fiscales anteriores			863
(-) Exoneración y crédito tributario por leyes especiales			864
Subtotal impuesto a pagar			865
Subtotal saldo a favor			866
(*) Impuesto a la Renta único (a partir del ejercicio 2015 registre la sumatoria de los valores pagados mensualmente por concepto de impuesto único)			867
(-) Crédito tributario para la liquidación del impuesto a la renta único (a partir del ejercicio 2015)			868
Impuesto a la Renta a pagar			869
Saldo a favor contribuyente			870
ANTICIPO (PRÓXIMO AÑO)			
ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA PRÓXIMO AÑO			
Anticipo calculado próximo año sin exoneraciones ni rebajas			871
(-) Exoneraciones y rebajas al anticipo			872
(+) Otros conceptos			873
Anticipo determinado próximo año	874+875+876		879
ANTICIPO A PAGAR			
Primera cuota			874
Segunda cuota			875
OTRO RESULTADO INTEGRAL DEL PERÍODO (INFORMATIVO)			
GANANCIAS Y PÉRDIDAS POR REVALUACIONES			
Propiedades, planta y equipo			880
Activos intangibles			881
Otros			882
Ganancias y pérdidas por inversiones en instrumentos de patrimonio medidos a valor razonable con cambios en otro resultado integral			883
Ganancias y pérdidas por la conversión de estados financieros de un negocio en el extranjero			884
Ganancias y pérdidas actuariales			885
La parte efectiva de las ganancias y pérdidas de los instrumentos de cobertura en una cobertura de flujos de efectivo			886
Otros			887
GASTO (INGRESO) POR IMPUESTO A LA RENTA DEL PERÍODO (INFORMATIVO)			
Gasto (ingreso) por impuesto a la renta corriente	(+/-)		888
Gasto (ingreso) por impuesto a la renta diferido	(+/-)		889
TOTALES			
Pago previo (informativo)			890
DETALLE DE IMPUTACIÓN AL PAGO (PARA DECLARACIONES SUSTITUTIVAS)			
Interés			897
Impuesto			898
Multa			899
VALORES A PAGAR Y FORMAS DE PAGO (LUEGO DE IMPUTACIÓN AL PAGO EN DECLARACIONES SUSTITUTIVAS)			
TOTAL IMPUESTO A PAGAR			902

ANEXO C: RUC DE LA EMPRESA

		REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES			
		NÚMERO RUC: 1792322596001 RAZÓN SOCIAL: COMERCIALIZADORA ROGETORE & FRANCO S.A.			
NOMBRE COMERCIAL: ROGETORE & FRANCO S.A. REPRESENTANTE LEGAL: TOALA REYES RONAL GEOVANNY CONTADOR: JIMENEZ HERRERA ADRIANA PRISCILA CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS CALIFICACIÓN ARTESANAL: S/N		OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: SI NÚMERO: S/N			
FEC. NACIMIENTO: FEC. INSCRIPCIÓN: 20/07/2011 FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:		FEC. INICIO ACTIVIDADES: 09/05/2011 FEC. ACTUALIZACIÓN: 02/05/2016 FEC. REINICIO ACTIVIDADES:			
ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL					
VENTA AL POR MENOR DE DIVERSOS PRODUCTOS.					
DOMICILIO TRIBUTARIO					
Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: COTOCOLLAO Barrio: PRADOS DEL CONDADO Calle: B OE-6 Número: 312 Referencia ubicación: FRENTE PARQUE PRADOS DEL CONDADO Teléfono Trabajo: 026025105 Celular: 0980110549 Email: ronaltoala@rogetore.com					
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS					
* ANEXO ACCIONISTAS, PARTICIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES * ANEXO DE DIVIDENDOS, UTILIDADES O BENEFICIOS - ADI * ANEXO RELACION DEPENDENCIA * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO * DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA					
Son derechos de los contribuyentes: Derechos de trato y confidencialidad, Derechos de asistencia o colaboración, Derechos económicos, Derechos de información, Derechos procedimentales; para mayor información consulte en www.sri.gov.ec . Las personas naturales cuyo capital, ingresos anuales o costos y gastos anuales sean superiores a los límites establecidos en el Reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interno están obligados a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE) y sus declaraciones de IVA deberán ser presentadas de manera mensual. Recuerde que sus declaraciones de IVA podrán presentarse de manera semestral siempre y cuando no se encuentre obligado a llevar contabilidad, transfiera bienes o preste servicios únicamente con tarifa 0% de IVA y/o sus ventas con tarifa diferente de 0% sean objeto de retención del 100% de IVA.					
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS					
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS		2		ABERTOS	
JURISDICCIÓN		1 ZONA 9, PICHINCHA		CERRADOS	
				1	
				1	



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES



NÚMERO RUC:
RAZÓN SOCIAL:

1792322596001
COMERCIALIZADORA ROGETORE & FRANCO S.A.

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

No. ESTABLECIMIENTO: 002 Estado: ABIERTO - MATRIZ FEC. INICIO ACT.: 15/03/2014
NOMBRE COMERCIAL: ROGETORE & FRANCO S.A. FEC. CIERRE: FEC. REINICIO:
ACTIVIDAD ECONÓMICA:
ELABORACION DE OTROS ALIMENTOS ESPECIALES.
VENTA AL POR MENOR DE DIVERSOS PRODUCTOS.
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: COTOCOLLAO Barrio: PRADOS DEL CONDADO Calle: B OE-6 Numero: 312 Referencia: FRENTE PARQUE PRADOS DEL CONDADO Telefono Trabajo: 026025105 Celular: 0980110549 Email: ronaltola@rogetore.com

No. ESTABLECIMIENTO: 001 Estado: CERRADO - LOCAL COMERCIAL FEC. INICIO ACT.: 09/06/2011
NOMBRE COMERCIAL: ROGETORE & FRANCO S.A. FEC. CIERRE: 11/09/2015 FEC. REINICIO:
ACTIVIDAD ECONÓMICA:
VENTA AL POR MENOR DE DIVERSOS PRODUCTOS.
ELABORACION DE OTROS ALIMENTOS ESPECIALES.
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: CARCELÉN Barrio: PONCIANO Calle: DE LOS CEDROS Numero: OE2-82 Interseccion: AV. REAL AUDIENCIA Referencia: A DOS CUADRAS DE HUNTER Email: gerencia@rogetore.com Telefono Trabajo: 026025105 Celular: 0980110549

ANEXO D: FOTOS DEL PRODUCTO





ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE
CHIMBORAZO



DIRECCIÓN DE BIBLIOTECAS Y RECURSOS
PARA EL APRENDIZAJE Y LA INVESTIGACIÓN

UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS
REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA

Fecha de entrega: 21 / 07 / 2020

INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)
Nombres – Apellidos: CARMEN ALEJANDRA SEDEÑO RODRÍGUEZ
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Carrera: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR
Título a optar: INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR
f. Analista de Biblioteca responsable: Lcdo. Holger Ramos, MSc.



0127-DBRAI-UPT-2020