



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA
DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ECUATORIANOS DE CONSUMO
MASIVO EN ESPAÑA”**

PROYECTO DE GRADUACIÓN

Previo a la obtención del Título de:

**ECONOMISTA CON MENCIÓN EN GESTIÓN
EMPRESARIAL, ESPECIALIZACIÓN FINANZAS,
ESPECIALIZACIÓN SECTOR PÚBLICO**

Presentado por:

NURY ANDREA TORRES PALOMINO

LUIS ANDRES FONSECA KOPPEL

GUAYAQUIL - ECUADOR

AÑO

2005

DEDICATORIA

A mis padres, a Julio y mis hermanas,
a quienes les debo todo lo que soy y
he alcanzado en mi vida.

Nury Andrea Torres Palomino

DEDICATORIA

A mis padres, hermano, sobrinos y
Andrea.

Luis Andrés Fonseca Koppel

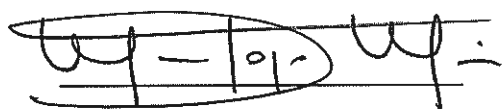
AGRADECIMIENTO

A todos los que colaboraron en la realización de este proyecto de grado y especialmente a nuestro director de tesis, Econ. Álvaro Moreno Ramírez; gracias por su apoyo, no solo como asesor sino maestro y amigo.

Nury Andrea Torres Palomino

Luis Andres Fonseca Koppel

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN



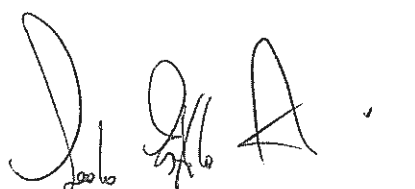
Ing. Oscar Mendoza
DIRECTOR DEL ICHE



Econ. Álvaro Moreno Ramírez
DIRECTOR DE PROYECTO



Msc. Maria Elena Romero
VOCAL PRINCIPAL



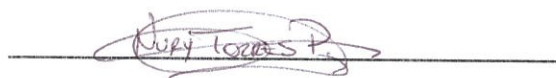
Econ. Leonardo Estrada
VOCAL PRINCIPAL



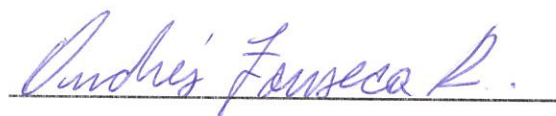
DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestos en este proyecto de graduación, nos corresponde exclusivamente el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral”.

(Reglamento de graduación de la ESPOL)



NURY ANDREA TORRES PALOMINO



LUIS ANDRÉS FONSECA KOPPEL

ÍNDICE

CAPÍTULO I: CARACTERÍSTICAS GENERALES.....	1
1.1 TEMA PROPUESTO	1
1.2 OBJETIVO DEL ESTUDIO	1
1.2.1 OBJETIVO GENERAL	1
1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	1
1.3 LA MIGRACIÓN	2
1.3.1 LA MIGRACIÓN EN ECUADOR.....	5
1.3.2 LA MIGRACIÓN DE ECUATORIANOS HACIA ESPAÑA	10
1.3.2.1 COMPORTAMIENTO DEL CONSUMO MIGRANTE EN ESPAÑA ..	10
1.4 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO	13
1.5 DATOS GENERALES DE ESPAÑA, PANORAMA GENERAL.....	14
1.5.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE Y CLIMA	14
1.5.2 COMERCIO EXTERIOR.....	18
1.5.2.1 INVERSIÓN EXTRAJERA.....	19
1.5.2.1.1 RELACIONES COMERCIALES CON ECUADOR	20
1.5.2.1.2 INVERSIONES ECUATORIANAS EN ESPAÑA	21
1.6 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR.....	21
1.6.1 ECUATORIANOS EN MADRID.....	21
CAPÍTULO 2: ESTUDIO DE MERCADO E IMPLEMENTACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS.....	26
2.1 PRODUCTOS.....	26
2.1.1 BEBIDAS.....	26
2.1.2 CONFITES:.....	34
2.1.3 GRANOS	40
2.1.4 CONDIMENTOS	45
2.1.5 PRODUCTOS VARIOS	48
2.2 MERCADO LOCAL MADRILEÑO	48
2.2.1 COMPETENCIA	49
2.2.2 DEMANDA	50
2.2.4 CANALES Y ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN	51
2.2.5 TRANSPORTES, FLETES, SEGUROS	52
2.2.5.1 TRANSPORTE Y CARGA.....	52
2.2.5.2 FLETE	52
2.2.5.3 SEGUROS.....	54
2.2.5.4 ARANCELES, PATENTES, LICENCIAS Y PERMISOS	55
2.2.5.4.1 COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (CEE)	55
2.3 ANÁLISIS FODA	56
2.3.1 DIAGNÓSTICO INTERNO DEL PROYECTO	56
2.3.1.1 FORTALEZAS	56
2.3.1.2 DEBILIDADES	57
2.3.2 DIAGNÓSTICO EXTERNO DEL PROYECTO.....	58

2.3.2.1 OPORTUNIDADES	59
CAPÍTULO 3: ESTUDIO ORGANIZATIVO Y LEGAL	61
3.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	61
3.1.1 OFICINAS	64
3.1.2 NORMATIVA LEGAL ESPAÑOLA.....	64
3.1.2.1 CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD MERCANTIL EN ESPAÑA	64
3.2 EL IMPUESTO DE SOCIEDADES MERCANTILES EN ESPAÑA	75
3.2.1 EL HECHO IMPONIBLE Y LOS SUJETOS PASIVOS	76
CAPÍTULO 4: ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO Y EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD	79
4.1 INVERSIONES.....	79
4.1.1 ACTIVOS FIJOS.....	80
4.2 FINANCIAMIENTO	81
4.3 CÁLCULO DE LA TASA DE DESCUENTO	82
4.3.1 COMENTARIOS	83
4.4 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS	83
4.4.1 COSTOS DE VENTA.....	83
4.4.2 GASTOS DE IMPORTACIÓN.....	84
4.4.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS	84
4.4.4 SUELDOS Y SALARIOS	84
4.5 EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA	86
4.5.1 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	86
4.5.2 FLUJO DE CAJA FINANCIADO POR ACCIONISTAS	88
4.5.2.1 FLUJO DE CAJA FINANCIADO CON DEUDA.....	89
4.5.3.1 PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO POR DEUDA	91
4.5.3.2 PROYECTO CON FINANCIAMIENTO	91
4.5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO	92
4.5.5 RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	93
4.5.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	93
CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN SOCIAL.....	96
5.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	96
5.2 ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO	96
5.2.1 OBJETIVOS DE LA EVALUACIÓN SOCIAL DE PROYECTOS	96
5.2.2 ESTRUCTURA ECONÓMICA DEL MERCADO DEL PRODUCTO	97
5.2.3 PUNTO DE VISTA DEL ECUADOR: EFECTOS EN EL AUMENTO DE LAS EXPORTACIONES.....	98
5.2.4 VALOR SOCIAL DEL PROYECTO DE EXPORTACIÓN	102
5.2.5 METODOLOGÍAS Y HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN SOCIAL.....	103
5.2.5.1 INDICADORES SOCIALES	105

5.2.6 CONCLUSIÓN	106
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	107
CONCLUSIONES	107
RECOMENDACIONES	108
BIBLIOGRAFÍA	110
ANEXOS	112

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO No 1 MAPA DE ESPAÑA	15
GRÁFICO No 2 COMUNIDADES AUTÓNOMAS DE ESPAÑA	16
GRÁFICO No 3 PROVINCIAS DE ESPAÑA	17
GRÁFICO No 4 DISTRIBUCIÓN DE ECUATORIANOS EN MADRID.....	25
GRÁFICO No 5 CERVEZA CLUB LATA.....	28
GRÁFICO No 6 COLA TROPICAL.....	29
GRÁFICO No 7 AGUA MINERAL GUITIG	30
GRÁFICO No 8 JUGO NATURA	31
GRÁFICO No 9 NESCAFE.....	32
GRÁFICO No 10 CERVEZA PILSENER	33
GRÁFICO No 11 GALLETAS RICAS	35
GRÁFICO No 12 CHICLES ADAMS	36
GRÁFICO No 13 CHOCOLATE DE AMBATO.....	37
GRÁFICO No 14 CHOCOLATES NESTLÉ	38
GRÁFICO No 15 CHUPETES CONFITECA.....	39
GRÁFICO No 16 GALLETAS AMOR.....	39
GRÁFICO No 17 HABAS SECAS	41
GRÁFICO No 18 ARVEJAS SECAS	42
GRÁFICO No 19 MAÍZ PARA TOSTAR.....	43
GRÁFICO No 20 CHOCHOS	44
GRÁFICO No 21 CHOCLO SERRANO	45
GRÁFICO No 22 DIVERSOS CONDIMENTOS, ILE.....	47
GRÁFICO No 23 PRODUCTOS VARIADOS.....	48
GRÁFICO No 24 DISTRIBUCIÓN	51

GRÁFICO No 25 ORGANIGRAMA SOCIEDAD DE COMERCIO MITAD DEL MUNDO.....	63
GRÁFICO No 26 INICIO DE EXPORTACIONES.....	99
GRÁFICO No 27 MERCADO INTERNACIONAL.....	100
GRÁFICO No 28 INGRESO DEL PROYECTO	101

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO No 1 DATOS GENERALES DE ESPAÑA	18
CUADRO No 2 BALANZA COMERCIAL ESPAÑA MUNDO MILLONES DE EUROS.....	19
CUADRO No 3 BALANZA COMERCIAL ESPAÑA ECUADOR 2003	20
CUADRO No 4 INVERSIONES ECUATORIANAS EN ESPAÑA.....	21
CUADRO No 5 MIGRANTES ECUATORIANOS EN MADRID 2004	23
CUADRO No 6 DISTRIBUCIÓN DE ECUATORIANOS REGISTRADOS HASTA JULIO 2004 POR DISTRITO EN MADRID.....	24
CUADRO No 7 BEBIDAS ECUATORIANAS.....	27
CUADRO No 8 GALLETAS Y SNACKS	34
CUADRO No 9 GRANOS ECUATORIANOS	40
CUADRO No 10 CONDIMENTOS ECUATORIANOS	46
CUADRO No 11 IMPUESTO A LAS SOCIEDADES EN ESPAÑA	78
CUADRO No 12 RESUMEN DE LAS INVERSIONES.....	79
CUADRO No 13 INVERSIÓN FIJA.....	80
CUADRO No 14 OTROS ACTIVOS	81
CUADRO No 15 CARACTERÍSTICAS DE CRÉDITO	82
CUADRO No 16 TASA DE DESCUENTO.....	82
CUADRO No 17 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS.....	87
CUADRO No 18 FLUJO DE CAJA FINANCIADO POR ACCIONISTAS	88
CUADRO No 19 FLUJO DE CAJA FINANCIADO CON DEUDA	89
CUADRO No 20 PUNTO DE EQUILIBRIO	92
CUADRO No 21 RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	93

CUADRO No 22 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	95
--	-----------

CAPÍTULO I: CARACTERÍSTICAS GENERALES

1.1 TEMA PROPUESTO

PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ECUATORIANOS DE CONSUMO MASIVO EN ESPAÑA.

1.2 OBJETIVO DEL ESTUDIO

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad técnica, económica y financiera para la colocación de una distribuidora de productos ecuatorianos de consumo masivo en la ciudad de Madrid, España.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Diagnosticar el comportamiento y los hábitos de consumo de los migrantes ecuatorianos en España, el mercado de

los productos ecuatorianos en España, los oferentes y los precios.

- Identificar, diseñar e implementar un plan estratégico adecuado para desarrollar la actividad de distribución de los productos, la estrategia de compras y exportación (proveedores) y ventas e importación (consumidores).
- Identificar, cuantificar y valorar los costos y beneficios mediante el análisis económico financiero de la actividad para poder proyectar y construir los flujos adecuados para realizar la evaluación privada y social de este proyecto.

1.3 LA MIGRACIÓN

La migración es un fenómeno común en la mayoría de países y sociedades del mundo, motivado por diversas circunstancias de índole económica, político, profesional, familiar e incluso por motivos de estudio. Esta migración puede ser temporal, indeterminada e incluso definitiva.

Es común que los migrantes lleven su cultura y sus costumbres a su nuevo entorno y con ella sus diversos y diferentes hábitos entre ellos el de consumo, vestimentas, alimentación, música, festividades y otros.

Generalmente estas costumbres globales se mantienen por parte de la primera generación de migrantes y se van perdiendo en las siguientes generaciones, a medida que estas van absorbiendo las costumbres y hábitos locales, este periodo según evidencias¹ dura entre 20 y 40 años del arribo de la primera generación de migrantes.

En la actualidad es común observar en ciudades pobladas por colonias extranjeras que se venden productos de los variados países de origen de las mismas con la finalidad de cubrir las necesidades de consumo de ellas, al inicio para consumo principal de las colonias, luego a medida que la colonia se inserta mas en la cultura local (generalmente en las siguientes generaciones) el consumo por parte de los mismo va disminuyendo, pero surge otro fenómeno, el que los habitantes locales comienzan a consumirlos por influencia cultural de los mismos migrantes, llegando a darse interesantes combinaciones

¹ Diario del Migrante

de conductas de consumo fruto de mezclas locales e importadas por los migrantes. Como un ejemplo están las colonias orientales en Sudamérica, al inicio los productos que se expendían en sus tiendas eran comprados exclusivamente por los orientales, pero en la actualidad los "Chifas", restaurantes orientales, para dar un ejemplo, son parte de la cultura gastronómica popular del Ecuador, producto de esto existen fusiones entre lo local y lo importado; "Chaulafan", para dar un ejemplo, es un plato de arroz frito con diversas carnes y condimentado con salsa de soya, es muy difícil que le sirvan lo mismo si se solicita "Chaulafan" en algún restaurante de la República China.

Como un ejemplo se puede notar que al existir un número importante (en relación con la población local) de migrantes de una nacionalidad o cultura común se forman las denominadas colonias de extranjeros que se identifican y se juntan para compartir los que poseen en común, su cultura. Como un ejemplo en Ecuador se puede citar a las colonias de asiáticos, libaneses, argentinos y últimamente colombianos, en Chile alemanes, y en la actualidad peruanos y en España en la actualidad marroquíes, albaneses y últimamente en gran número ecuatorianos.

1.3.1 LA MIGRACIÓN EN ECUADOR

Aproximadamente 2'200.000 ecuatorianos son residentes de Estados Unidos y Canadá. En Latinoamérica, fuera de Ecuador, hay 70.000; en Europa, 753.837; en Asia, 700; en África, 60 y casi 10.000 en Oceanía².

En total, tres millones (cálculo global) de ecuatorianos se reparten en al menos 58 naciones de los 5 continentes.

Según datos de consulados, embajadas, obras misioneras pontificias y asociaciones de migrantes consultados, Estados Unidos es el primer destino de los ecuatorianos hace más de 55 años. Desde 1998, la migración aumentó, pero esta vez el destino preferido por los coterráneos fue España, que pasó a convertirse en la segunda nación con más ecuatorianos por la facilidad del idioma y por que hasta antes de 2003 los ecuatorianos no necesitaban visa para ingresar a España.

Al menos tres millones de ecuatorianos residen en el exterior, según información recogida en organismos consulares, embajadas y en las asociaciones que los agrupa en localidades

² Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador

extranjeras. La mayoría vive en Estados Unidos y España, pero en los cinco continentes es posible encontrar migrantes ecuatorianos.

Sin embargo, en la mayoría de naciones del mundo donde viven ecuatorianos los registros son inexactos por la condición irregular en la que muchos se encuentran.

La información que proporcionaron las misiones diplomáticas de países como Estados Unidos, España, Italia, Francia, Holanda, Inglaterra, Panamá, Perú y Bolivia es solo un referente, como lo es la cantidad de los registrados oficialmente, debido a la inmigración en condición ilegal que llega a esos destinos.

La mayoría de emigrantes partió en busca de la estabilidad económica y hoy, con sus envíos de dinero, se ha convertido en un pilar de la economía nacional. Según el Banco Central del Ecuador³, al país ingresaron más de diez mil millones de dólares en remesas desde 1996 hasta el 2004, un rubro que figura desde el 2000 como la segunda fuente de divisas, después del petróleo y que ha ayudado a sostener la dolarización establecida en 1999, en el Gobierno de Jamil Mahuad Witt.

³ Estadísticas remesas Banco Central del Ecuador, www.bce.fin.ec

Detrás de ese aporte hay sacrificios que van desde salidas clandestinas, condiciones de vida marginal al inicio de la aventura migratoria, desintegración familiar y lucha por regularizar su residencia.

En Estados Unidos, primer destino de los ecuatorianos desde hace más de 55 años, viven aproximadamente dos millones de ecuatorianos, según proyecciones del presidente del Comité Cívico Ecuatoriano de Nueva York, Aníbal Toral.

Estimaciones oficiales de la Oficina Estatal de Censos de ese país, del 2000, registran unos 700 mil ecuatorianos. Sin embargo pueden ser más, ya que constantemente ingresan ecuatorianos por medio de coyotismo a los Estados Unidos. Un reporte de la Embajada de Estados Unidos en Quito⁴ indica que desde el 2000, entre 234.000 a 350.000 ecuatorianos se han embarcado con destino a Guatemala para intentar cruzar a EE.UU.

Los recién llegados a tierras estadounidenses por lo general se dedican a las actividades domésticas, además a la limpieza, construcción, cuidado de niños y ancianos o cocina, trabajos que

⁴ Embajadas de Estados Unidos en Ecuador www.usembassy.org.ec

desarrolla el 80% de las personas que parten de esta tierra en busca de “un futuro mejor”, según estudios de los organismos que siguen de cerca a los migrantes y que los agrupa, como la Asociación hispano-ecuatoriana Rumiñahui, en España.

En Estados Unidos también hay ecuatorianos que han establecido negocios propios. La mayoría se dedica a distribuir unos 900 productos que se importan desde su país o al envío de remesas, y una gran cantidad vende comida típica en sus restaurantes.

En ese país existen al menos cien organizaciones que reúnen a los inmigrantes del Ecuador. Solo en Nueva York y Nueva Jersey existen más de 85 asociaciones, según representantes de los comités cívicos de esas ciudades.

Canadá es otro estado de América del Norte hacia donde se marcharon los ecuatorianos en los primeros años del proceso migratorio externo. Alejandro Suárez, embajador del Ecuador en esa nación, refiere que ahí viven alrededor de 153.000 personas, entre legales e ilegales.

Además de Estados Unidos, Canadá y Venezuela, donde viven unos 25.000 ecuatorianos que emigraron hace tres décadas, el

destino preferido ha sido España, la segunda nación del mundo donde reside gente de este país.

Entidades que agrupan a los migrantes estiman que medio millón viven en ese lugar, aunque en los registros de los municipios españoles, en los que es fundamental inscribirse para recibir atención médica y escolar, aparecen solo 390.199 personas. Así informó en septiembre pasado el Instituto Nacional de Estadísticas de esa nación, donde la colonia tricolor es segunda tras los marroquíes entre los extranjeros legales. Sin embargo, encabeza el ranking de inmigrantes empadronados (con documentos y clandestinos).

En Italia hay unos 150.000 ecuatorianos concentrados en las ciudades de Milán, Génova y Roma. Más de 70.000 viven en Inglaterra.

En los otros países europeos la cantidad de inmigrantes ecuatorianos es menor. En Suiza, por ejemplo, las autoridades tienen registrados solo a 13.900. En Francia y Australia hay unos 10.000.

En Sudamérica, Chile es el destino escogido desde 1998. Allá residen 11.554 ecuatorianos, la mayoría son profesionales en medicina que ocupan puestos públicos poco atractivos para los chilenos por los bajos sueldos, entre 700 y 800 dólares mensuales, según la Embajada de Ecuador en Chile.

En todo el mundo también hay unos 498 religiosos católicos que se han marchado en misión evangélica. Según informa la oficina de Obras Misioneras Pontificias, la mayoría vive en estados africanos, aunque también hay muchos en Latinoamérica y otros en Europa.

1.3.2 LA MIGRACIÓN DE ECUATORIANOS HACIA ESPAÑA

1.3.2.1 COMPORTAMIENTO DEL CONSUMO MIGRANTE EN ESPAÑA

En España marroquíes, ecuatorianos y albaneses forman las colonias de extranjeros más numerosas. Es en este país europeo donde en los últimos 10 años la colonia de migrantes Ecuatorianos ha aumentado hasta ubicarse en la segunda colonia más numerosa de extranjeros, con aproximadamente 600.000

miembros⁵ aunque las cifras oficiales hablan de 500.000, de los cuales se estima que solo el 20% tiene estatus migratorio legal, explicado principalmente en la crisis económica de nuestro país, la facilidad del idioma y la facilidad de entrada a este país ya que hasta el año 2003 los ecuatorianos no requerían visado para viajar a dicho destino.

Como parte del proceso de adaptación al nuevo medio, el migrante pasa por etapas traumáticas de desorientación, cambio de horarios, sociabilización, soledad y depresión que son superadas a medida que aprenden y se insertan en el nuevo entorno en el que se encuentran. Parte de esta adaptación está en el contar con elementos que puedan facilitar sus vidas cotidianas y que ayuden a sentir “semejante” el nuevo medio del que dejaron en sus países.

Es por esto que en sus hábitos, entre ellos el de consumo, tratan de ser lo mas parecido al original en medida que esto es posible. Podemos nombrar los hábitos alimenticios (en el cual dará énfasis este estudio), víveres, abastos, vestimentas, música, literatura, prensa e incluso lecturas de sus países de origen.

⁵ Diario el Universo diciembre de 2004 varios artículos de febrero de 2004 a enero 2005, Ministerio de Relaciones Exteriores, Policía Nacional de Migración, Asociación Internacional Ecuatorianos en el Exterior.

Es usual que los ecuatorianos, como otros migrantes, tengan una disposición a consumir estos productos en preferencia de los locales y mucho mas si estos no existen en el nuevo medio, la propensión marginal al consumo de estos es mayor que los otros, es decir, el ser productos de su país de origen le otorga una característica de insustituibles y la demanda de ellos por parte de los migrantes se vuelve cada vez mas inelástica frente al precio⁶. Así explicamos que en el 2003 un ecuatoriano en España pague 3 y 4 Euros por una cerveza ecuatoriana frete a 1 a 2 Euros que cuesta una cerveza local de características similares, que pague USD\$ 10 por un plato de encebollado de pescado en Nueva York o pague USD\$ 1,8 por un kilo de plátanos barraganetes en Santiago de Chile. En esta situación, el precio pagado por el migrante por dichos productos es igual (e incluso menor) al beneficio marginal de consumirlos bajo esta condición. Esta conducta es muy similar en todas las culturas y colonias de extranjeros de primera generación.

⁶ Estos productos no se convierten en bienes superiores para el migrante ya que no necesariamente los consumirá a medida que aumenta su limitado ingreso, se puede decir que su demanda (poca o mucha) se va convirtiendo en inelástica y la percepción de beneficio (marginal) del consumo es muy alta.

1.4 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Este fenómeno de consumo que se da en los migrantes genera un flujo de exportaciones de los países de origen a los nuevos destinos y de importaciones desde estos de productos de varios tipos, de dinero y de relaciones de negocios internacionales entre ambos países.

Esta situación hace interesante la posibilidad de estudiar la factibilidad económica y financiera de iniciar una **DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS ECUATORIANOS DE CONSUMO MASIVO EN ESPAÑA**, las ciudades españolas consideradas para esta iniciativa de inversión que cuentan con mayor cantidad de migrantes Ecuatorianos son: Barcelona, Madrid, Murcia y en menor proporción Sevilla, Andalucía y Palmas de Mayorga. La ciudad de **Madrid** cuenta con una cantidad importante de migrantes ecuatorianos, aproximadamente 142.343 compatriotas⁷, al contar con una infraestructura moderna y excelentes medios de comunicación y servicios de una capital europea la hacen ideal para establecer esta distribuidora para abastecer la demanda de los migrantes.

⁷ Informe de extranjeros Ayuntamiento de Madrid julio 2004

Es importante considerar que existen en la actualidad distribuciones en varias ciudades de España, como en Murcia, Barcelona, Palmas de Mayorga entre otras, pero todavía existe gran demanda insatisfecha, la cantidad y el flujo de migración de ecuatorianos sigue en aumento a pesar de las noveles restricciones impuestas por Gobierno Español y lo más importante, el ingreso promedio real de los migrantes Ecuatorianos en España es el más alto y va en aumento.

1.5 DATOS GENERALES DE ESPAÑA, PANORAMA GENERAL.

1.5.1 SITUACIÓN, SUPERFICIE Y CLIMA

España está situada al suroeste de Europa, en la Península Ibérica. Comparte este territorio peninsular con Portugal, ocupando un 80% del mismo. Aparte de la península, incluye las islas Baleares, (Mallorca, Menorca e Ibiza), en el mar Mediterráneo, las Islas Canarias (compuestas por 7 islas y varios islotes) en el Océano Atlántico, al suroeste de la península, frente a la costa de Marruecos, y al norte de África cuenta con las ciudades de Ceuta y Melilla. Es el 3º país europeo en

extensión y el 5º en población. Al norte limita con Francia y Andorra, encontrando su frontera natural en los Pirineos.

Geográficamente posee cinco grandes cadenas montañosas que la atraviesan y casi un 50% de su territorio se asienta sobre mesetas. Sus costas están bañadas por el mar Mediterráneo, en el Este, desde los Pirineos hasta Gibraltar, por el Océano Atlántico en su costa Oeste, que en la península se extiende desde Gibraltar hasta Galicia, correspondiendo la mayoría de esta costa a Portugal, y en su costa Norte por el mar Cantábrico.

GRÁFICO No 1 MAPA DE ESPAÑA



FUENTE: Universidad de Huelva.

Sus paisajes presentan una extraordinaria variedad, pasando desde zonas desérticas hasta los más verdes y jugosos campos, donde montañas, valles, ríos y playas originan una gran variedad climática.

Su gobierno es Monarquía Constitucional y su división es por comunidades autónomas federadas y estas a su vez en provincias y las provincias por distritos.

GRÁFICO No 2 COMUNIDADES AUTÓNOMAS DE ESPAÑA



FUENTE: Ministerio de Asuntos exteriores de España.

GRÁFICO No 3 PROVINCIAS DE ESPAÑA



FUENTE: Ministerio de asuntos exteriores de España

CUADRO No 1

DATOS GENERALES DE ESPAÑA

Área:	504,750 km ²
Población:	39.5 millones (nivel de crecimiento 0.2%)
Lenguas:	Castellano (lengua oficial) Catalán, Gallego, Valenciano y Vasco (son también lenguas oficiales de las comunidades autónomas de Cataluña, Galicia, Valencia y País Vasco, respectivamente)
Religión:	99% Católica
Capital:	Madrid
Forma de Gobierno:	Monarquía Constitucional
Cabeza del Estado:	Rey Juan Carlos I
Presidente:	José Luis Rodríguez Zapatero
Turismo:	45 millones de visitantes al año
Moneda:	Euro
Visados:	No se requiere visado para los ciudadanos de la comunidad europea. Para los ciudadanos de los EE.UU. y Canadá tampoco para estancias de hasta 90 días.
Horario:	GMT/UTC más 1 hora
Electricidad:	220V
Pesos y medidas:	Sistema métrico
PNB 2004:	USD 548 billones
PNB per cápita:	USD 14.000
Crecimiento anual:	3,5%
Inflación:	3,4%
Mercados Principales:	Países de la U.E. y EE.UU.

ELABORACIÓN: Los Autores

FUENTE: Ministerio de Asuntos exteriores, Presidencia de España.

1.5.2 COMERCIO EXTERIOR

España cuenta con exportaciones principalmente de maquinaria y vehículos pesados, materiales eléctricos, frutas, legumbres, bebidas, combustibles y aceites minerales, químicos, plásticos, cauchos, papel y relacionados, ropa, calzado y hierro.

Entre los principales productos que importa son; vehículos, maquinarias, material eléctrico, farmacéutica, equipo médico, hierro, combustibles y aceites minerales, manufactura plástica, barcos y embarcaciones marítimas.

CUADRO No 2

BALANZA COMERCIAL ESPAÑA MUNDO MILLONES DE EUROS

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO COMERCIAL
1.995	69.962	87.142	-17.180
1.996	78.212	94.179	-15.967
1.997	93.419	109.469	-16.050
1.998	99.849	122.856	-23.007
1.999	104.789	139.094	-34.305
2.000	124.177	169.468	-45.291
2.001	129.771	173.210	-43.439
2002*	130.814	172.789	-41.975
2003*	137.815	184.095	-46.279

FUENTE: Ministerio de Comercio Exterior de España

Sus principales socios comerciales son Francia, Alemania, Italia, Portugal, Reino Unido y Estados Unidos.

1.5.2.1 INVERSIÓN EXTRAJERA

Al año 2003 España contó con 14.800 millones de euros en inversión extranjera neta, siendo Estados Unidos el principal con

5.096 MM euros, Inglaterra con 2.089 MM de euros, Países Bajos con 1.640 MM de euros y México con 530 MM de euros. Los sectores preferidos para la inversión son empresas de tenencias y valores extranjeros, Seguridad y planes sociales, productos químicos, distribución eléctrica y gas, recrearon y deporte, inmobiliaria.

1.5.2.1.1 RELACIONES COMERCIALES CON ECUADOR

CUADRO No 3
BALANZA COMERCIAL ESPAÑA ECUADOR 2003
MILLONES DE EUROS

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO COMERCIAL
1.995	76	159	-83
1.996	132	143	-11
1.997	125	142	-17
1.998	86	155	-69
1.999	119	146	-27
2.000	84	109	-25
2.001	131	111	20
2002*	168	112	56
2003*	129	156	-28

FUENTE: Ministerio de Comercio Exterior de España

Los principales productos que España exporta al Ecuador son; químicos, maquinaria, fármacos, insumos por la industria alimenticia, mármoles y granitos, etc. Los productos Ecuador envía a España son; extractos de frutas, maderas, fibras, flores, frutas, cacao.

1.5.2.1.2 INVERSIONES ECUATORIANAS EN ESPAÑA

Las inversiones ecuatorianas no son representativas en España, se ha realizado principalmente en el sector de remesas, encomiendas, comercio, reciclaje, servicios generales.

CUADRO No 4
INVERSIONES ECUATORIANAS EN ESPAÑA
MILLONES DE EUROS

AÑO	MONTO
2001	-1,37
2002	1,32
2003	3,01

ELABORACIÓN: Los Autores

FUENTE: Ministerio de Comercio Exterior
de España

1.6 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

1.6.1 ECUATORIANOS EN MADRID

Se sabe que existe en España cerca de 600.000 migrantes ecuatorianos, en Madrid se conoce, que hay 142.393 ecuatorianos entre legales e ilegales según el control anual del Ayuntamiento de Madrid. De acuerdo con el Padrón municipal de

habitantes 2004⁸, esta cifra puede ser un 20% a 30% mayor debido a la nueva migración y a los alcances del informe, por informes de las asociaciones de ecuatorianos en el extranjero, sin embargo este proyecto basa sus estudios en dicha cifra.

De 3'190.435 habitantes de Madrid los ecuatorianos representan el 4,5% de la población total madrileña y constituyen la primera colonia de extranjeros.

Del total de ecuatorianos el 47% son hombres y el 53% mujeres como se detalla a continuación.

⁸ POBLACIÓN EXTRANJERA EN EL MUNICIPIO DE MADRID. Padrón Municipal de Habitantes a 1 de Julio de 2004

CUADRO No 5

MIGRANTES ECUATORIANOS EN MADRID 2004

EDAD	Total	Hombres	Mujeres
	1	47%	53%
Total	142.393	66.501	75.892
0 - 4	7.855	4.010	3.845
5 - 9	9.105	4.645	4.460
10 - 14	8.889	4.442	4.447
15 - 19	8.112	3.840	4.272
20 - 24	19.188	8.781	10.407
25 - 29	25.170	11.823	13.347
30 - 34	22.050	10.435	11.615
35 - 39	16.287	7.655	8.632
40 - 44	11.088	5.054	6.034
45 - 49	6.864	2.980	3.884
50 - 54	3.767	1.483	2.284
55 - 59	1.931	688	1.243
60 - 64	934	325	609
65 - 69	522	144	378
70 - 74	318	95	223
75 - 79	181	53	128
80 - 84	76	21	55
85 Y MÁS	50	23	27
N.C.	6	4	2

FUENTE: Ayuntamiento de Madrid

ELABORACIÓN: Los Autores

Los ecuatorianos trabajan en diversas ocupaciones, generalmente domesticas, con remuneración baja y trato informal, su ingreso promedio es de 800 euros mensuales, viven preferentemente en los siguientes sectores:

CUADRO No 6

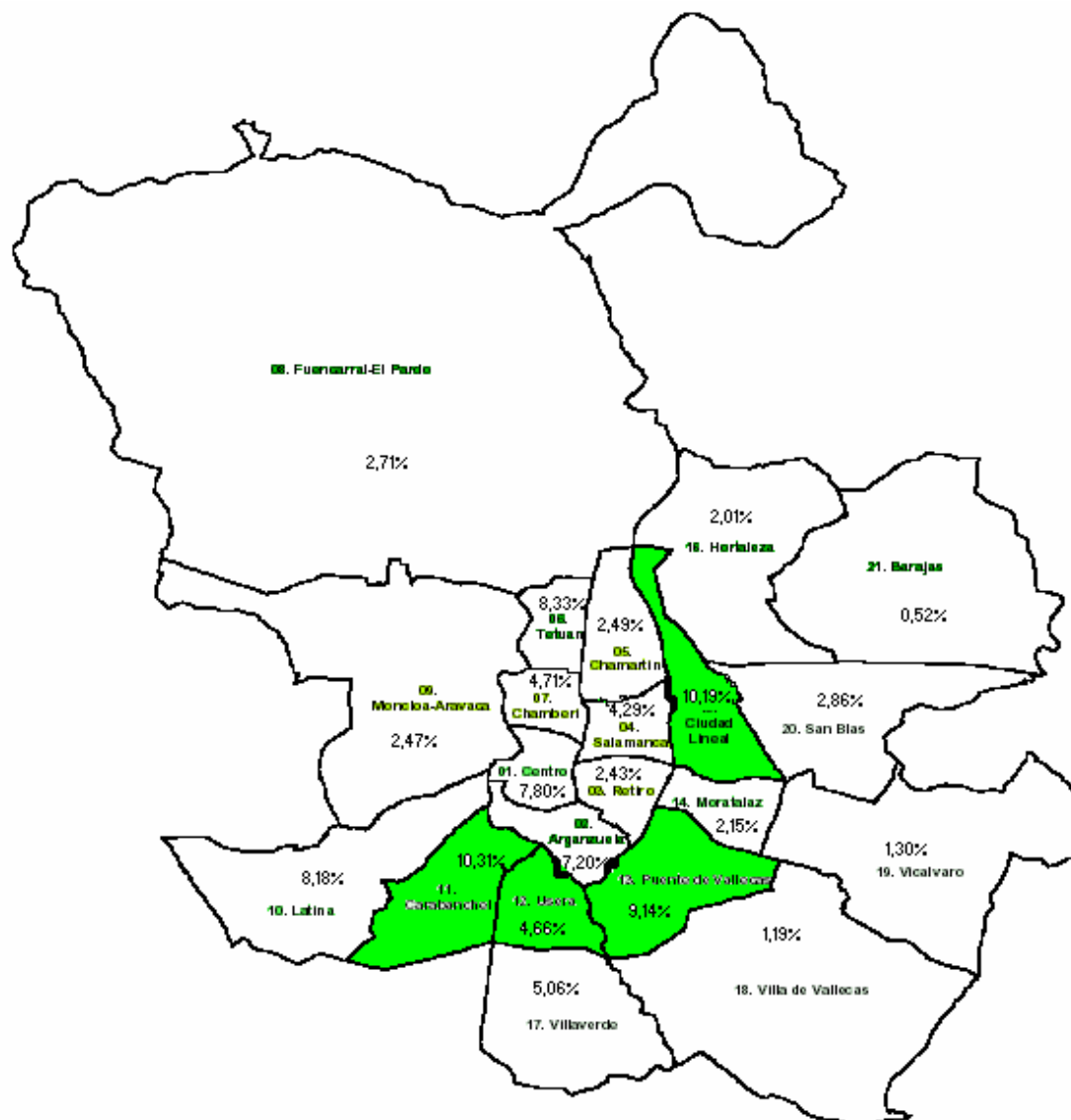
DISTRIBUCIÓN DE ECUATORIANOS REGISTRADOS HASTA JULIO 2004 POR DISTRITO EN MADRID

Distrito	Ecuatorianos	Porcentaje
CARABANCHEL	14.683	10,31%
CIUDAD LINEAL	14.503	10,19%
PUENTE DE VALLECAS	13.021	9,14%
TETUÁN	11.858	8,33%
LATINA	11.652	8,18%
CENTRO	11.110	7,80%
ARGANZUELA	10.253	7,20%
VILLAVERDE	7.209	5,06%
CHAMBERÍ	6.706	4,71%
USERA	6.629	4,66%
SALAMANCA	6.110	4,29%
SAN BLAS	4.069	2,86%
FUENCARRAL EL PARDO	3.853	2,71%
CHAMARTÍN	3.539	2,49%
MONCLOA ARAVACA	3.520	2,47%
RETIRO	3.464	2,43%
MORATALAZ	3.066	2,15%
HORTALEZA	2.856	2,01%
VICÁLVARO	1.852	1,30%
VILLA DE VALLECAS	1.696	1,19%
BARAJAS	744	0,52%
TOTAL	142.393	100,00%

FUENTE: Ayuntamiento de Madrid

ELABORACIÓN: Los Autores

GRÁFICO No 4
DISTRIBUCIÓN DE ECUATORIANOS EN MADRID



FUENTE: Ayuntamiento de Madrid
 ELABORACIÓN: Los Autores

CAPÍTULO 2: ESTUDIO DE MERCADO E IMPLEMENTACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS

2.1 PRODUCTOS

Los productos se denominan como “Productos Ecuatorianos de consumo masivo”, específicamente víveres y abastos originarios de Ecuador, para el presente estudio se han identificado 5 grupos; Bebidas, confites, granos, condimentos y varios.

2.1.1 BEBIDAS

Se trata de refrescos preparados como en polvo, todos con proceso de industrialización y envasado; Jugos, colas, agua mineral, jugos en polvo para preparar, avena, cerveza. Con respecto de bebidas alcohólicas únicamente se tomará en cuenta la cerveza al inicio debido a que es una bebida de moderación ya que otros licores cuentan con una normativa diferente. Bebidas elegidas; Este rubro representará el 25% de las importaciones.

CUADRO No 7

BEBIDAS ECUATORIANAS

PRODUCTO	MARCA	PRESENTACIÓN	P/U USD\$	REF
JUGO				
	NATURA	TETRA PACK 1 L	1,20	
		TETRA PACK 250 CC	0,40	
	TAMPICO	GALÓN PLÁSTICO 1GALON	2,00	
		GALÓN PLÁSTICO 1LITRO	0,80	
		TARRO 250 CC	0,24	
	DELI	BOTELLA VIDRIO 250CC	0,20	
COLA				
	MANZANA	BOTELLA 3 LITROS	0,68	
		BOTELLA 500 CC	0,28	
	TROPICAL	BOTELLA 3 LITROS	0,68	
		BOTELLA 500 CC	0,28	
	KR	BOTELLA 3,5 LITROS	0,64	
AGUA MINERAL				
	GUITIG	BOTELLA 3 LITROS	0,64	
		BOTELLA 500 CC	0,24	
JUGOS EN POLVO				
	FRESCO SOLO	PRESENTACIÓN 20G	0,16	
	YUPI	PRESENTACIÓN 50 G	0,24	
	AVENA QUAKER	PRESENTACIÓN 250 G	0,36	
		PRESENTACIÓN 500 G	0,48	
CERVEZA				
	CLUB	LATA 300 CC	0,48	
	PILSENEER	BOTELLA 350 CC	0,40	
CAFÉ	NESCAFE	TARRO 100G	0,64	
		TARRO 250 G	1,60	

ELABORACIÓN: Los Autores

GRÁFICO No 5

CERVEZA CLUB LATA



FUENTE: Cervecería Nacional

GRÁFICO No 6

COLA TROPICAL



FUENTE: Bebidas Cítricas Ecuador

GRÁFICO No 7
AGUA MINERAL GUITIG



FUENTE: Tesalia Co.

GRÁFICO No 8

JUGO NATURA



FUENTE: www.nestle.com.ec

GRÁFICO No 9

NESCAFE



FUENTE: www.nestle.com.ec

GRÁFICO No 10
CERVEZA PILSENER



FUENTE: Compañía de Cervezas Nacionales.

2.1.2 CONFITES

Se trata principalmente de galletas, chocolates, chicles, chupetes en general, marcas que no se fabrican en Europa. Este rubro representará el 20% de las Importaciones.

CUADRO No 8

GALLETAS Y SNACKS

PRODUCTO	MARCA	PRESENTACIÓN	P/U USD\$	REF
GALLETAS				
	AMOR	PAQUETE 300G	1,20	
		PAQUETE 150	0,72	
	RICAS	PAQUETE 50G	0,20	
CHOCOLATES				
	TANGO	10G	0,12	
		25 G	0,20	
	MANICERO	15G	0,16	
	CHOCOLATE AMBATO	100G	96,00	
CHUPETES				
	CONFITECA		0,28	
		FUNDA 500G	1,60	
CHICLES				
	ADAMS	5G	0,08	
	TUMIX	5G	0,06	

ELABORACIÓN: Los Autores

GRÁFICO No 11

GALLETAS RICAS



FUENTE: www.nestle.com.ec

GRÁFICO No 12

CHICLES ADAMS



FUENTE: ADAMS del Ecuador.

GRÁFICO No 13

CHOCOLATE DE AMBATO



FUENTE: PRODUCTOS AMBATO.

GRÁFICO No 14
CHOCOLATES NESTLÉ



FUENTE: www.nestle.com.ec

GRÁFICO No 15
CHUPETES CONFITECA



FUENTE: www.confiteca.com.ec

GRÁFICO No 16
GALLETAS AMOR



FUENTE: www.nestle.com

2.1.3 GRANOS

Diferentes granos de la región andina y costa del Ecuador, de preferencia en estado seco, como chochos, mote, maíz, quínoa, etc. Que forman parte de la dieta de los ecuatorianos y que no se cultivan en España. De preferencia deben ser secos para su transporte internacional. Este rubro representará el 30 % de las importaciones.

CUADRO No 9

GRANOS ECUATORIANOS

PRODUCTO	P/U REF USD\$
100 MOTE MAÍZ bolsa 450gr.	0,64
101 MAÍZ DE TOSTAR bolsa 450gr.	0,40
102 MOROCHO PARTIDO bolsa 450gr.	0,56
103 QUINUA bolsa 450gr.	0,48
104 ARROZ DE CEBADA bolsa 450gr.	0,64
105 CHOCHOS bolsa 450gr.	1,20
106 HABAS SECAS bolsa 450gr.	1,12
107 ARBEJAS SECAS bolsa 450gr.	1,28
108 FRÉJOL NEGRO bolsa 450gr.	0,64

ELABORACIÓN: Los Autores

GRÁFICO No 17

HABAS SECAS



ELABORACIÓN: Los Autores

GRÁFICO No 18

ARVEJAS SECAS



ELABORACIÓN: Los Autores

GRÁFICO No 19

MAÍZ PARA TOSTAR



ELABORACIÓN: Los Autores

GRÁFICO No 20

CHOCHOS



ELABORACIÓN: Los Autores

GRÁFICO No 21
CHOCLO SERRANO



ELABORACIÓN: Los Autores

2.1.4 CONDIMENTOS

Para la cocina tales como achiotes, ajinomoto, comino, clavo de olor, pimientas, salsa china, ají para seco, etc. Para restaurantes y comedores, hogares ecuatorianos que requieren estos para cocinar. Un hábito que no se pierde ya que la comida en los restaurantes es cara, los ecuatorianos optan por cocinar e incluso

realizar ollas comunes, este rubro representará el 30% de las importaciones.

CUADRO No 10

CONDIMENTOS ECUATORIANOS

PRODUCTO	P/U REF USD\$
ACHIOTE GRANO bolsa 450gr.	1,92
ACHIOTE GRANO bolsa 1 kilo	3,20
ACHIOTE PASTA 150gr.	0,64
ACHIOTE PASTA frasco 230gr.	1,12
ACEITE CON ACHIOTE bote 500cc.	2,08
PASTA MANÍ bote 225gr.	2,40
AJÍ DE SECO bolsa 450gr.	1,20
AJÍ DE SECO bolsa 1 kilo	2,24
AJÍ ORIENTAL peq. 110gr. Botella	0,32
AJÍ ORIENTA gde. 220gr. Botella	0,56
AJÍ NO MOTO bolsa 100gr.	0,40
COMINO MOLIDO bolsa 500gr.	0,64
PIMIENTA DE OLOR bolsa 30gr.	0,08
CLAVO E OLOR bolsa 30gr.	0,40
CANELA RAMA bolsa 30gr.	0,32
PIMIENTA MOLIDA bolsa 50gr.	0,56
LINAZA SEMILLAS bolsa 30gr.	0,72
ESENCIAL DE VAINILLA frasco 125gr.	0,80
CALDO GALLINA MAGGI caja 8uni.	0,64
SALSA CHINA peq. 110gr. Botella	0,56
SALSA CHINA gde. 220gr. Botella	1,04
SALSA CHINA 480gr. Botella	1,60
SABORA bolsa 260gr.	0,96
SABORA caja 100 unid. De 3gr.	1,92
SABORA bolsa 50u. De 3gr.	1,36
CEDRÓN INFUSIÓN cajita 25u.	0,56
MANZANILLA infusión cajita 25u.	0,56
TORONJIL infusión cajita 25u.	0,56
HIERBA LUISA infusión cajita 25u.	0,56
HIERBA LUISA sobres	0,56

ELABORACIÓN: Los Autores

GRÁFICO No 22
DIVERSOS CONDIMENTOS, ILE



FUENTE: Industrias Loja Ecuador (sabora)

2.1.5 PRODUCTOS VARIOS

Diferentes abastos y enlatados, este rubro representará el 15% de las importaciones.

GRÁFICO No 23

PRODUCTOS VARIADOS



ELABORACIÓN: Los Autores

2.2 MERCADO LOCAL MADRILEÑO

En Madrid como en la mayoría de las localidades españolas existen gran número de migrantes ecuatorianos y por ende es

común encontrar en abastos y pequeños negocios productos originarios del Ecuador, podemos indicar que según el ayuntamiento de Madrid existen 142.393 ecuatorianos y de estos 107000 tienen edad de trabajar, es decir tienen en 20 y 65 años de edad, lo cual nos da una idea del mercado existente. Si bien en España los ecuatorianos tienen en marcas locales los productos que necesitan para su subsistencia ellos demandan bienes de su país.

2.2.1 COMPETENCIA

No se sabe con certeza cuantas empresas se dedican al exclusivo negocio de importar productos Ecuatorianos a Madrid pero según la Empresa de Manifiestos, hubo exportaciones de productos de consumo masivo hacia España en una cantidad de USD 400000 en el 2003 y se estima que esta cantidad aumente a USD 480000, aunque no se conoce el destino exacto debido a que entran a un puesto, Barcelona por ejemplo y luego se reparten al país a diferentes estados.

Una empresa de Madrid dedicada a este negocio se llama Típicos Ecuamadrid, otras importaciones Pacha Mama, no se conoce de más.

2.2.2 DEMANDA

De al menos 142.343 compatriotas que hay en Madrid, de estos 107.279 tiene entre 20 y 65 años, esta es la población económicamente activa de compatriotas en Madrid, luego se conoce según estadísticas del banco central del Ecuador y de la asociación de ecuatorianos en el extranjero que en promedio el ingreso de un ecuatoriano en España es de 800 euros al mes, se conoce que envían entre el 40 y 50% de sus ingresos en remesas al país y de su ingreso real disponible pueden al menos gastar 10% en productos originales del Ecuador o en alimentos elaborados con ellos, lo que nos da el siguiente cálculo:

Ec. $\text{TRABAJANDO} \times \text{INGRESO MEDIO} \times 12 \text{ MESES} \times (1 - \text{REMESAS}) \times 10\%$

$107.279 \times 800 \times 12 \times (1 - 0.4) \times 10\% = 61.792.704$ euros al año de venta potencial en este mercado, lo que equivale a USD \$83.503.654.

2.2.3 PRECIOS

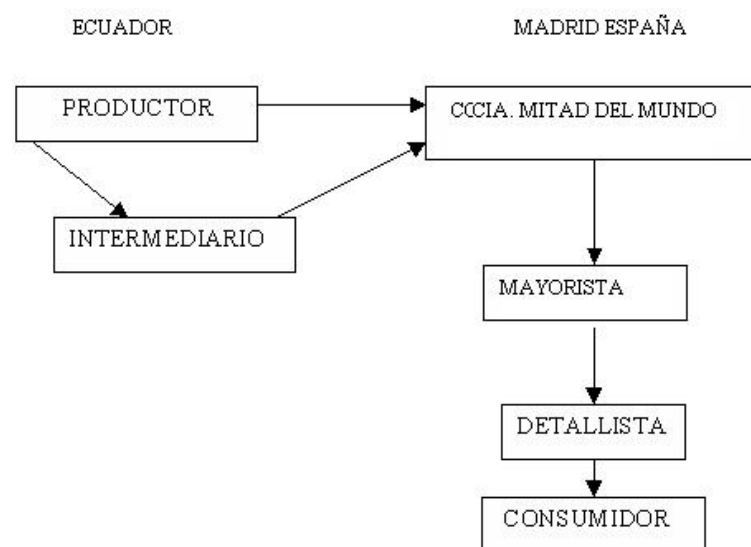
Los precios de los productos oscilan entre 2 y 4 veces los precios de Ecuador, lo que significa que hay un amplio margen de

ganancia potencial, en este se espera vender a nuestros clientes minoristas y detallistas al doble del precio de adquisición.

2.2.4 CANALES Y ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

Vamos distribuir en los principales mercados y entregar mercadería en las tiendas y abastos de los distritos de Madrid mas poblados por ecuatorianos, se dará crédito dependiendo de las condiciones y las garantías y record crediticio de los pequeños minoristas.

GRÁFICO No 24
DISTRIBUCIÓN



ELABORACIÓN: Los Autores

2.2.5 TRANSPORTES, FLETES, SEGUROS

2.2.5.1 TRANSPORTE Y CARGA.

Se estiman en un 20% del valor de compras se detallan a continuación;

Implica la subida del producto a los contenedores para su transporte hacia el puerto marítimo. Con la ayuda de un montacargas y de los empleados de la planta. Cada contenedor tiene capacidad para 20 a 25 toneladas.

Luego de subir la mercadería, un camión traslada el contenedor hacia el puerto marítimo donde será llevado hasta el buque que lo transportará a su lugar de destino. El costo de este servicio es de USD \$100 por contenedor aproximadamente.

2.2.5.2 FLETE

El costo de transportar cargamento de un país a otro varía dependiendo del lugar a donde se lo envía, del valor de la carga, del estado de la misma, etc.

A continuación se muestran los varios puntos a recalcar en el proceso de exportar un cargamento hacia Estados Unidos y Europa (cabe mencionar que estos costos están relacionados a un cargamento del producto relacionado a este proyecto).

El flete transoceánico (*Ocean freight*) desde el puerto local hasta el puerto del país de origen, puede ser de \$4000 dólares para Portugal y Barcelona y \$3700 para Europa occidental (Alemania o Francia).

Adicionalmente se deben agregar otros valores como es el "Factor de ajuste de arcón" o BAF (*Bunker Adjustment Factor*) que tiene valores de \$200 hasta Miami y \$210 hasta Europa.

La "Cuota de Documento" o *Doc Fee* en el puerto de desembarque es un adicional por los papeleos generados por el cargamento en el país importador, es de \$50 en España.

El "Cargo del Manejo Terminal" o THC (*Terminal Handling Charge*) es un costo de desembarque, transporte y almacenamiento que es pagado cuando un cargamento llega a costas europeas, tiene un valor de \$35.

Finalmente existe el factor de utilización del puerto e impuestos para el país importador que es de \$10 más impuestos. Esto se paga tanto en EE.UU. como en Europa.

2.2.5.3 SEGUROS

El transporte de mercadería de un continente debe contar con un seguro debido a los riesgos que implica el traslado entre países, este seguro cubre la mercadería que viaja en el caso de que ocurra algún imprevisto que impida la entrega de ésta al país de destino y se obligue a alguna indemnización.

Es normal que los exportadores corran con estos gastos dependiendo de la mercadería y el medio de transporte, basándose en estadísticas de eventos históricos, ya que resulta mucho más atractivo a sus compradores el tener que evitarse costos adicionales. Sin embargo, al asumir estos costos es posible cobrar un precio de venta mayor para poder cubrir con el costo de flete, papeleos, almacenajes, etc.

Para este estudio se va a considerar que la mercadería va a tener un precio FOB, es decir, el precio en el puerto local, de

manera que el importador deberá hacerse cargo del transporte, seguros y el desembarque.

2.2.5.4 ARANCELES, PATENTES, LICENCIAS Y PERMISOS

El Ecuador posee un sinnúmero de ventajas arancelarias que son otorgadas por los países más desarrollados a los países en vías de desarrollo, además de los diferentes convenios entre países de la misma región que se encuentran reglamentados por pactos y compromisos bilaterales y multilaterales.

Con el objeto de considerarlos en nuestro estudio se los señala a continuación:

2.2.5.4.1 COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (CEE)

Para el comercio con la CEE existe el Sistema General de Preferencias Arancelarias (SGP), mediante ese sistema, se concede excepción a los productos industrializados, cuando son considerados originarios de un país, siempre que sean elaborados completamente en el mismo o fabricados a partir de la materia prima; piezas o componentes importados, procesados o transformados de manera substancial en el país.

El 29 de octubre de 1990 la CEE, concedió este beneficio Ecuador, Perú, Bolivia y Colombia. Sin embargo, para Ecuador entró en vigencia en enero de 1994.

Para este tipo de productos el arancel no excede el 8% de su valoración CIF.

2.3 ANÁLISIS FODA

2.3.1 DIAGNÓSTICO INTERNO DEL PROYECTO

Conociendo las Fortalezas y Debilidades que la empresa presenta se pueden formular estrategias que permitan enfrentar de manera más eficiente y eficaz al entorno del mercado.

2.3.1.1 FORTALEZAS

- El producto es muy apetecido por los clientes, es muy cotizado y deseado.

- Posibilidad de expandir el tamaño del proyecto en caso de ser necesario, a otras ciudades ya que la demanda potencia es muy amplia frente la oferta del proyecto.
- La calidad del producto garantiza una permanencia en el mercado.
- Alta rentabilidad ofrecida en la ejecución del proyecto.
- Infraestructura simple.
- Precios competitivos.
- Bajo requerimiento de personal.
- Disponibilidad de productos y proveedores durante todo el año.

2.3.1.2 DEBILIDADES

- Dependencia de distribuidores para colocar el producto final
- Poca experiencia en el negocio.

- Escasez de talento humano especializado en el manejo técnico y comercialización de productos, dificultad de llevar profesionales experimentados en venta y distribución de productos con similares características.
- Influencia en el precio internacional inexistente muy pocas referencias pasadas, no hay rendimientos ni rentabilidad estimadas.

2.3.2 DIAGNÓSTICO EXTERNO DEL PROYECTO

El propósito es determinar cuáles son las oportunidades que podrían beneficiar a la empresa y las amenazas que se deben evitar, logrando que la empresa responda de forma ofensiva y defensiva a estos factores, mediante estrategias que permitan aprovechar oportunidades y reducir al mínimo posible las consecuencias de las amenazas.

2.3.2.1 OPORTUNIDADES

- Ampliación de la cobertura del mercado interno y externo.
- Asistencia económica ofrecida por las entidades financieras públicas y privadas en el Ecuador, CORPEI, etc.
- Mejora e innovación tecnológica a través del Internet nos permitirá un rápido contacto con los futuros compradores del producto.
- La mercadería también puede ser colocada en el mercado de otras comunidades e incluso en Italia.
- Los ecuatorianos son la primera migración en España y son la colonia de extranjeros que aumentan más rápidamente su ingreso.

2.3.2.2 AMENAZAS

- Restricciones a ecuatorianos por migración

- Competencia con otras empresas peruanas, colombianas e inclusive rusas y rumanas
- Perdida de costumbres e inserción a la cultura española
- Dificultad para obtener información técnica y de mercado acerca del producto.
- Escasa promoción internacional del mercado por parte de organismos gubernamentales.
- Fenómenos naturales (La niña, ceniza, erupción volcánica) ya que esto afecta los precios de los granos y ciertas especies y condimentos.
- Inestabilidad social y política del Ecuador.

CAPÍTULO 3: ESTUDIO ORGANIZATIVO Y LEGAL

3.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La empresa se denominará "Sociedad de Comercio Mitad del Mundo" se constituirá como sociedad anónima según las reglamentaciones vigentes en el ayuntamiento de Madrid y las disposiciones del Ministerio de Hacienda.

En Ecuador no se tendrá más que la relación con los distribuidores, mayoristas, para luego, al aumentar los volúmenes de operaciones, de ser necesario, establecer una oficina en Guayaquil para coordinar las compras y los envíos hacia España.

Se espera, al menos inicialmente, contar con 6 empleados fijos, aunque se podrían contratar ecuatorianos aunque esto no es indispensable, en el caso de gerente general que es representante oficial de la empresa, debe contar con su matrícula profesional activa y vigente para poder representar la empresa en su actividades y junto con los demás empleados

deben tener estatus legal migratorio en España para poder trabajar:

Gerente General: El responsable principal de la empresa, reportará a los accionistas, ganará un salario de USD \$30.000 brutos al año más el 2% sobre las ventas. Perfil: graduado universitario en carreras empresariales, con postgrado en negocios o MBA, al menos 3 años de experiencia en actividades similares de comercio exterior, bilingüe, dominio de utilitarios, de preferencia Ecuatoriano.

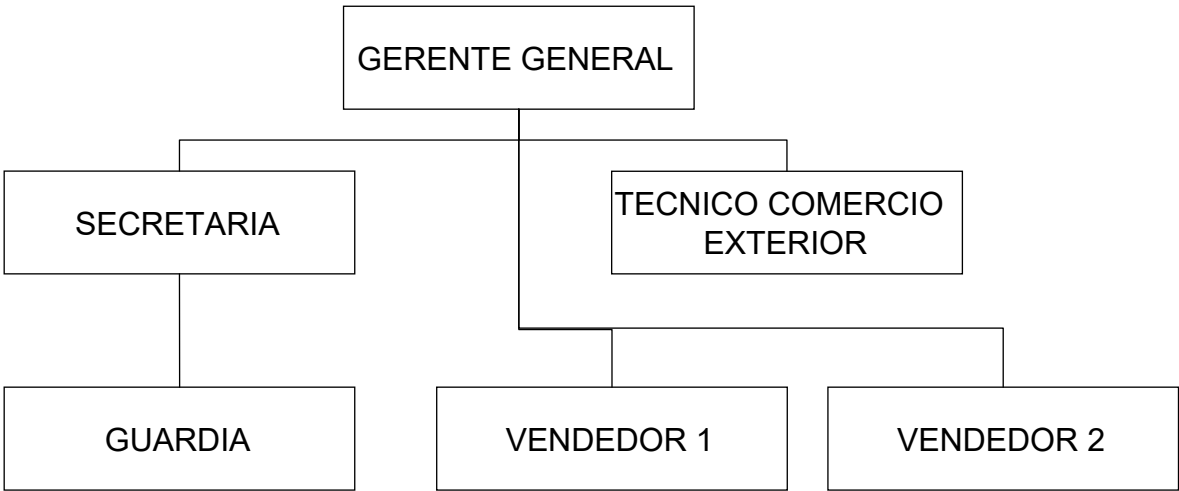
Secretaria: Responsable de asistir al Gerente General, ganará un sueldo de USD 18.0000 al año, graduada o diplomada en secretariado ejecutivo, bilingüe, dominio de utilitarios, 5 años de experiencia deseable en empresas de comercio de productos de consumo masivo.

Técnico en Comercio Exterior: Reporta al Gerente General, se encargará de las operaciones de importaciones y tramites aduaneros, graduado en comercio exterior, ganará USD 24.000 al año, bilingüe con al menos años de experiencia en comercio exterior.

Vendedores (2): Reportan a la gerencia, se encargaran de la promoción, venta, distribución y post venta de los productos. Graduados en mercadeo al menos a nivel técnico, sueldo anual USD 18.000 mas comisiones del 5% sobre las ventas.

Guardia: Reporta a la secretaria, se encargará de la seguridad y vigilancia de las instalaciones, ganará un sueldo de USD 10.800 al año. Experiencia de al menos 5 años en la actividad.

GRAFICO No 25
ORGANIGRAMA SOCIEDAD DE
COMERCIO MITAD DEL MUNDO



ELABORACIÓN: Los Autores.

3.1.1 OFICINAS

Para las instalaciones se adquirirá un local comercial u oficina de preferencia en el distrito CARABANCHEL, CIUDAD LINEAL o PUENTE DE VALLECAS ya que los que poseen mayor población de ecuatorianos en Madrid. Aproximadamente un local con las características apropiadas debe estar cerca de vías de acceso, comercios, etc. Según el catastro del ayuntamiento de Madrid se lo valora entre USD 50.000 y USD 80.000, para este estudio de consideró el último valor.

3.1.2 NORMATIVA LEGAL ESPAÑOLA

3.1.2.1 CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD MERCANTIL EN ESPAÑA

Para constituir una sociedad mercantil en España es necesario seguir los trámites que se detallan a continuación, que convendrá en todo caso realizar con la asistencia de un abogado para contar con el debido asesoramiento jurídico.

1.- Solicitud de Certificación Negativa de Nombre ante el Registro Mercantil

Antes de crear una sociedad, debemos decidir cómo se va a llamar, esto es, su denominación.

Para ello es necesario solicitar una Certificación Negativa de Nombre ante el Registro Mercantil correspondiente, cumplimentando una solicitud en la que se harán constar hasta un máximo de 3 opciones y el nombre de alguno de los futuros socios.

2.- Solicitud del C.I.F. (Código de Identificación Fiscal)

La solicitud se efectúa ante la Delegación de Hacienda mediante la presentación del modelo 037 al que debe acompañarse una fotocopia de la Certificación Negativa del Nombre y el D.N.I. del promotor o de la persona interesada en su constitución.

3.- El Depósito Bancario

Puede constituirse en cualquier Banco o Caja de Ahorros y el importe variará dependiendo del tipo de sociedad que se

constituya, por ejemplo, será como mínimo 3.005,06 € para las Sociedades de Responsabilidad Limitada, de 15.025,30 €, para el caso de las Sociedades Anónimas y no se exigirá mínimo en los supuestos de Sociedades Comanditarias o Colectivas Simples.

4.- Escritura de Constitución ante el Notario

La constitución de la sociedad debe figurar, en su caso, en Escritura Pública y ser firmada por los socios ante Notario. En esta escritura deben figurar los siguientes datos:

- Los de los socios: Nombre, dirección, profesión, estado civil, y régimen matrimonial.
- El nombre de la sociedad que se constituye.
- El domicilio social.
- El objeto social, esto es, qué actividad va a desarrollar la sociedad.
- El capital suscrito: Dependiendo del tipo de sociedad se exigirá que esté o no íntegramente desembolsado y podrá

consistir no sólo en efectivo sino también en bienes muebles o inmuebles.

También deberá indicarse qué parte del capital es suscrito o desembolsado por cada uno de los socios y el número de acciones (sociedad anónima) o participaciones (sociedad limitada) en que se divide el mismo.

- El régimen de transmisión de las acciones o participaciones.
- El órgano de administración de la sociedad: La elección del cargo y sus facultades.
- Los Estatutos por los que va a regirse la sociedad.
- Al Notario se le debe presentar la siguiente documentación para que autorice la firma la Escritura: La Certificación de Nombre emitida por el Registro Mercantil, el justificante bancario de haber depositado el Capital Social y el C.I.F.

Es necesario solicitar a la Notaría que se expidan además de la copia auténtica, dos copias simples porque una de ellas será

depositada en la Delegación de Hacienda de la Comunidad Autónoma correspondiente cuando se liquide el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y otra cuando se solicite la inscripción de la sociedad en el Registro Mercantil.

El precio de la Escritura de constitución se encuentra fijado por los aranceles del Ilustre Colegio Notarial correspondiente y dependerá del capital social de la empresa que se constituye y la extensión de la propia escritura.

5.- Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (modalidad operaciones societarias)

Se liquida con la presentación del modelo correspondiente ante la Delegación de Hacienda de la Comunidad Autónoma que corresponda.

Al impreso es necesario acompañar la primera copia de la escritura de constitución, que nos devolverán sellada, y una copia simple que se unirá a los archivos de la Delegación, el original y una fotocopia del C.I.F.

La cuantía del impuesto ascenderá al 1 % del capital social.

6.- Inscripción y Publicación en el Registro Mercantil

Una vez liquidado el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, podremos inscribir a la sociedad en el Registro Mercantil.

Para ello deberemos aportar la primera copia de la escritura de constitución que nos será devuelta tras la inscripción, una copia simple de la Escritura que se unirá a los archivos del Registro, y el resguardo de haber liquidado el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

En el Registro Mercantil deberemos abonar el importe de la inscripción en el Registro propiamente dicho y el importe de su publicación.

7.- Declaración de inicio de actividad (Formas Modelos 036 ó 037)

Se presenta en la correspondiente Delegación de Hacienda. En este impreso se indica el sistema por el que está obligada a tributar nuestra sociedad.

8.- Alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas (Formas Modelo 845)

Se realiza también ante la Delegación de Hacienda.

En el impreso deben indicarse entre otros, los siguientes datos: Los de la empresa, el código o epígrafe de la actividad (será cumplimentado por los propios funcionarios si se desconoce), la fecha de inicio de la actividad, si existen locales afectos al desarrollo de la actividad de la empresa, sus metros, etc.

9.- Inscripción de la empresa en la Seguridad Social

Se realiza en la Tesorería General de la Seguridad Social con la complementación del impreso correspondiente. Será necesario aportar, entre otros documentos, el CIF de la empresa y se realiza en el acto.

No es posible dar de alta en Seguridad Social a ningún trabajador si antes no se ha obtenido el código de cuenta de cotización empresarial.

10.- Alta en autónomos

Legalmente se exige que estén dados de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos quienes ejerzan las funciones de dirección y gerencia que conlleva el desempeño del cargo de consejero o administrador, o presten otros servicios para una sociedad mercantil, a título lucrativo y de forma habitual, personal y directa, siempre que posean el control efectivo, directo o indirecto, de la sociedad.

Existirá este control cuando las acciones o participaciones del trabajador supongan, al menos la mitad del capital social y también cuando concorra alguna de las siguientes circunstancias:

- Que al menos la mitad del capital de la sociedad para la que presta sus servicios, está distribuido entre los socios con los que convive y a quienes se encuentre unido por matrimonio o

parentesco por consanguinidad, afinidad o adopción hasta el segundo grado.

- Que su participación en el capital social sea igual o superior a la tercera parte del mismo.
- Que su participación en el capital social sea igual o superior a la cuarta parte del mismo, si tiene atribuidos funciones de gerencia y dirección de la sociedad.

11.- Libros de matrícula y visitas y su legalización

Se adquieren en establecimientos especializados y para su validez es necesario que estén sellados por la Inspección de trabajo.

En estos libros se registrarán todas las altas y las bajas de trabajadores que la empresa realice así como las visitas que al centro de trabajo realice, en su caso, la Inspección de Trabajo.

12.- Comunicación de apertura de centro o reanudación de la actividad y solicitud de inscripción en el Registro de Actividades y Empresarios Comerciales

Se realiza como en el caso anterior ante la Consejería de Trabajo o, en su caso, Dirección Provincial de Trabajo.

13.- Solicitud de licencia de apertura al Ayuntamiento

La solicitud se realiza ante la Junta Municipal correspondiente y, en general, debe aportarse la siguiente documentación:

- Plano parcelario de la ubicación del local: Es expedido por la Gerencia de Urbanismo, previo abono de la tasa correspondiente.
- Planos de la planta del local en el que habrán de ubicarse la salida de emergencia, los extintores así como el mobiliario existente.
- Croquis de situación del local.
- Valoración de las instalaciones de las que dispone el local.

- Memoria descriptiva de la actividad que se pretende desarrollar en el mismo.
- Resguardo de haber abonado las tasas municipales.
- El importe de las tasas dependerá de la superficie del local y de la actividad que pretenda desarrollarse en el mismo.

En algunas ocasiones, no es necesario que los planos estén visados por el Colegio de Arquitectos o Aparejadores.

14.- Alta de trabajadores y contratos

Para contratar a trabajadores tan sólo es necesario cumplimentar y presentar el impreso de alta en Seguridad Social ante la Tesorería General de la Seguridad Social. El impreso se distribuye de forma gratuita por este mismo organismo.

Este impreso deberá ser firmado por el representante legal de la empresa y por el trabajador siendo necesario acompañar una copia del D.N.I. de éste.

Desde la fecha de alta en Seguridad Social, la empresa dispondrá de un plazo de 10 días para presentar su contrato de trabajo en el Instituto Nacional de Empleo (INEM)

15.- Legalización de los libros exigidos por la legislación mercantil

Dependiendo del tipo de sociedad de que se trate, le será o no exigible reflejar su contabilidad en los llamados libros contables que han de ser legalizados en el Registro Mercantil, previo abono de la tasa correspondiente.

3.2 EL IMPUESTO DE SOCIEDADES MERCANTILES EN ESPAÑA

No sólo las personas físicas están obligadas a rendir cuentas a Hacienda todos los años. También las empresas tienen su propio impuesto sobre la renta, que grava sus beneficios, y que recibe la denominación de Impuesto de Sociedades.

Concretamente, se trata de un impuesto de carácter directo y naturaleza personal que grava la renta de las Sociedades y demás entidades jurídicas no sometidas al Impuesto sobre la

Renta de las Personas Físicas así como las entidades sin personalidad jurídica.

A través de este impuesto se gravan los rendimientos obtenidos por la sociedad, dentro de un periodo impositivo. Este periodo coincidirá con el del año natural salvo que en los estatutos sociales se especifique otro, que en ningún caso podrá superar los 12 meses.

En cualquier caso, convendrá consultar a un abogado para obtener asesoramiento fiscal específico en función de las circunstancias de cada empresa.

3.2.1 EL HECHO IMPONIBLE Y LOS SUJETOS PASIVOS

El hecho imponible es la obtención de renta y los sujetos pasivos son tanto sociedades mercantiles como civiles, uniones temporales de empresas y distintos tipos de fondos de inversión, de pensiones. etc.

3.2.2 TIPOS DE GRAVAMEN

El tipo de gravamen que debe aplicarse a la base imponible para calcular el importe del impuesto es, con carácter general el 35 % aunque dependiendo del tipo de sociedad serán aplicables otros diferentes.

Así se refleja en el siguiente cuadro:

CUADRO No 11

IMPUESTO A LAS SOCIEDADES EN ESPAÑA

Actividades	Tipo
Con carácter general	35%
Entidades sometidas al tipo general, cuya cifra de negocios en el periodo impositivo anterior haya sido inferior a 1.502.530,26 €, para la parte de la base imponible comprendida entre 0 y 90.151,81 €.	30%
Mutuas de seguros. Entidades de previsión social. Mutuas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de la Seguridad Social.	25%
Sociedades de garantía recíproca. Sociedades de reafianzamiento reguladas en la Ley 1/1994 del 1 de marzo, inscritas en el Registro Especial del Banco de España.	25%
Cajas rurales y cooperativas de crédito	25%
Colegios de profesionales, asociaciones empresariales, cámaras oficiales, sindicatos de trabajadores, partidos políticos, Fundaciones, establecimientos, instituciones y asociaciones sin ánimo de lucro que no reúnan los requisitos para disfrutar del régimen fiscal establecido por la Ley 30/1994 de 24 de noviembre, de Fundaciones. Fondos de promoción de empleo. Las uniones, federaciones y confederaciones cooperativas.	25%
Cooperativas fiscalmente protegidas	20%
Entidades sin fines lucrativos, definidas en la Ley 30/1994 del 24 de noviembre.	10%
Sociedades y fondos de inversión inmobiliaria que tengan por objeto exclusivo la inversión en inmuebles de naturaleza urbana de arrendamiento y además las viviendas que representen menos de 50% del total de activos.	7%
Sociedades de inversión mobiliaria, reguladas en la Ley 16/1984, cuyos valores representativos del capital social estén admitidos a negociación en bolsa. Fondos de inversión mobiliaria y fondos de inversión en activos del mercado monetario, regulados por la Ley 46/1984 Sociedades y fondos de inversión inmobiliaria que tengan por objeto social exclusivo la inversión en viviendas y acogidos a la Ley 46/1984 en la redacción dada por la Ley 19/1992 del 7 de julio. Fondos de regulación de carácter público del mercado hipotecario, establecido en le artículo 25 de la Ley 2/1981	1%
Entidades dedicadas a la investigación y explotación de hidrocarburos, en los términos descritos en la Ley 21/1974	40%
Fondos de pensiones, regulados por la Ley 8/1987	0%
Entidades ZEC	1%
Entidades transparentes	35%

FUENTE: Ministerio de Hacienda

ELABORACIÓN: Los Autores

CAPÍTULO 4: ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO Y EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD

En el presente capítulo, se desarrollará el análisis de las inversiones que se realizan en el proyecto en su etapa inicial supuesta en el año 2005, los ingresos y costos y al final de éste se demostrará la factibilidad (conveniencia) del proyecto utilizando las diferentes herramientas; VAN; TIR; RECUPERACIÓN; SENSIBILIDAD, fundamentales que ayudan a evaluar económicamente un proyecto.

4.1 INVERSIONES

CUADRO No 12

RESUMEN DE LAS INVERSIONES

DESCRIPCIÓN	VALOR (en dólares)	PARTICIPACIÓN (%)
I.- INVERSIÓN FIJA	143.300	78%
II.- CAPITAL DE OPERACIÓN	40.000	22%
TOTAL	183.300	100,00

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

La inversión total que el proyecto necesita para la instalación y operación del proyecto de productos ecuatorianos de consumo masivo se estima en \$183.300; de los cuales, a la inversión

fija le corresponde el 78% que equivale a \$143.300; mientras que al capital de operación le corresponde 22%, equivalente a \$40.000.

CUADRO No 13

INVERSIÓN FIJA

DESCRIPCIÓN	VALOR (dólares)	PORCENTAJE (%)
OFICINA	80,000	56
OTROS ACTIVOS	63,300	44.17
TOTAL	143,300	100.00

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

4.1.1 ACTIVOS FIJOS

La inversión fija se encuentra detallada en la Tabla No, cuya cantidad asciende a \$.143.300 El mayor rubro corresponde al valor de las instalaciones que absorbe \$80.000; luego Otros Activos con la cantidad de \$ 63.300.

CUADRO No 14

OTROS ACTIVOS

DENOMINACIÓN	VALOR (\$)
Muebles y Equipos de Oficina (Tabla No. 8)	12.500
Constitución de la Compañía	20.000
2 Camionetas de distribución	30.000
1 Balanza Romana	500
2 Balanzas electrónicas	300
TOTAL	63.300

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

4.2 FINANCIAMIENTO

Dadas las características de proyectos de comercio exterior, se prevé que la inversión del mismo debe realizarse a través de recursos propios y de crédito, aporte de los accionistas y un crédito Multisectorial de la CFN a través de la Banca Local con una tasa de interés del 12% anual, con el banco MM Jaramillo Arteaga fue el caso consultado por el monto de USD. 146.640 a 12 cuotas semestrales a 6 años plazo, con cuotas de USD. 17.491,00 lo que implica USD. 34.982 al año por seis años.

CUADRO No 15

CARACTERÍSTICAS DE CRÉDITO

SEMESTRE	CAPITAL	CUOTA	INTERÉS	AMORTIZACIÓN
0	146.640			
1	137.948	17.491	8.798	8.692
2	128.734	17.491	8.277	9.214
3	118.967	17.491	7.724	9.767
4	108.614	17.491	7.138	10.353
5	97.640	17.491	6.517	10.974
6	86.008	17.491	5.858	11.632
7	73.678	17.491	5.160	12.330
8	60.607	17.491	4.421	13.070
9	46.753	17.491	3.636	13.854
10	32.067	17.491	2.805	14.686
11	16.501	17.491	1.924	15.567
12	0	17.491	990	16.501

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

4.3 CÁLCULO DE LA TASA DE DESCUENTO

CUADRO No 16

TASA DE DESCUENTO

COSTO DE CAPITAL PRESTADO	12.00%
PRIMA DE GANANCIA ESPERADA	3.50%
TASA MÍNIMA ATRACTIVA DE RETORNO	15.50%
COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL	
COSTO DE CAPITAL PROPIO ACCIONISTAS re	15.50%
PORCENTAJE DE CAPITAL PROPIO	20.00%
COSTO DE CAPITAL PRESTADO	12.00%
PORCENTAJE DE CAPITAL PRESTADO	80.00%
NIVEL DE IMPOSITIVO	35.00%
COSTO DE CAPITAL	9.34%

ELABORACIÓN: Los Autores

4.3.1 COMENTARIOS

Debido a las características de la actividad de este proyecto estimamos la tasa mínima atractiva de retorno tiene que ser al menos la tasa de préstamo bancario más una prima adicional que refleje la utilidad mínima que quiera ganar el inversionista, esta r_e es de 15.5%.

Para descontar el flujo financiado por deuda se utiliza el modelo de costo promedio ponderado de capital considerando el costo del capital de inversionistas $r_k=15.5\%$, el costo de capital prestado $r_d=12\%$ y el escudo fiscal por impuesto a la renta $t=35\%$, obteniéndose un CCPP de 9.34%

4.4 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

4.4.1 COSTOS DE VENTA

Los costos de venta, se dividen en costos directos por compra de productos ecuatorianos de consumo masivo a los productores y distribuidores y un costo adicional de la compra; costos directos

varios 3%, costos de transporte 20%, desaduanización tramites 5% seguros y garantías 3%., Anexo no 9.

4.4.2 GASTOS DE IMPORTACIÓN

El primer rubro lo compone Promoción del Producto, Tasa de Exportación, Servicios Bancarios de Exportación, aranceles, ver valores en Anexo No10.

4.4.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Para hacer frente a este rubro se ha presupuestado para papelería y suministros de oficina por la cantidad de \$1000 en cada año; y el valor de los servicios básicos, agua, luz teléfono e Internet, además de los sueldos y salarios Ver Anexo No8.

4.4.4 SUELDOS Y SALARIOS

Como carga operacional se incluye a la Mano de Obra Indirecta que se compone por Gerente General: El responsable principal de la empresa, reportará a los accionistas, ganará un salario de USD \$30.000, Secretaria: Responsable de asistir al Gerente General, ganará un sueldo de USD 18.0000 al año, Técnico en

Comercio Exterior: Reporta al Gerente General, ganará USD 24.000 al año, Vendedores (2): Reportan a la gerencia, sueldo anual USD 18.000 y un Guardia: Reporta a la secretaria, sueldo de USD 10.800 al año. Ver anexo No 7.

4.5 EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

4.5.1 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Luego del primer año operativo se obtienen cifras positivas de utilidad neta, en el año 1, inicia con perdida de USD 1.528 en el 2 sigue con USD. 31.131 en el 3 con 32.422 y a partir del año 8 que se estabilizan las ventas las utilidades netas están por encima de los USD. 105.000 Ver Anexo No 13.

CUADRO No 17

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS										
RUBRO/AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
VENTAS NETAS	558,000	744,000	744,000	930,000	930,000	1,023,000	1,116,000	1,116,000	1,209,000	1,209,000
COSTOS DE VENTAS	393,000	524,000	524,000	655,000	655,000	720,500	786,000	786,000	851,500	851,500
MARGEN BRUTO	165,000	220,000	220,000	275,000	275,000	302,500	330,000	330,000	357,500	357,500
GASTOS ADMINISTRATIVOS	105,300	105,300	105,800	105,800	105,800	105,800	105,800	105,800	105,800	105,800
GASTOS DE VENTAS E IMPORTACION	30,816	38,608	38,608	48,180	48,880	52,966	57,752	57,752	62,538	62,538
DEPRECIACIONES	13,337	13,337	13,337	11,270	11,270	4,090	4,090	4,090	4,090	4,090
GASTOS FINANCIEROS	17,075	14,862	12,375	9,581	6,442	2,914	0	0	0	0
UTILIDAD BRUTA	-1,528	47,893	49,880	100,169	102,608	136,730	162,358	162,358	185,072	185,072
IMP. A LA RENTA 35%	0	16,763	17,458	35,059	35,913	47,855	56,825	56,825	64,775	64,775
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-1,528	31,131	32,422	65,110	66,695	88,874	105,533	105,533	120,297	120,297

4.5.2 FLUJO DE CAJA FINANCIADO POR ACCIONISTAS

CUADRO No 18

FLUJO DE CAJA FINANCIADO POR ACCIONISTAS

[illegible]

El Flujo Neto puro o económico muestra la situación del proyecto sin financiamiento, asumiendo un aporte del 100% de las inversiones por parte de los accionistas.

4.5.2.1 FLUJO DE CAJA FINANCIADO CON DEUDA

CUADRO No 19

FLUJO DE CAJA FINANCIADO CON DEUDA

FLUJO DE CAJA											
RUBRO/AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS		568,000	744,000	744,000	930,000	930,000	1,023,000	1,116,000	1,116,000	1,209,000	1,209,000
VENTAS NETAS											
COSTOS DE VENTAS		393,000	524,000	524,000	655,000	655,000	720,500	786,000	786,000	851,500	851,500
MARGEN BRUTO		165,000	220,000	220,000	275,000	275,000	302,500	330,000	330,000	357,500	357,500
EGRESOS											
GASTOS ADMINISTRATIVOS		105,300	105,300	105,800	105,800	105,800	105,800	105,800	105,800	105,800	105,800
GASTOS DE IMPORTACION		30,816	38,608	38,608	48,180	48,880	52,866	57,752	57,752	62,538	62,538
GASTOS FINANCIEROS		17,075	14,862	12,375	9,881	6,442	2,914	0	0	0	0
DEPRECIACIONES		13,337	13,337	13,337	11,270	11,270	4,090	4,090	4,090	4,090	4,090
FLUJO OPERATIVO		-1,528	47,893	49,880	100,169	102,608	136,730	162,358	162,358	185,072	185,072
IMP. A LA RENTA 35%		0	16,763	17,458	36,059	35,913	47,855	56,825	56,825	64,775	64,775
FLUJO DESPUES DE IMP. A LA RENTA		-1,528	31,131	32,422	65,110	66,695	88,874	105,533	105,533	120,297	120,297
EGRESOS CONTABLES (DEPRECIACIONES)		13,337	13,337	13,337	11,270	11,270	4,090	4,090	4,090	4,090	4,090
VALORES DE RESCATE Y CAPITAL		0	0	0	0	0	0	0	0	0	101,580
INVERSION INICIAL	-183,300										
PRESTAMO	146,640	17,906	20,120	22,606	25,400	28,540	32,067				
FLUJO NETO	-36,660	-6,098	24,348	23,152	50,979	49,426	60,897	105,623	109,623	124,387	225,967
TASA DE DESCUENTO		9.34%									
WACC		359,322									
WACC		61%									
Elaboración: Autores del Proyecto											

4.5.3 FACTIBILIDAD PRIVADA TIR, VAN

La TIR es uno de los métodos de evaluación financiera y económica de los flujos generados por un proyecto de inversión, la interpretación de este indicador es la rentabilidad que genera las inversiones realizadas en el proyecto, es decir, la tasa de interés que convierte en cero al valor actual neto de los flujos del proyecto, esto equivale a decir que la TIR encuentra el rendimiento anual (promedio) de la inversión. Pero la TIR presenta como su principal problema que no sirve para evaluar proyectos de comportamientos irregulares, es decir, proyectos que tengan periodos negativos alternados con positivos, al presentarse cada cambio de signos en el flujo se presenta la posibilidad de encontrar una tasa de interés válida que satisface la condición del VAN igual a 0.

En este caso el proyecto presenta un cambio de signo en sus flujos, es por esto que este proyecto posee una tasa interna que hace que el VAN del proyecto sea cero.

4.5.3.1 PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO POR DEUDA

El proyecto tiene una tasa interna de retorno de 33% lo cual es mayor a la tasa de descuento o costo de capital de 15.5% lo que hace al proyecto factible.

El Valor Actual Neto como resultado de la diferencia de todos los ingresos y egresos expresados en valor actual de nuestro proyecto es igual a USD. 200.913 calculado con una tasa de descuento del 15.5% lo cual hace al proyecto factible.

4.5.3.2 PROYECTO CON FINANCIAMIENTO

El Proyecto tiene una tasa interna de retorno de 61% lo cual es mayor a nuestra tasa de descuento o costo de capital de 9.34% lo que hace al proyecto factible.

El Valor Actual Neto como resultado de la diferencia de todos los ingresos y egresos expresados en valor actual de nuestro proyecto es igual a USD. 359.322 calculado con una tasa de descuento del 9.34% lo cual hace al proyecto factible.

4.5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

El cálculo del punto de equilibrio desarrollado en la Tabla No, es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos por ventas, lo que nos indica el volumen de producción, en el cual los ingresos se igualarán a los costos, lo que quiere decir que en ese punto no se tendrán ni pérdidas ni ganancias.

CUADRO No 20

PUNTO DE EQUILIBRIO

AÑO	P.E EN DÓLARES
1	575,934.23
2	714,726.23
3	715,226.23
4	853,731.57
5	854,431.57
6	916,837.57
7	952,142.00
8	952,142.00
9	1,022,428.00
10	1,022,428.00

ELABORACIÓN: Los Autores

4.5.5 RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

El periodo de recuperación de la Inversión se presenta en el año 3, según se muestra en el siguiente cuadro donde se presentan los flujos acumulados y el porcentaje de recuperación de cada año transcurrido.

CUADRO No 21

RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

AÑO	FLUJO NETO	FLUJO NETO ACUMULADO	INVERSIÓN	RECUPERACIÓN (%)
0	0	0	-36,660	0
1	-6,098	-6,098	-42,758	0
2	24,348	18,250	-24,507	50
3	23,152	41,403	16,895	113

ELABORACIÓN: Los Autores

4.5.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Para concluir el estudio se hará un análisis de sensibilidad para saber si el proyecto puede resistir a las diferentes variaciones tanto internas como externas que se den en el mercado.

Todos los escenarios a los que se ha visto sometido el proyecto de productos ecuatorianos de consumo masivo del precio del producto, así como del nivel de producción local y venta dan resultados beneficiosos para dicho estudio de factibilidad.

Se realizaron cálculos bajo los supuestos de que:

1) Incremento y disminución en un 20% el precio del producto por lo tanto también se incrementaría un 20% los costos de compra de los productos.

2) Incremento y disminución en un 20% de la cantidad de ventas.

Analizando estos resultados se concluye que bajo este análisis de sensibilidad todas las propuestas aceptarían la viabilidad de ejecutar el proyecto de productos ecuatorianos de consumo masivo.

Este proyecto es más sensible a la caída de sus precios de venta.

CUADRO No 22

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

CASO	SUPUESTOS:	VAN	TIR
1	Situación inicial	359,322	61%
2	Incremento del 20% del precio del producto	1,139,454	300%
3	Reducción del 20% del precio del producto	-420,809	
4	Incremento del 20% de venta del producto	1,486,016	429%
5	Reducción del 16% de venta del producto	-317,355	
6	Incremento del 20% del precio del producto e incremento del 20% en la venta	2,609,405	858%
7	Reducción del 20% del precio del producto y reducción del 16% en la venta	-397,409	
MÁXIMO DE SENSIBILIDAD			
8	Máxima caída de precio	9.21%	
9	Máxima caída de ventas	37%	

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN SOCIAL

5.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Realizar un estudio de factibilidad técnica, económica y financiera para la colocación de una distribuidora de productos ecuatorianos de consumo masivo en la ciudad de Madrid, España.

5.2 ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO

5.2.1 OBJETIVOS DE LA EVALUACIÓN SOCIAL DE PROYECTOS

Se puede entender la evaluación económica y social como el conjunto de herramientas que tiene el economista para poder analizar proyectos y políticas, con el propósito de destinar los recursos de tal manera que sea mas benéfica para la población nacional.

El problema de asignación o de utilización de recursos presupone dos desafíos:

1.- Se pretende asignar o utilizar los recursos de **manera eficiente**, para que se logre el mayor impacto sobre el bienestar nacional. Es decir, una asignación eficiente conduce al mayor nivel de bienestar (social) posible dados los recursos disponibles en un determinado momento.

2.- Se enfrenta a la meta de asignar los recursos **en forma equitativa**, de tal forma que se establezca una distribución de ingresos y riquezas considerada como justa. Por supuesto, el desafío presentado por la eficiencia es muy diferente al que se presenta por la equidad. Es frecuente observar que los dos objetivos son inconsistentes entre si, o complementarios en otros casos.

5.2.2 ESTRUCTURA ECONÓMICA DEL MERCADO DEL PRODUCTO

Los productos son en términos generales productos ecuatorianos de consumo masivo, principalmente abastos alimenticios, este proyecto es enfocado con la finalidad de importar desde España estos bienes ecuatorianos y venderlos en el mercado madrileño a migrantes de Ecuador, los proveedores son varios en el Ecuador, distribuidoras y otros nos proveen el producto, nosotros lo

compramos y lo exportamos directamente sin intermediarios, entonces se identifica el aspecto, desde el punto de vista de los bienes exportables.

En la actualidad en el Ecuador la mayor cantidad de los productos ecuatorianos de consumo masivo se la utiliza para consumo local y se exportan muy poco.

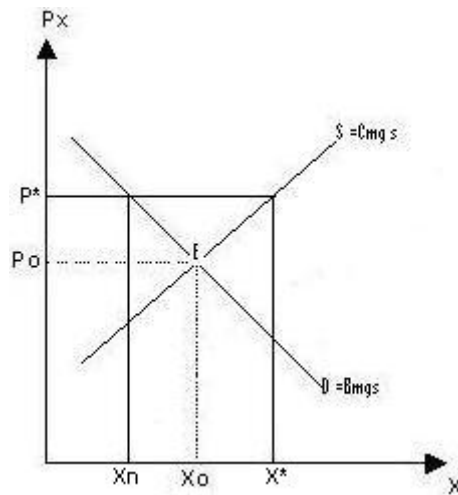
La estructura de este mercado se puede definir como una estructura aceptablemente competitiva ya que existen varios productores y varios exportadores y el margen es muy pequeño.

5.2.3 PUNTO DE VISTA DEL ECUADOR: EFECTOS EN EL AUMENTO DE LAS EXPORTACIONES

En la situación inicial antes de exportar los bienes se transan Q_0 bienes a un costo de P_0 , en este equilibrio el nivel de consumo y producción es óptima, reflejando P_0 el costo marginal de producir y el beneficio marginal de consumir Q_0 en determinado periodo.

GRÁFICO No 26

INICIO DE EXPORTACIONES



ELABORACIÓN: Los Autores

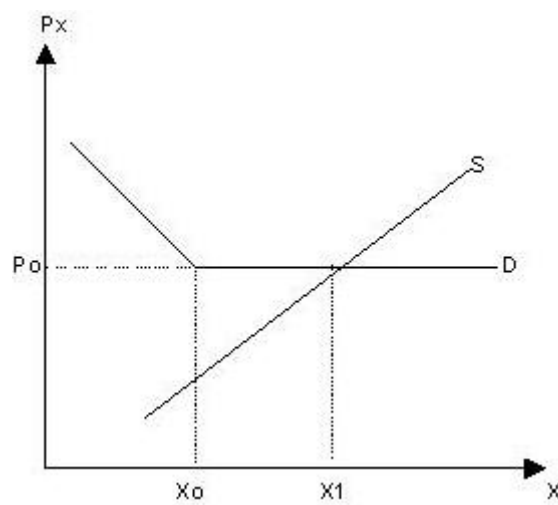
El proyecto aumenta las exportaciones totales de productos ecuatorianos de consumo masivo, y el precio está fijado por los mercados internacionales, en este caso se cumple el supuesto del "país pequeño", es decir, la producción de productos ecuatorianos de consumo masivo del Ecuador es mínima frente a la producción total mundial y hasta un tramo se enfrenta a una curva de demanda local y a partir del precio internacional se exporta la producción:

Donde: X_0 consumo nacional de productos ecuatorianos de consumo masivo

$X_1 - X_0 =$ Las exportaciones

P_0 : precio al productor del bien de exportación.

GRÁFICO No 27
MERCADO INTERNACIONAL

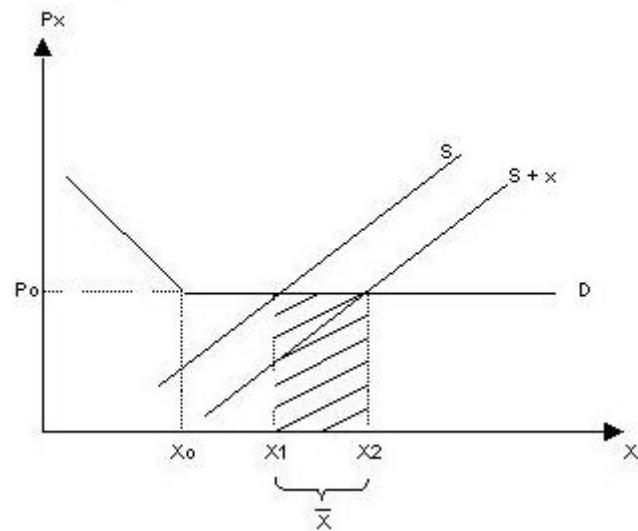


ELABORACIÓN: Los Autores

Alternativamente, la situación con proyecto está visualizada en la siguiente. Gráfica:

GRÁFICO No 28

INGRESO DEL PROYECTO



ELABORACIÓN: Los Autores

El proyecto aumenta la oferta nacional del bien y, como consecuencia, incrementa las exportaciones hasta X_2 con el mismo precio P_0 , pues la oferta adicional de productos ecuatorianos de consumo masivo por parte del país al mercado mundial es mínima, es decir, es marginal y no afecta al precio.

El valor social de esta oferta adicional exportable de productos ecuatorianos de consumo masivo está definida por el área rayada, el área entre X_2 y X_1 y por P_0 . ¿A que corresponde este valor?, bueno, no existe una liberación de recursos y ningún productor se ve afectado de tal manera que tenga que salir del mercado por el ingreso de este proyecto, esto por la estructura

de la demanda elástica, entonces el bienestar adicional en esta situación se da por los beneficios percibidos por el proyecto, $X \times P_0$.

La evaluación social debe arrojar: $VSP = X P^*e = X \pi R^*$

Se desestima el efecto de los impuestos pues en el resultado final éste solo sería una transferencia y R^* sería el valor social de la divisa para el país, esta significa el “verdadero valor” que tiene para el país un dólar, el costo marginal social para el país de obtener divisas, o de tener una divisa adicional.

5.2.4 VALOR SOCIAL DEL PROYECTO DE EXPORTACIÓN

Pero Ecuador está dolarizado y no podríamos hablar de un tipo de cambio y peor de un tipo de cambio social, entonces, como alternativa en comercio exterior se puede decir ampliamente que el valor social de contar con un dólar adicional proveniente de exportaciones es un reflejo del valor de los bienes importados adicionales que ellas permiten o el valor de los bienes exportables que se dejan de exportar (de ser el caso) debido al proyecto en este caso de productos ecuatorianos de consumo

masivo a cambio de dinero, que si bien es dinero de ecuatorianos en España , estos pertenecen a la sociedad española .

5.2.5 METODOLOGÍAS Y HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN SOCIAL

Para la evaluación social de un proyecto las metodologías que se utilizan son casi los mismos criterios que en la evaluación privada de proyectos, si el beneficio global de un proyecto es mayor que sus costos, el proyecto es bueno, ya sea privada-financieramente o socialmente.

Evaluación Privada:

$$VAN = \frac{\sum (\sum (X \times P) - \sum (Y \times C))}{(1+r)^t}$$

Donde:

X = cantidades producidas por el proyecto

P = precio de venta

Y = Cantidades de Insumos

C = Costo o valor de todos los insumos involucrados en la producción de X

r = Tasa de descuento o costo de oportunidad del dinero.

En el caso de la Evaluación Social de proyectos, la metodología es semejante pero con unas variantes

$$VANS = \frac{\sum \frac{\Sigma(X \times P^*) - \Sigma(Y \times C^*)}{(1+r^*)^t}}$$

Donde:

X = cantidades vendidas por el proyecto

P* = Precio Social del producto, el precio o el valor que la sociedad le da a esta producción, este valor incluye distorsiones u otros efectos no contemplados en la evaluación privada por eso es que el precio social generalmente es mayor que el precio privado.

Y = Cantidades de Insumos

C* = Costo o valor social de todos los insumos involucrados en la producción de X.

r* = Tasa social de descuento o el valor que le da la sociedad al uso de un determinado capital destinado para una actividad específica.

5.2.5.1 INDICADORES SOCIALES

5.2.5.1.1 VANS MEDIDO DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA SOCIEDAD ESPAÑOLA

Las inversiones del proyecto recuperan un 89% de rentabilidad además de \$USD 693.610, en dinero de hoy, es decir, resulta un proyecto atractivo a realizarse.

- **TIR 89%**

Los flujos de caja sociales de este proyecto tienen un retorno de 89%.

- **Tasa Social de Descuento 7%⁹**

El proyecto resulta beneficioso tanto desde el punto de vista social como financiero, puesto que en ambos análisis el VAN resulta positivo, tienen una tasa de retorno muy atractiva.

Al comparar los índices financieros con los índices sociales, observamos que el proyecto resulta socialmente más atractivo que privadamente, lo que quiere decir que los gobiernos deben

⁹ Banco de España, Universidad de Valencia 2003.

fomentar los proyectos de agricultura orgánica, pues éstos crean grandes beneficios.

5.2.6 CONCLUSIÓN

El análisis económico y social en los proyectos de inversión es un requisito indispensable en la actualidad para analizar y tener en claro el mejor costo alternativo en la asignación de capitales, proyectos de productos ecuatorianos de consumo masivo necesariamente deben ser sometidos a evaluaciones y valoraciones económicas debido a que las externalidades positivas (o negativas) por lo general necesitan una valoración especial o diferente a la convencional del mercado.

Generalmente los proyectos de comercio exterior son de gran beneficio, es más, cuando estos son de puro interés privado aún generan grandes beneficios a la sociedad, En definitiva, este proyecto es factible, rentable para Ecuador como para España

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

El proyecto es rentable, al realizarse la evaluación financiera del proyecto obtuvimos un porcentaje de 61% de retorno de la inversión, con un VAN de \$200.913 lo que indica que es factible para ser ejecutado.

Se establece que si bien la actividad no es innovadora, existe un gran mercado potencial de más de 83 millones de dólares al año SOLO EN MADRID, lo cual es muy importante para esta y otras iniciativas de inversión.

Este tipo de proyectos e iniciativas pueden generar grandes empleos y a la vez ampliarse a varias regiones de España debido a la gran presencia de migrantes ecuatorianos en todo el país.

En este caso España como Ecuador se beneficia ya que aunque sean ecuatorianos su consumo enriquece a la sociedad española, ya que ellos ya forman parte de ella.

RECOMENDACIONES

La gran mayoría de la información contenida en este proyecto es de tipo secundario, debido a los resultados obtenidos el siguiente paso sería la elaboración de un estudio de mercado en campo para obtener información más precisa y de fuente primaria para elevar este estudio a factibilidad.

Es indispensable reunir cifras y estadísticas de los migrantes ecuatorianos en todo el mundo ya que estos crean la oportunidad de grandes negocios potenciales y lastimosamente lo están aprovechando empresas de otros países.

Es recomendable realizar una investigación mas profunda específicamente sobre el comportamiento y los posibles cambios en los hábitos de consumo para verificar el consumo futuro potencial de estos productos por parte de los migrantes.

La falta de créditos a largo plazo y las tasas de interés elevadas, acompañados de la incertidumbre dada en nuestra economía, no permiten competir con países que se encuentran en mejor posición en cuanto comercio internacional, ante lo

cual es vital el apoyo del sector público a través de incentivos para empresas de este tipo.

BIBLIOGRAFÍA

EVALUACIÓN SOCIAL DE PROYECTOS, Ernesto R. Fontaine, 12ª Edición, Alfaomega, México, 1999.

ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN DE CAPITAL PARA INGENIERÍA Y ADMINISTRACIÓN, John Canada, William Sullivan y John White, 2ª edición, Prentice Hall Hispanoamericana S.A., USA 1997

EVALUACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS DE INVERSIÓN, Karen Mokate, 1º edición, Uniandes, Colombia

FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN. Axel Jansson Molina Primera Edición, Ediciones Universidad Tecnológica Metropolitana, Chile, 2000.

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL DE PROYECTOS DE INVERSIÓN, Raúl Castro Y Karen Mokate, 1º edición, Uniandes, Colombia 1998.

Sites web:

- www.mae.es
- www.moncloa.es
- www.eluniverso.com.ec
- www.gestiopolis.com/recursos/documentos
- www.cfn.fin.ec
- www.bce.fin.ec
- www.corpei.org
- www.cae.org
- www.bvg.org

ANEXOS

ANEXO No 1

RESUMEN DE INVERSIONES		
DESCRIPCION	VALOR (en dólares)	PARTICIPACION (%)
I.- INVERSION FIJA	143.300	78%
II.- CAPITAL DE OPERACION	40.000	22%
TOTAL	183.300	100,00

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

PRESTAMO	80%	146.640
ACCIONISTAS	20%	36.660

ANEXO No 2

INVERSION FIJA		
DESCRIPCION	VALOR (dólares)	PORCENTAJE (%)
OFICINA	80.000	56
OTROS ACTIVOS	63.300	44,17
TOTAL	143.300	100,00

Elaboración: Autores del Proyecto

ANEXO No 3

OTROS ACTIVOS	
DENOMINACION	VALOR (\$)
Muebles y Equipos de Oficina	12.500
Constitución de la Compañía	20.000
2 Camionetas de distribución	30.000
1 Balanza Romana	500
2 Balanzas electronicas	300
TOTAL	63.300

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

ANEXO No 4

MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA			
DESCRIPCION	CANTIDAD (Unidad)	V.Unitario (dólares)	V. Total (dólares)
- Escritorio y silla	2	250	500
- Archivador Metálico 4 cajones	2	200	400
- Maquina de Escribir	1	200	200
- Maquina calculadora	1	200	200
- Equipo de Radio/ telefonía celular	1	5.000	5.000
- Computadora de Escritorio	4	800	3.200
- Computadora portatil	2	1.500	3.000
TOTAL			12.500

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

ANEXO No 5

DEPRECIACIONES								
	C TOTAL	VIDA UTIL	DEP	VL AÑO 10	DESECHO	UTIL O PERD	I RENTA	RESCATE
EDIFICACIONES Y OBRAS CIVILES								
Instalaciones Generales	80.000,00	20	4.000,00	40.000,00	70.000,00	30.000,00	10.500,00	59.500,00
EQUIPOS Y MAQUINARIAS								
2 Camionetas de distribución	30.000,00	5	6.000,00	0,00	3.000,00	3.000,00	1.050,00	1.950,00
1 Balanza Romana	500,00	10	50,00	0,00	100,00	100,00	35,00	65,00
2 Balanzas electronicas	300,00	5	60,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA								
- Escritorio y silla	500,00	10	50,00	0,00	50,00	50,00	17,50	32,50
- Archivador Metálico 4 cajones	400,00	10	40,00	0,00	40,00	40,00	14,00	26,00
- Maquina de Escribir	200,00	5	40,00	0,00	10,00	10,00	3,50	6,50
- Maquina calculadora	200,00	5	40,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- Equipo de Radio/ telefonía celular	5.000,00	5	1.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- Computadoras de Escritorio	3.200,00	3	1.066,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- Computadora portatil	3.000,00	3	1.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
								61.580,00

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

ANEXO No 6

DEPRECIACIONES ANUALES										
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
EDIFICACIONES Y OBRAS CIVILES										
Instalaciones Generales	4000,00	4000,00	4000,00	4000,00	4000,00	4000,00	4000,00	4000,00	4000,00	4000,00
EQUIPOS Y MAQUINARIAS										
2 Camionetas de distribución	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1 Balanza Romana	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2 Balanzas electronicas	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA										
- Escritorio y silla	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
- Archivador Metálico 4 cajones	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
- Maquina de Escribir	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- Maquina calculadora	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- Equipo de Radio/ telefonía celular	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00					
- Computadoras de Escritorio	1066,67	1066,67	1066,67							
- Computadoras portatiles	1000,00	1000,00	1000,00							
TOTAL	13.337	13.337	13.337	11.270	11.270	4.090	4.090	4.090	4.090	4.090

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

ANEXO No 7

SUELDOS Y SALARIOS			
DENOMINACION	No.	SUELDO INDIVIDUAL (dólares)	Total
GERENTE GENERAL	1	2.500	30.000
TECNICO DE IMPORTACIONES	1	2.000	24.000
SECRETARIA	1	1.500	18.000
VENDEDORES	2	1.500	18.000
GUARDIANIA	1	900	10.800
SUMAN			100.800

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

ANEXO No 8

GASTOS DE ADMINISTRACION										
Periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
A. GASTOS GENERALES										
PAPELERIA Y SUMINISTROS DE OFICINA	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
ASERVICIOS BASICOS (Teléfono, luz, internet)	2.000	2.000	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500
SEGUROS Y PATENTES	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
B: SUELDOS Y SALARIOS	100.800	100.800	100.800	100.800	100.800	100.800	100.800	100.800	100.800	100.800
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	105.300	105.300	105.800	105.800	105.800	105.800	105.800	105.800	105.800	105.800

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

ANEXO No 9

COSTOS DE VENTAS										
RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTOS DIRECTOS										
COMPRAS	300.000	400.000	400.000	500.000	500.000	550.000	600.000	600.000	650.000	650.000
CONFITES	60.000	80.000	80.000	100.000	100.000	110.000	120.000	120.000	130.000	130.000
GRANOS	60.000	120.000	120.000	150.000	150.000	165.000	180.000	180.000	195.000	195.000
BEBIDAS	45.000	100.000	100.000	125.000	125.000	137.500	150.000	150.000	162.500	162.500
CONDIMENTOS	90.000	120.000	120.000	150.000	150.000	165.000	180.000	180.000	195.000	195.000
OTROS	45.000	60.000	60.000	75.000	75.000	82.500	90.000	90.000	97.500	97.500
VALOR TOTAL POR COMPRA	300.000	400.000	400.000	500.000	500.000	550.000	600.000	600.000	650.000	650.000
COSTOS DIRECTOS VARIOS 3% COMPRA ECUADOR	9.000	12.000	12.000	15.000	15.000	16.500	18.000	18.000	19.500	19.500
COSTOS DE TRANSPORTE 20%	60.000	80.000	80.000	100.000	100.000	110.000	120.000	120.000	130.000	130.000
DESADUANIZACIÓN TRAMITES 5%	15.000	20.000	20.000	25.000	25.000	27.500	30.000	30.000	32.500	32.500
SEGUROS Y GARANTIAS 3%	9.000	12.000	12.000	15.000	15.000	16.500	18.000	18.000	19.500	19.500
TOTAL COSTOS DIRECTOS COMPRA	393.000	524.000	524.000	655.000	655.000	720.500	786.000	786.000	851.500	851.500
TOTALES	393.000	524.000	524.000	655.000	655.000	720.500	786.000	786.000	851.500	851.500

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

ANEXO No 10

GASTOS DE IMPORTACIONES										
DENOMINACION	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
PROMOCION DEL PRODUCTO(Internet y otros)	2.000	300	300	300	1.000	300	300	300	300	300
SERVICIOS BANCARIOS DE COMERCIO EXTERIOR 1,2% **	4.716	6.288	6.288	7.860	7.860	8.646	9.432	9.432	10.218	10.218
LICENCIA O POLIZA DE EXPORTACION incluye tramite 1er año)	100	20	20	20	20	20	20	20	20	20
SISTEMA ARANCELARIO ESPAÑOL 8%	24.000	32.000	32.000	40.000	40.000	44.000	48.000	48.000	52.000	52.000
TOTAL GASTOS DE IMPORTACIONES	30.816	38.608	38.608	48.180	48.880	52.966	57.752	57.752	62.538	62.538

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

ANEXO No 11

VENTAS ANUALES										
RUBROS	AÑOS									
AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
VENTAS AL AÑO	600.000	800.000	800.000	1.000.000	1.000.000	1.100.000	1.200.000	1.200.000	1.300.000	1.300.000
COMISIONES DE VENTAS 7%	42.000	56.000	56.000	70.000	70.000	77.000	84.000	84.000	91.000	91.000
2,0										
Total de Ingresos en US\$	558.000	744.000	744.000	930.000	930.000	1.023.000	1.116.000	1.116.000	1.209.000	1.209.000

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

ANEXO No 12

AMORTIZACION DE PRESTAMO				
SEMESTRE	CAPITAL	CUOTA	INTERES	AMORTIZACION
0	146.640			
1	137.948	17.491	8.798	8.692
2	128.734	17.491	8.277	9.214
3	118.967	17.491	7.724	9.767
4	108.614	17.491	7.138	10.353
5	97.640	17.491	6.517	10.974
6	86.008	17.491	5.858	11.632
7	73.678	17.491	5.160	12.330
8	60.607	17.491	4.421	13.070
9	46.753	17.491	3.636	13.854
10	32.067	17.491	2.805	14.686
11	16.501	17.491	1.924	15.567
12	0	17.491	990	16.501

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

CREDITO MULTISECTORIAL CNF	
MONTO DE PRESTAMO	146.640
PERIODO DE PAGO	SEMESTRAL
PERIODOS	12
TASA DE INTERES	6,0%
PERIODO DE GRACIA	0
PAGO	-\$ 17.490,78

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

AMORTIZACIÓN ANUAL		
AÑO	INTERESES	CAPITAL
1	17.075	17.906
2	14.862	20.120
3	12.375	22.606
4	9.581	25.400
5	6.442	28.540
6	2.914	32.067

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

ANEXO No 13

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS										
RUBRO/AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
VENTAS NETAS	558.000	744.000	744.000	930.000	930.000	1.023.000	1.116.000	1.116.000	1.209.000	1.209.000
COSTOS DE VENTAS	393.000	524.000	524.000	655.000	655.000	720.500	786.000	786.000	851.500	851.500
MARGEN BRUTO	165.000	220.000	220.000	275.000	275.000	302.500	330.000	330.000	357.500	357.500
GASTOS ADMINISTRATIVOS	105.300	105.300	105.800	105.800	105.800	105.800	105.800	105.800	105.800	105.800
GASTOS DE VENTAS E IMPORTACION	30.816	38.608	38.608	48.180	48.880	52.966	57.752	57.752	62.538	62.538
DEPRECIACIONES	13.337	13.337	13.337	11.270	11.270	4.090	4.090	4.090	4.090	4.090
GASTOS FINANCIEROS	17.075	14.862	12.375	9.581	6.442	2.914	0	0	0	0
UTILIDAD BRUTA	-1.528	47.893	49.880	100.169	102.608	136.730	162.358	162.358	185.072	185.072
IMP. A LA RENTA 35%	0	16.763	17.458	35.059	35.913	47.855	56.825	56.825	64.775	64.775
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-1.528	31.131	32.422	65.110	66.695	88.874	105.533	105.533	120.297	120.297

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

ANEXO No 14.1

FLUJO DE CAJA PURO										
RUBRO/AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
INGRESOS										
VENTAS NETAS		558.000	744.000	744.000	930.000	930.000	1.023.000	1.116.000	1.116.000	1.209.000
COSTOS DE VENTAS		393.000	524.000	524.000	655.000	655.000	720.500	786.000	786.000	851.500
MARGEN BRUTO		165.000	220.000	220.000	275.000	275.000	302.500	330.000	330.000	357.500
EGRESOS										
GASTOS ADMINISTRATIVOS		105.300	105.300	105.800	105.800	105.800	105.800	105.800	105.800	105.800
GASTOS DE IMPORTACION		30.816	38.608	38.608	48.180	48.880	52.966	57.752	57.752	62.538
DEPRECIACIONES		13.337	13.337	13.337	11.270	11.270	4.090	4.090	4.090	4.090
FLUJO OPERATIVO		15.547	62.755	62.255	109.750	109.050	139.644	162.358	162.358	185.072
IMP. A LA RENTA 35%		5.442	21.964	21.789	38.413	38.168	48.875	56.825	56.825	64.775
FLUJO DESPUES DE IMP. A LA RENTA		10.106	40.791	40.466	71.338	70.883	90.769	105.533	105.533	120.297
EGRESOS CONTABLES (DEPRECIACIONES)		13.337	13.337	13.337	11.270	11.270	4.090	4.090	4.090	4.090
VALORES DE RESCATE Y CAPITAL		0	0	0	0	0	0	0	0	0
INVERSION INICIAL	-183.300									
FLUJO NETO	-183.300	23.442	54.128	53.803	82.608	82.153	94.859	109.623	109.623	124.387
TASA DE DESCUENTO	15,50%									
VAN	200.913									
TIR	33%									

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

ANEXO No 14.2

FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO											
RUBRO/ANO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS											
VENTAS NETAS		558.000	744.000	744.000	930.000	930.000	1.023.000	1.116.000	1.116.000	1.209.000	1.209.000
COSTOS DE VENTAS		393.000	524.000	524.000	655.000	655.000	720.500	786.000	786.000	851.500	851.500
MARGEN BRUTO		165.000	220.000	220.000	275.000	275.000	302.500	330.000	330.000	357.500	357.500
EGRESOS											
GASTOS ADMINISTRATIVOS		105.300	105.300	105.800	105.800	105.800	105.800	105.800	105.800	105.800	105.800
GASTOS DE IMPORTACION		30.816	38.608	38.608	48.180	48.880	52.966	57.752	57.752	62.538	62.538
GASTOS FINANCIEROS		17.075	14.862	12.375	9.581	6.442	2.914	0	0	0	0
DEPRECIACIONES		13.337	13.337	13.337	11.270	11.270	4.090	4.090	4.090	4.090	4.090
FLUJO OPERATIVO		-1.528	47.893	49.880	100.169	102.608	136.730	162.358	162.358	185.072	185.072
IMP. A LA RENTA 35%		0	16.763	17.458	35.059	35.913	47.855	56.825	56.825	64.775	64.775
FLUJO DESPUES DE IMP. A LA RENTA		-1.528	31.131	32.422	65.110	66.695	88.874	105.533	105.533	120.297	120.297
EGRESOS CONTABLES (DEPRECIACIONES)		13.337	13.337	13.337	11.270	11.270	4.090	4.090	4.090	4.090	4.090
VALORES DE RESCATE Y CAPITAL		0	0	0	0	0	0	0	0	0	101.580
INVERSION INICIAL	-183.300										
PRESTAMO	146.640	17.906	20.120	22.606	25.400	28.540	32.067				
FLUJO NETO	-36.660	-6.098	24.348	23.152	50.979	49.426	60.897	109.623	109.623	124.387	225.967

TASA DE DESCUENTO	9,34%
VAN	359.322
TIR	61%

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

ANEXO No 15

DETERMINACION DEL COSTO DE CAPITAL

COSTO DE CAPITAL PRESTADO	12,00%
PRIMA DE GANANCIA ESPERADA	3,50%
TASA MINIMA ATRACTIVA DE RETORNO	15,50%

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL	
COSTO DE CAPITAL PROPIO ACCIONISTAS rk	15,50%
PORCENTAJE DE CAPITAL PROPIO	20,00%
COSTO DE CAPITAL PRESTADO	12,00%
PORCENTAJE DE CAPITAL PRESTADO	80,00%
NIVEL DE IMPOSITIVO	35,00%
COSTO DE CAPITAL	9,34%

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

ANEXO No 16

PUNTO DE EQUILIBRIO										
RUBRO/AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS FIJOS										
COSTOS DE PRODUCCION										
MANO DE OBRA INDIRECTA	100.800	100.800	100.800	100.800	100.800	100.800	100.800	100.800	100.800	100.800
GASTOS ADMINISTRATIVOS										
PROMCION Y LICENCIAS	2.100	320	320	320	1.020	320	320	320	320	320
PAPELERIA Y SUMINISTROS DE OFICINA	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
SERVICIOS BASICOS	2.000	2.000	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500
DEPRECIACIONES	13.337	13.337	13.337	11.270	11.270	4.090	4.090	4.090	4.090	4.090
PRESTAMO L/P	34.982	34.982	34.982	34.982	34.982	34.982	0	0	0	0
TOTAL COSTOS FIJOS	154.218	152.438	152.938	150.872	151.572	143.692	108.710	108.710	108.710	108.710
COSTOS VARIABLES										
COSTO DE COMPRA	393.000	524.000	524.000	655.000	655.000	720.500	786.000	786.000	851.500	851.500
GASTOS DE VENTAS E IMPORTACION	28.716	38.288	38.288	47.860	47.860	52.646	57.432	57.432	62.218	62.218
TOTAL COSTOS VARIABLES	421.716	562.288	562.288	702.860	702.860	773.146	843.432	843.432	913.718	913.718
TOTAL DE COSTOS	575.934	714.726	715.226	853.732	854.432	916.838	952.142	952.142	1.022.428	1.022.428
PRECIO DE VENTA	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400
COSTO DE COMPRA	1.150	1.150	1.150	1.150	1.150	1.150	1.150	1.150	1.150	1.150
PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES	575.934	714.726	715.226	853.732	854.432	916.838	952.142	952.142	1.022.428	1.022.428

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

ANEXO No 17

RECUPERACION DE LA INVERSIÓN				
ANO	FLUJO NETO	FLUJO NETO ACUMULADO	INVERSION	RECUPERACION (%)
0	0	0	-36.660	0
1	-6.098	-6.098	-42.758	0
2	24.348	18.250	-24.507	50
3	23.152	41.403	16.895	113
4	50.979	92.382	109.277	252
5	49.426	141.807	251.085	387
6	60.897	202.704	453.789	553
7	109.623	312.327	766.116	852
8	109.623	421.950	1.188.066	1.151
9	124.387	546.337	1.734.403	1.490
10	225.967	772.303	2.506.706	2.107

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

La totalidad de la Inversión se recupera en el Transcurso del año 3

ANEXO No 18

ANALISIS DE SENSIBILIDAD			
CASO	SUPUESTOS:	VAN	TIR
1	Situación inicial	359.322	61%
2	Incremento del 20% del precio del producto	1.139.454	300%
3	Reduccion del 20% del precio del producto	-420.809	
4	Incremento del 20% de venta del producto	1.486.016	429%
5	Reduccion del 16% de venta del producto	-317.355	
6	Incremento del 20% del precio del producto e incremento del 20% en la venta	2.609.405	858%
7	Reducción del 20% del precio del producto y reducción del 16% en la venta	-397.409	
MAXIMO DE SENSIBILIDAD			
8	Máxima caída de precio	9,21%	
9	Máxima caída de ventas	37%	

ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

ANEXO No 19

MULTISECTORIAL	
Beneficiario final: Persona natural o jurídica privada, legalmente establecido en el país.	
Destino de Crédito Activos fijos: Incluye financiación de terrenos, inmuebles y bienes raíces, directamente vinculados al proyecto. Capital de trabajo: Excluyendo gastos no operativos Asistencia Técnica	
Monto al beneficiario final: 1. El monto máximo de endeudamiento por BF o grupo económico será de hasta US \$ 400.000 sobre saldos, cuando se financie la misma actividad. 2. No se aplicará este límite en el caso de que las actividades financiadas sean diferentes.	Plazos: Activos Fijos: Hasta 6 años. Capital de Trabajo: Hasta 1 año Capital de Trabajo y Proyectos de Construcción para la Venta: Hasta 2 años para proyectos nuevos. Asistencia Técnica: Hasta 360 días.
Tasas de interés Informada por la CFN, reajutable cada 90 días en base a la tasa pasiva referencial del Banco Central del Ecuador.	
Aporte del BF: Principales condiciones especiales: • Toda persona jurídica deberá tener al menos el 10% del patrimonio constituido por la sumatoria de los valores • Toda persona jurídica deberá mantener un patrimonio neto (patrimonio menos activos diferidos) igual o mayor • Cuando el BF sea una persona natural su patrimonio deberá ser al menos el 20% de la inversión total. Otras condiciones especiales: Ver Modulo 3 de Manual de Crédito.	
Amortización: Cada 30, 90 o 180 días, conforme al ciclo productivo de la actividad. No se aceptará ningún otro instrumento de pago que no sea efectivo.	Garantías: Negociadas entre la IFI y el BF, de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.
Período de gracia: Activos Fijos: hasta 1 año. Capital de trabajo y proyectos de construcción para la venta: hasta 120 días. Asistencia Técnica: hasta 120 días	

FLUJO DE CAJA SOCIAL ESPAÑA											
RUBRO/ANO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS											
VENTAS NETAS		558.000	744.000	744.000	930.000	930.000	1.023.000	1.116.000	1.116.000	1.209.000	1.209.000
COSTOS DE VENTAS		393.000	524.000	524.000	655.000	655.000	720.500	786.000	786.000	851.500	851.500
MARGEN BRUTO		165.000	220.000	220.000	275.000	275.000	302.500	330.000	330.000	357.500	357.500
EGRESOS											
GASTOS ADMINISTRATIVOS		101.634	101.634	102.109	102.109	102.109	102.109	102.109	102.109	102.109	102.109
GASTOS DE VENTAS Y EXP.		30.816	38.608	38.608	48.180	48.880	52.966	57.752	57.752	62.538	62.538
GASTOS FINANCIEROS		17.075	14.862	12.375	9.581	6.442	2.914	0	0	0	0
FLUJO OPERATIVO		15.475	64.896	66.908	115.130	117.569	144.511	170.139	170.139	192.853	192.853
VALORES DE RESCATE Y CAPITAL		0	0	0	0	0	0	0	0	0	80.000
INVERSION INICIAL	-174.135										
PRESTAMO	139.308	17.906	20.120	22.606	25.400	28.540	32.067				
FLUJO NETO	-34.827	-2.432	44.776	44.301	89.729	89.029	112.443	170.139	170.139	192.853	272.853

TASA SOCIAL DE DESCUENTO	7,00%
VAN SOCIAL	693.610
TIR	89%

RAZONES BENEFICO COSTO ECONOMIA ESPANOLA	
MANO DE OBRA NO CALIFICADA	0,7
MANO DE OBRA CALIFICADA	1
DIVISA	1
COMBUSTIBLE	1
ENERGIA	1
INSUMOS NACIONALES	0,95
INSUMOS IMPORTADOS	0,9

Funte: Universidad de Valencia
ELABORACIÓN: Autores del Proyecto

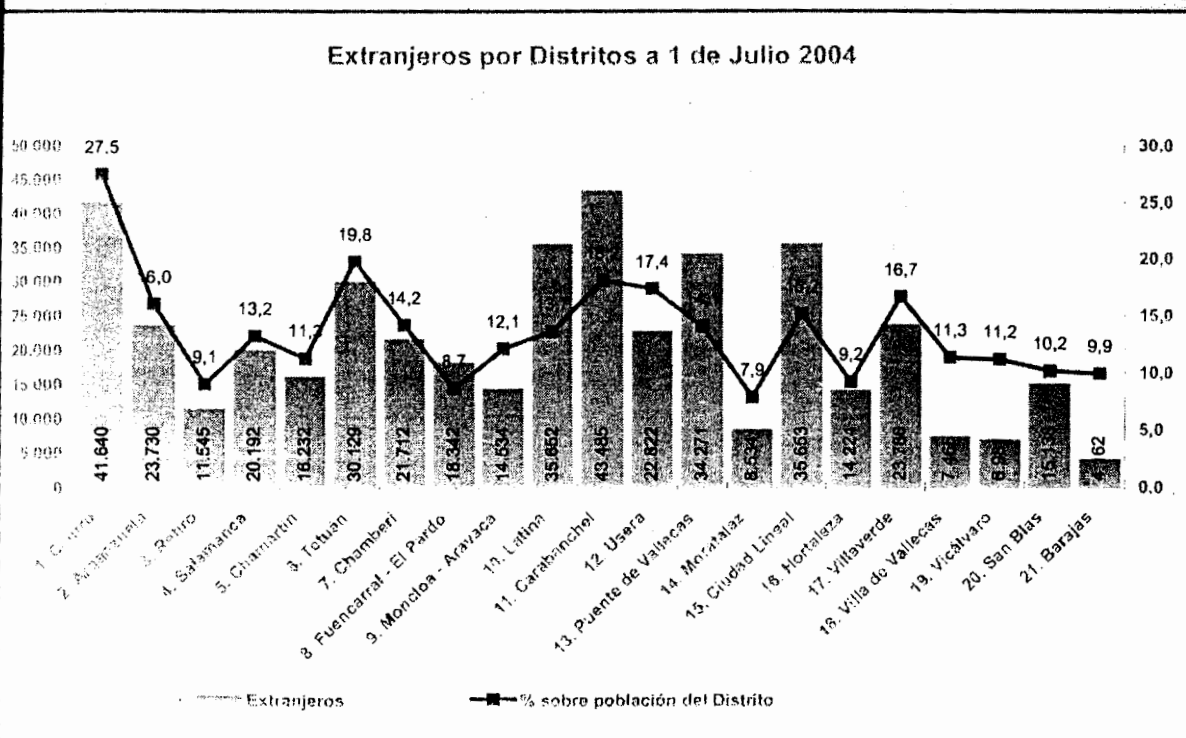
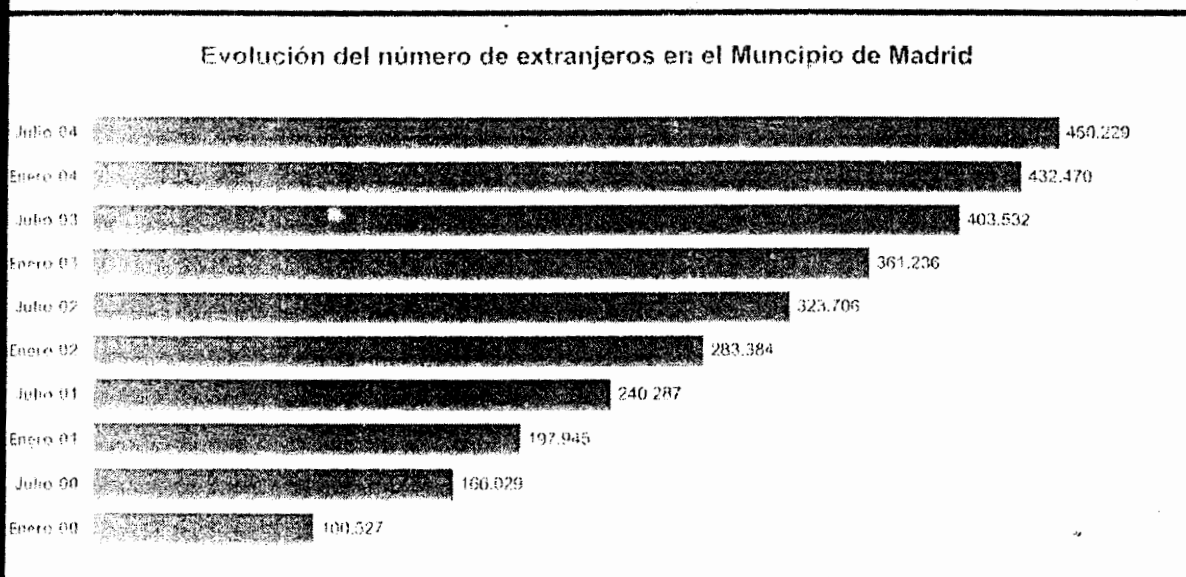
ANEXO No 20

Emigrantes ecuatorianos en el mundo



POBLACIÓN EXTRANJERA EN EL MUNICIPIO DE MADRID.

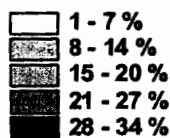
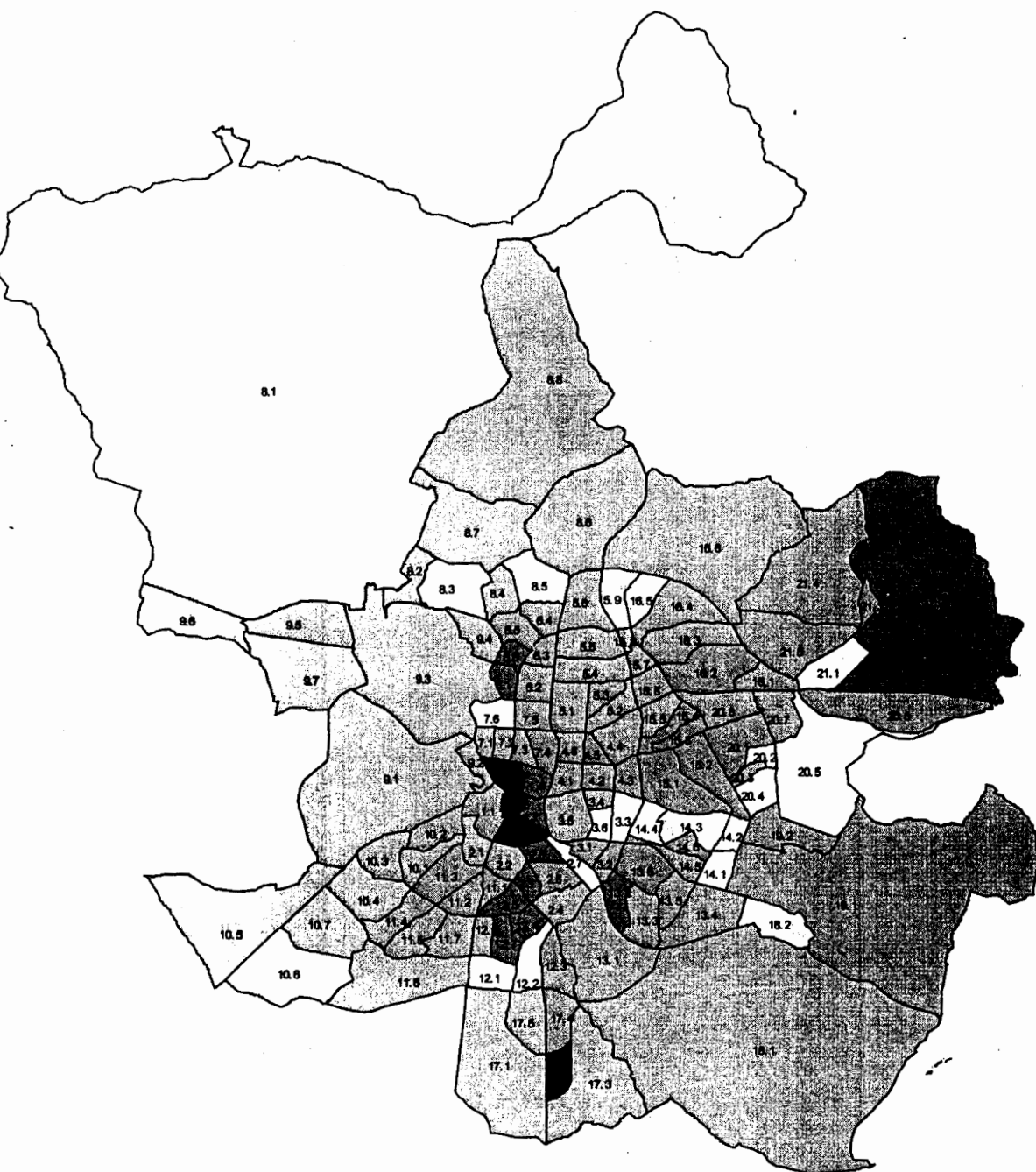
Evolución del número de extranjeros en el Municipio de Madrid



1. Población por Distritos y Barrios según nacionalidad a 1 de Julio de 2004

Distrito	Nacionalidad			%	Distrito	Nacionalidad			%
	Total	España	Otro país			Total	España	Otro país	
				extranjeros					extranjeros
Municipio de Madrid	3.190.435	2.740.206	450.229	14,1					
1. Centro	151.330	109.690	41.640	27,5	11. Carabanchel	239.398	195.913	43.485	18,2
1.1.- Palacio	25.066	20.313	4.753	19,0	11.1.- Comillas	25.379	21.037	4.342	17,1
1.2.- Embajadores	51.417	35.195	16.222	31,5	11.2.- Opañel	34.060	27.973	6.087	17,9
1.3.- Cortes	11.712	8.853	2.859	24,4	11.3.- San Isidro	40.461	32.858	7.603	18,8
1.4.- Justicia	18.179	13.644	4.535	24,9	11.4.- Vista Alegre	49.203	39.776	9.427	19,2
1.5.- Universidad	35.883	25.683	10.200	28,4	11.5.- Puerta Bonita	34.879	28.337	6.542	18,8
1.6.- Sol	9.073	6.002	3.071	33,8	11.6.- Buenavista	25.954	21.886	4.068	15,7
					11.7.- Abrantes	29.462	24.046	5.416	18,4
2. Arganzuela	147.908	124.178	23.730	16,0					
2.1.- Imperial	23.030	21.013	2.017	8,8	12. Usera	131.055	106.233	22.822	17,4
2.2.- Las Acacias	37.853	33.999	3.854	10,2	12.1.- Orcasitas	21.006	20.062	944	4,5
2.3.- La Chopera	22.760	17.833	4.927	21,6	12.2.- Orcasur	11.862	11.041	821	6,9
2.4.- Legazpi	9.070	8.030	1.040	11,5	12.3.- San Fermín	19.821	16.529	3.292	16,6
2.5.- Las Delicias	25.270	20.189	5.081	20,1	12.4.- Almendrales	19.391	14.410	4.981	25,7
2.6.- Palos de Moguer	28.797	22.057	6.740	23,4	12.5.- Moscardó	27.204	21.587	5.617	20,6
2.7.- Atocha	1.128	1.057	71	6,3	12.6.- Zofio	14.600	11.707	2.893	19,8
					12.7.- Predolongo	17.171	12.897	4.274	24,9
3. Retiro	127.476	115.931	11.545	9,1					
3.1.- Pacífico	37.313	33.158	4.155	11,1	13. Puente de Vallecas	242.910	208.639	34.271	14,1
3.2.- Adelfas	16.473	14.902	1.571	9,5	13.1.- Entrevías	37.483	34.449	3.034	8,1
3.3.- Estrella	25.449	24.261	1.188	4,7	13.2.- San Diego	41.402	31.116	10.286	24,8
3.4.- Ibiza	24.046	21.151	2.895	12,0	13.3.- Palomeras Bajas	41.423	37.088	4.335	10,5
3.5.- Jerónimos	7.906	7.098	808	10,2	13.4.- Palomeras Sureste	42.741	38.670	4.071	9,5
3.6.- Niño Jesús	16.289	15.361	928	5,7	13.5.- Portazgo	30.716	27.602	3.116	10,1
					13.6.- Numancia	49.143	39.714	9.429	19,2
4. Salamanca	152.572	132.380	20.192	13,2					
4.1.- Recoletos	15.969	13.617	2.352	14,7	14. Moratalaz	108.211	99.677	8.534	7,9
4.2.- Goya	31.849	27.542	4.307	13,5	14.1.- Pavones	10.052	9.410	642	6,4
4.3.- Fuente del Berro	23.312	19.728	3.584	15,4	14.2.- Horcajo	5.967	5.598	369	6,2
4.4.- Guindalera	41.818	37.386	4.432	10,6	14.3.- Marroquina	32.259	30.225	2.034	6,3
4.5.- Lista	22.682	19.375	3.307	14,6	14.4.- Media Legua	21.072	19.791	1.281	6,1
4.6.- Castellana	16.942	14.732	2.210	13,0	14.5.- Fontarrón	19.125	16.888	2.237	11,7
					14.6.- Vinateros	19.736	17.765	1.971	10,0
5. Chamartín	143.761	127.529	16.232	11,3					
5.1.- El Viso	15.639	13.556	2.083	13,3	15. Ciudad Lineal	234.737	199.084	35.653	15,2
5.2.- Prosperidad	38.126	33.903	4.223	11,1	15.1.- Ventas	53.999	44.288	9.711	18,0
5.3.- Ciudad Jardín	18.928	15.895	3.033	16,0	15.2.- Pueblo Nuevo	66.012	53.499	12.513	19,0
5.4.- Hispanoamérica	30.774	28.157	2.617	8,5	15.3.- Quintana	26.585	21.765	4.820	18,1
5.5.- Nueva España	22.919	20.188	2.731	11,9	15.4.- Concepción	22.623	19.147	3.476	15,4
5.6.- Castilla	17.375	15.830	1.545	8,9	15.5.- San Pascual	20.680	19.057	1.623	7,8
					15.6.- San Juan Bautista	13.066	11.923	1.143	8,7
6. Tetuán	152.282	122.153	30.129	19,8	15.7.- Collina	6.422	5.755	667	10,4
6.1.- Bellas Vistas	29.469	21.863	7.606	25,6	15.8.- Alcala	1.694	1.486	208	12,3
6.2.- Cuatro Caminos	36.415	29.846	6.569	18,0	15.9.- Costillares	23.658	22.164	1.492	6,3
6.3.- Castillejos	21.143	17.355	3.788	17,9					
6.4.- Almenara	18.831	16.481	2.350	12,5	16. Hortaleza	153.939	139.715	14.224	9,2
6.5.- Valdeacederas	23.436	19.109	4.327	18,5	16.1.- Palomas	5.178	4.720	458	8,8
6.6.- Berruete	22.988	17.999	5.489	23,9	16.2.- Plovera	13.912	11.504	2.408	17,3
					16.3.- Canillas	45.462	41.876	3.586	7,9
7. Chamberí	152.842	131.130	21.712	14,2	16.4.- Pinar del Rey	59.846	54.163	5.683	9,5
7.1.- Gaztambide	26.154	22.388	3.766	14,4	16.5.- Apóstol Santiago	16.421	15.409	1.012	6,2
7.2.- Arapiles	28.103	23.838	4.265	15,2	16.6.- Valdefuentes	13.120	12.043	1.077	8,2
7.3.- Trafalgar	27.606	22.858	4.748	17,2					
7.4.- Almagro	20.823	17.728	3.095	14,9	17. Villaverde	142.597	118.811	23.786	16,7
7.5.- Ríos Rosas	28.679	24.315	4.364	15,2	17.1.- San Andrés	43.598	37.447	6.151	14,1
7.6.- Vallehermoso	21.477	20.003	1.474	6,9	17.2.- San Cristóbal	16.360	10.818	5.542	33,9
					17.3.- Butarque	11.179	9.714	1.465	13,1
8. Fuencarral-El Pardo	210.137	191.795	18.342	8,7	17.4.- Los Rosales	36.926	30.596	6.330	17,1
8.1.- El Pardo	4.001	3.941	60	1,5	17.5.- Los Ángeles	34.534	30.238	4.296	12,4
8.2.- Fuentelarreina	3.501	3.180	321	9,2					
8.3.- Peñagrande	47.159	43.839	3.320	7,5	18. Villa de Vallecas	65.775	58.310	7.465	11,3
8.4.- El Pilar	52.576	46.610	5.966	11,3	18.1.- C. H. de Vallecas	38.244	32.840	5.404	14,1
8.5.- La Paz	36.478	36.288	2.190	5,7	18.2.- Santa Eugenia	27.531	25.470	2.061	7,5
8.6.- Valverde	34.757	31.315	3.442	9,9					
8.7.- Mirasierra	27.559	25.008	2.551	9,3	19. Vicálvaro	62.354	55.373	6.981	11,2
8.8.- El Goloso	2.106	1.814	292	13,9	19.1.- C. H. de Vicálvaro	42.402	38.125	4.277	10,1
					19.2.- Ambroz	19.952	17.248	2.704	13,6
9. Moncloa-Aravaca	119.675	105.141	14.534	12,1					
9.1.- Casa de Campo	14.292	12.671	1.621	11,3	20. San Blas	148.775	133.637	15.138	10,2
9.2.- Argüelles	26.541	22.708	3.833	14,4	20.1.- Simancas	24.972	20.429	4.543	18,2
9.3.- Ciudad Universitaria	17.259	15.386	1.873	10,9	20.2.- Hellín	9.859	9.288	571	5,8
9.4.- Valdezarza	33.055	29.494	3.561	10,8	20.3.- Amposta	9.167	8.377	790	8,6
9.5.- Valdemarín	3.269	2.752	517	15,8	20.4.- Arcos	23.992	22.441	1.551	6,5
9.6.- El Plantío	2.399	2.088	311	13,0	20.5.- Rosas	29.137	27.380	1.757	8,0
9.7.- Aravaca	22.880	20.042	2.838	12,3	20.6.- Rejas	7.408	6.653	755	10,2
					20.7.- Canillejas	31.728	27.578	4.150	13,1
10. Latina	260.797	225.145	35.652	13,7	20.8.- El Salvador	12.512	11.491	1.021	8,2
10.1.- Los Cámenes	18.187	15.802	2.385	13,1					
10.2.- Puerta del Ángel	45.357	37.271	8.086	17,8	21. Barajas	41.904	37.742	4.162	9,9
10.3.- Lucero	38.350	32.784	5.566	14,5	21.1.- Alameda de Osuna	19.891	18.607	1.284	6,5
10.4.- Aluche	78.015	66.923	11.092	14,2	21.2.- Aeropuerto	2.356	1.866	490	20,8
10.5.- Campamento	20.958	17.933	3.023	14,4	21.3.- C.H. de Barajas	7.805	6.413	1.392	17,8
10.6.- Cuatro Vientos	954	921	33	3,5	21.4.- Timón	7.412	6.758	654	8,8
10.7.- Las Águilas	58.978	53.511	5.467	9,3	21.5.- Corralejos	4.440	4.098	342	7,7

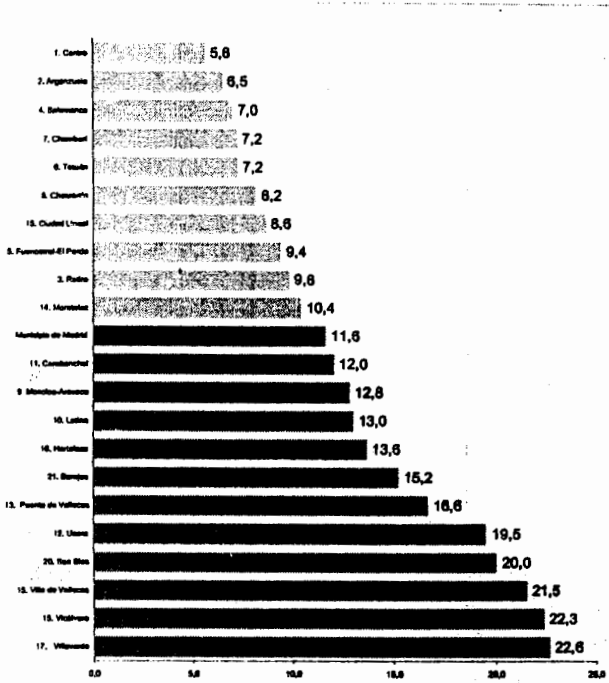
Intensidad de la presencia de extranjeros por Barrios:
% de extranjeros sobre el total de habitantes a 1 de Julio de 2004



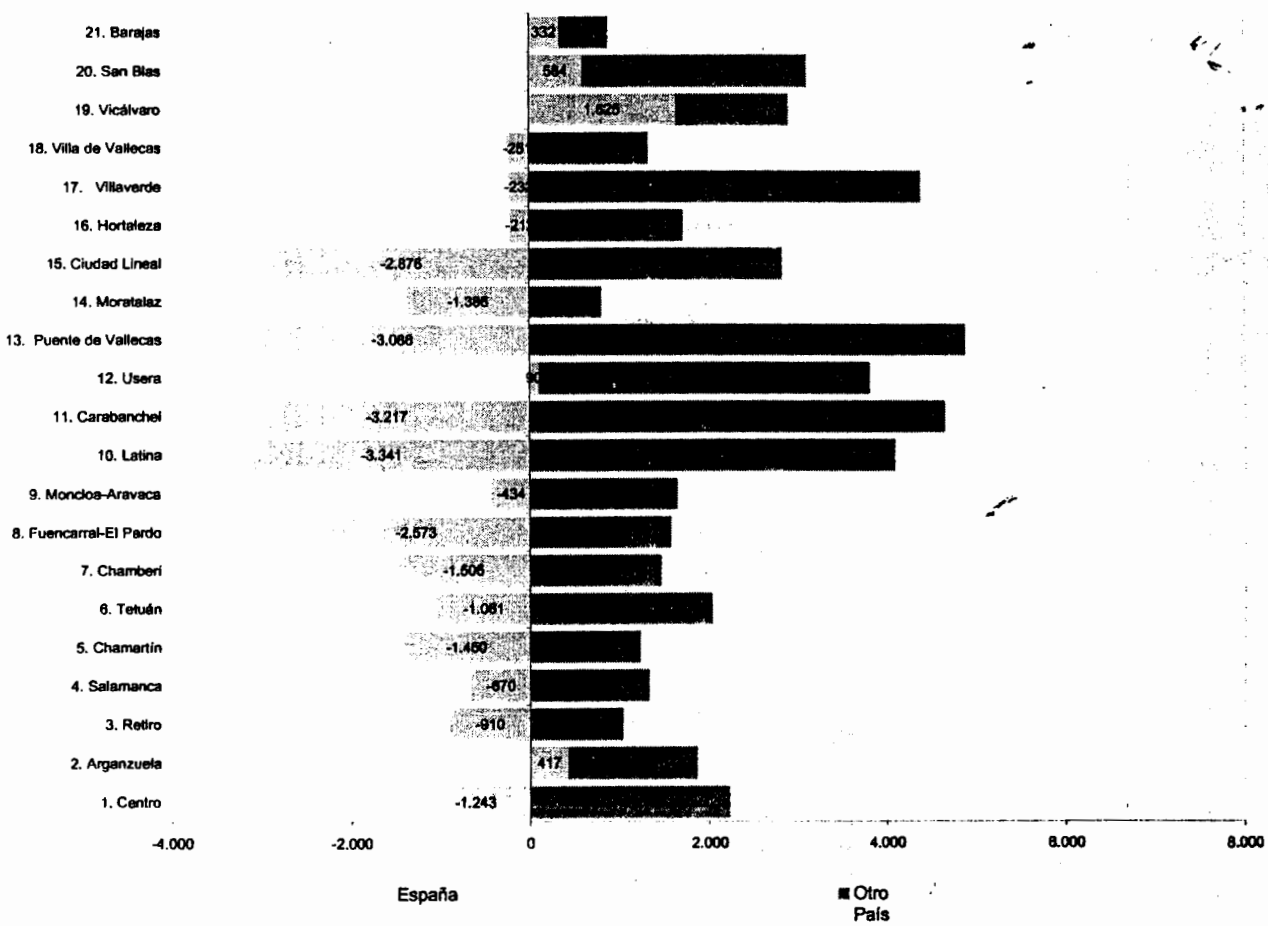
NOTA: La denominación de los barrios se encuentra reflejada en la tabla de la página anterior

2. Distritos según crecimiento relativo de la población extranjera entre el 1 de Julio de 2003 y 2004

Distrito	Total	España	Otro país	Crecimiento otro país
1. Centro	983	-1.243	2.226	5,8
2. Arganzuela	1.864	417	1.447	6,5
4. Salamanca	651	-670	1.321	7,0
7. Chamberí	-46	-1.505	1.459	7,2
6. Tetuán	971	-1.061	2.032	7,2
5. Chamartín	-228	-1.450	1.224	6,2
15. Ciudad Lineal	-46	-2.876	2.830	8,6
8. Fuencarral-El Pardo	-1.000	-2.573	1.573	9,4
3. Retiro	116	-910	1.028	9,8
14. Moratalaz	-585	-1.366	801	10,4
Municipio de Madrid	25.296	-21.401	46.697	11,6
11. Carabanchel	1.436	-3.217	4.653	12,0
9. Moncloa-Aravaca	1.211	-434	1.645	12,8
10. Latina	749	-3.341	4.090	13,0
26. Hortaleza	1.494	-212	1.706	13,6
21. Barajas	881	332	549	15,2
13. Puente de Vallecas	1.796	-3.088	4.884	16,6
12. Usera	3.812	90	3.722	19,5
20. San Blas	3.106	564	2.522	20,0
18. Villa de Vallecas	1.069	-251	1.320	21,5
19. Vicálvaro	2.900	1.625	1.275	22,3
17. Villaverde	4.158	-232	4.390	22,6



Evolución de la población por Distritos según nacionalidad entre el 1 de Julio de 2003 y 2004

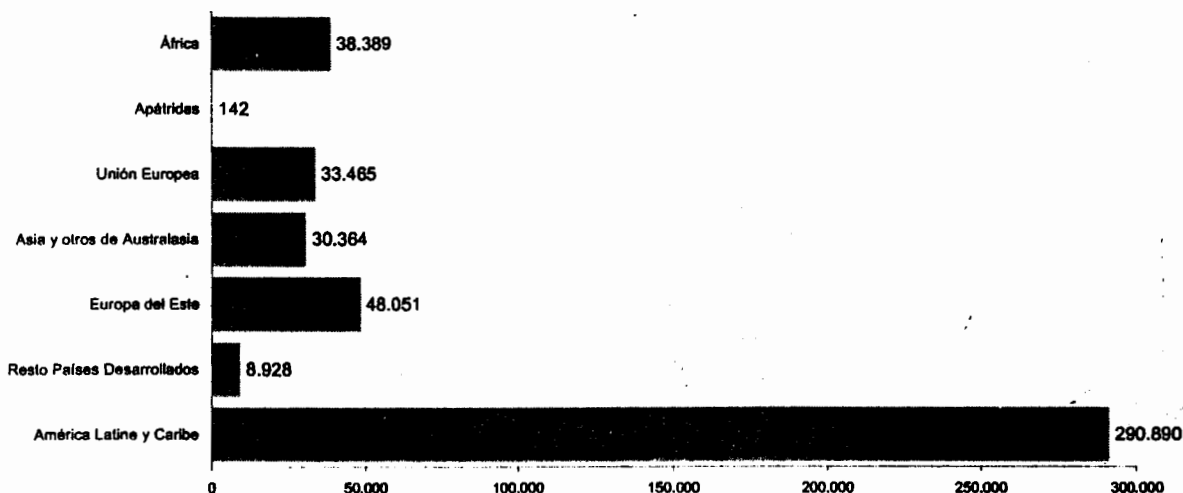


Población no española clasificada por sexo y zona geográfico-económica de procedencia a 1 de Julio de 2004

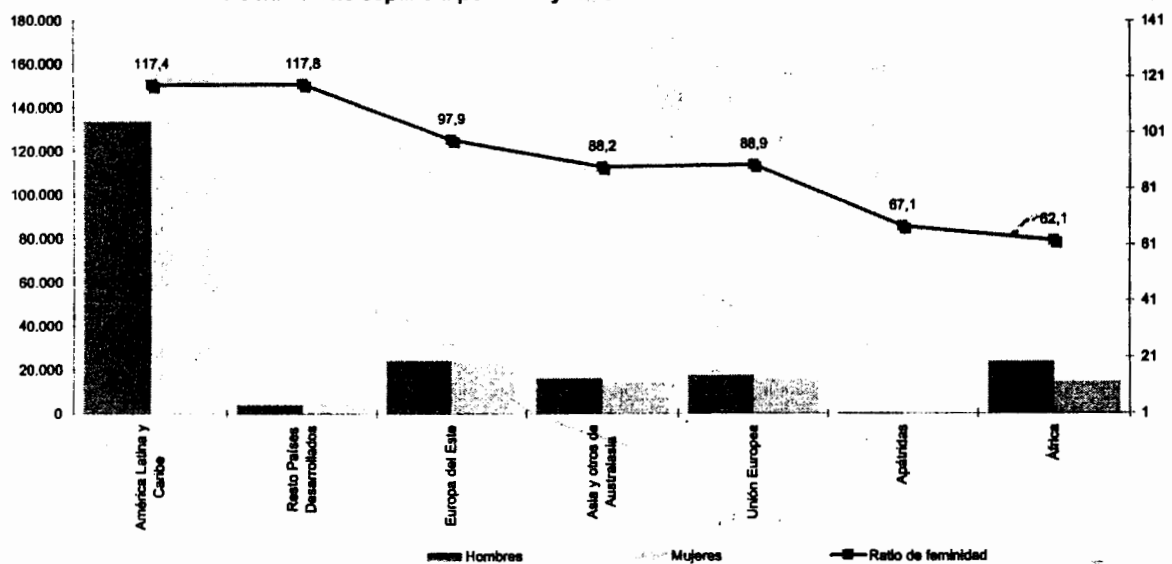
Zona geográfico-económica	Total	Hombres	Mujeres	Ratio de feminidad*
Total	450.229	219.790	230.439	104,8
América Latina y Caribe	290.890	133.786	157.104	117,4
Resto Países Desarrollados	8.928	4.099	4.829	117,8
Europa del Este	48.051	24.280	23.771	97,9
Asia y otros de Australasia	30.364	18.136	14.228	88,2
Unión Europea	33.465	17.715	15.750	88,9
Apérides	142	85	57	67,1
África	38.389	23.689	14.700	62,1

* Ratio de feminidad: Mujeres por cada 100 hombres. (Mujeres / Hombres)*100

Población no española por zona geográfico-económica de procedencia a 1 de Julio de 2004



Población no española por sexo y ratio de feminidad a 1 de Julio de 2004



5. Población no española clasificada por nacionalidad y sexo a 1 de Julio 2004

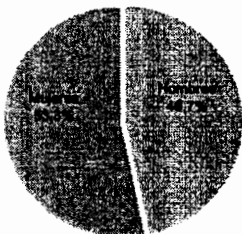
Pais de Nacionalidad	Total	% sobre total	Hombres	Mujeres	Ratio de feminidad
Total	450.229	100	219.790	230.439	104,8
Cabo Verde	768	0,2	234	532	227,4
Rusia	1.737	0,4	592	1.145	193,4
Paraguay	2.038	0,5	770	1.268	164,7
Guinea Ecuatorial	1.736	0,4	666	1.070	160,7
República Dominicana	16.661	3,7	6.824	9.837	144,2
Filipinas	7.252	1,6	3.061	4.191	136,9
Japón	1.188	0,3	512	676	132,0
Ucrania	5.520	1,2	2.409	3.111	129,1
Bolivia	14.812	3,3	6.531	8.281	126,8
Méjico	4.478	1,0	1.976	2.502	126,6
Brasil	6.136	1,4	2.712	3.424	126,3
Colombia	44.992	10,0	20.058	24.934	124,3
Venezuela	5.839	1,3	2.700	3.139	116,3
Polonia	6.581	1,5	3.044	3.517	115,5
Perú	27.317	6,1	12.685	14.632	115,3
Ecuador	142.393	31,6	66.501	75.892	114,1
India	925	0,2	442	483	109,3
Francia	7.404	1,6	3.577	3.827	107,0
Estados Unidos	4.456	1,0	2.176	2.280	104,8
Portugal	5.609	1,2	2.745	2.864	104,3
Chile	4.750	1,1	2.362	2.388	101,1
Argentina	11.376	2,5	5.680	5.696	100,3
Uruguay	1.630	0,4	835	795	95,2
Rumania	24.018	5,3	12.569	11.449	91,1
Cuba	6.005	1,3	3.157	2.848	90,2
Bélgica	831	0,2	441	390	88,4
China	16.328	3,6	8.683	7.645	88,0
Bulgaria	8.710	1,9	4.678	4.032	86,2
Alemania	4.180	0,9	2.248	1.932	85,9
Resto de Países (1)	18.276	4,1	10.191	8.085	79,3
Países Bajos	1.012	0,2	567	445	78,5
Italia	7.843	1,7	4.460	3.383	75,9
Reino Unido	4.126	0,9	2.386	1.740	72,9
Marruecos	24.627	5,5	14.950	9.677	64,7
Nigeria	2.488	0,6	1.516	972	64,1
Irán	772	0,2	499	273	54,7
Argelia	1.291	0,3	935	356	38,1
Guinea	761	0,2	554	207	37,4
Senegal	1.137	0,3	885	252	28,5
Bangladesh	1.400	0,3	1.195	205	17,2
Mali	848	0,2	784	64	8,2

(*) Suma de nacionalidades no individualizadas

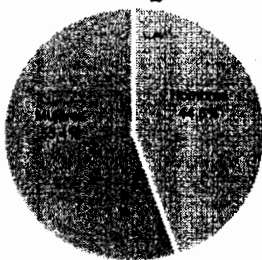
Población no española clasificada por sexo. Julio 2004



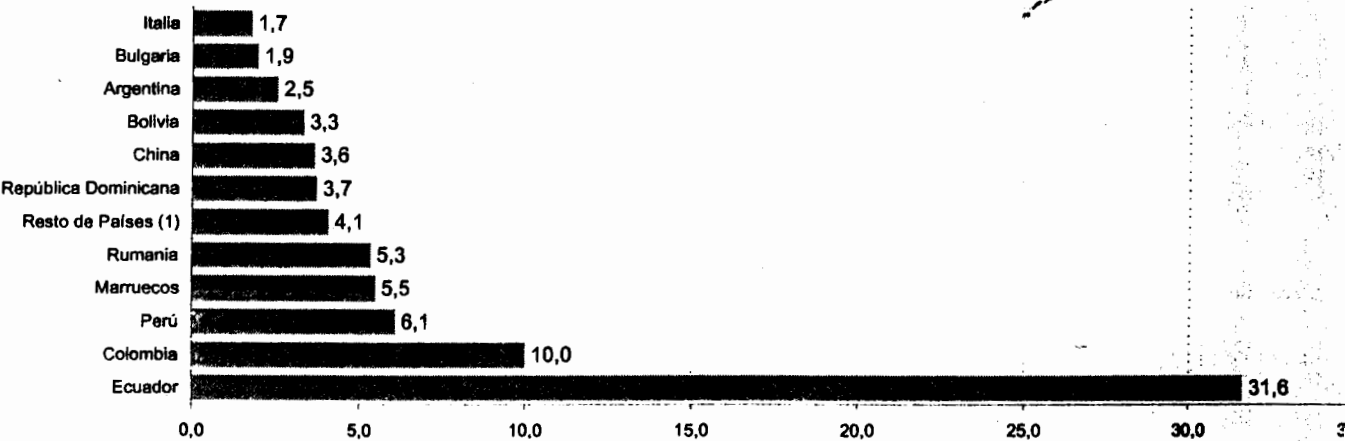
Población Ecuatoriana clasificada por sexo. Julio 2004



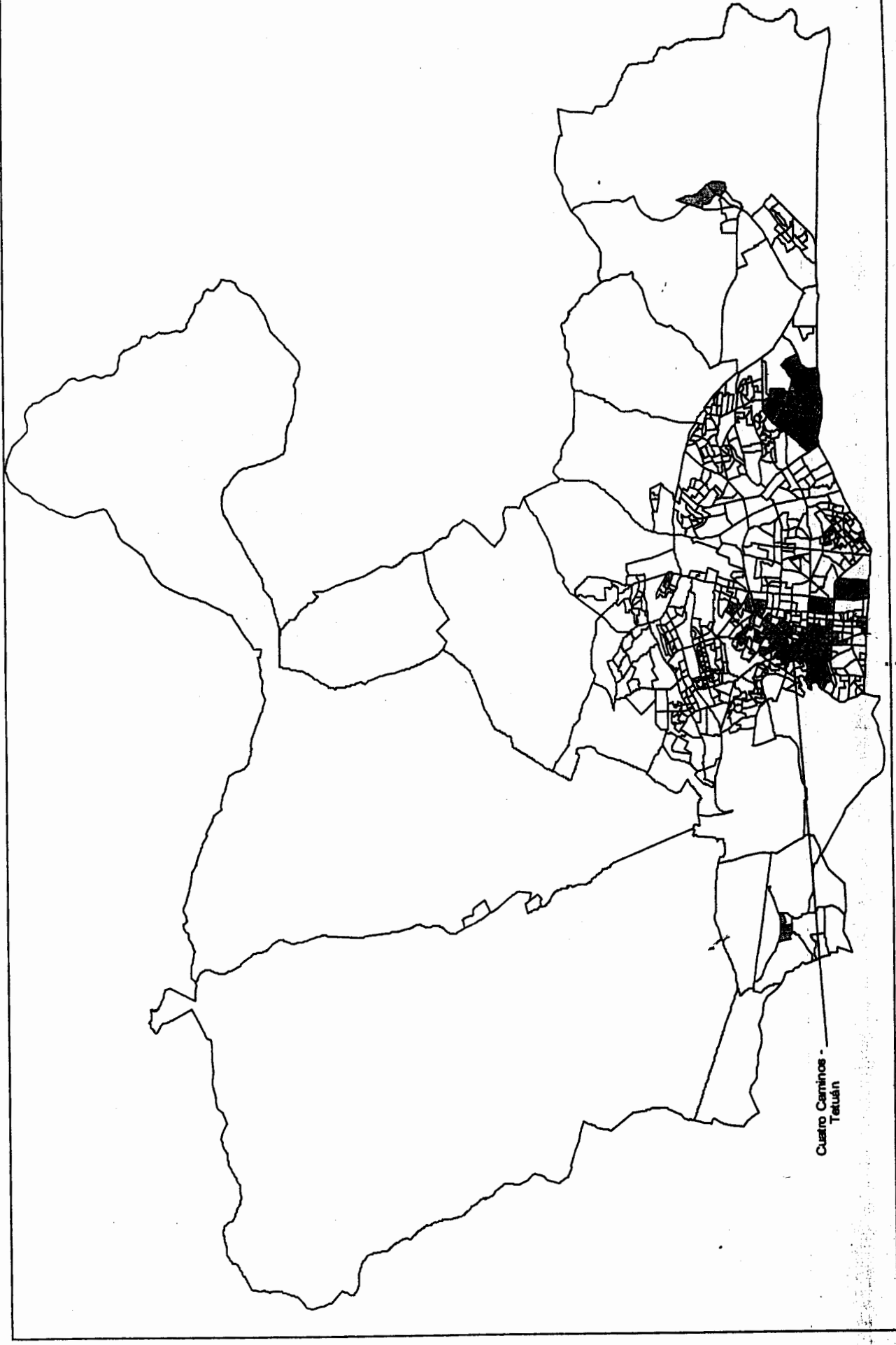
Población Colombiana clasificada por sexo. Julio 2004



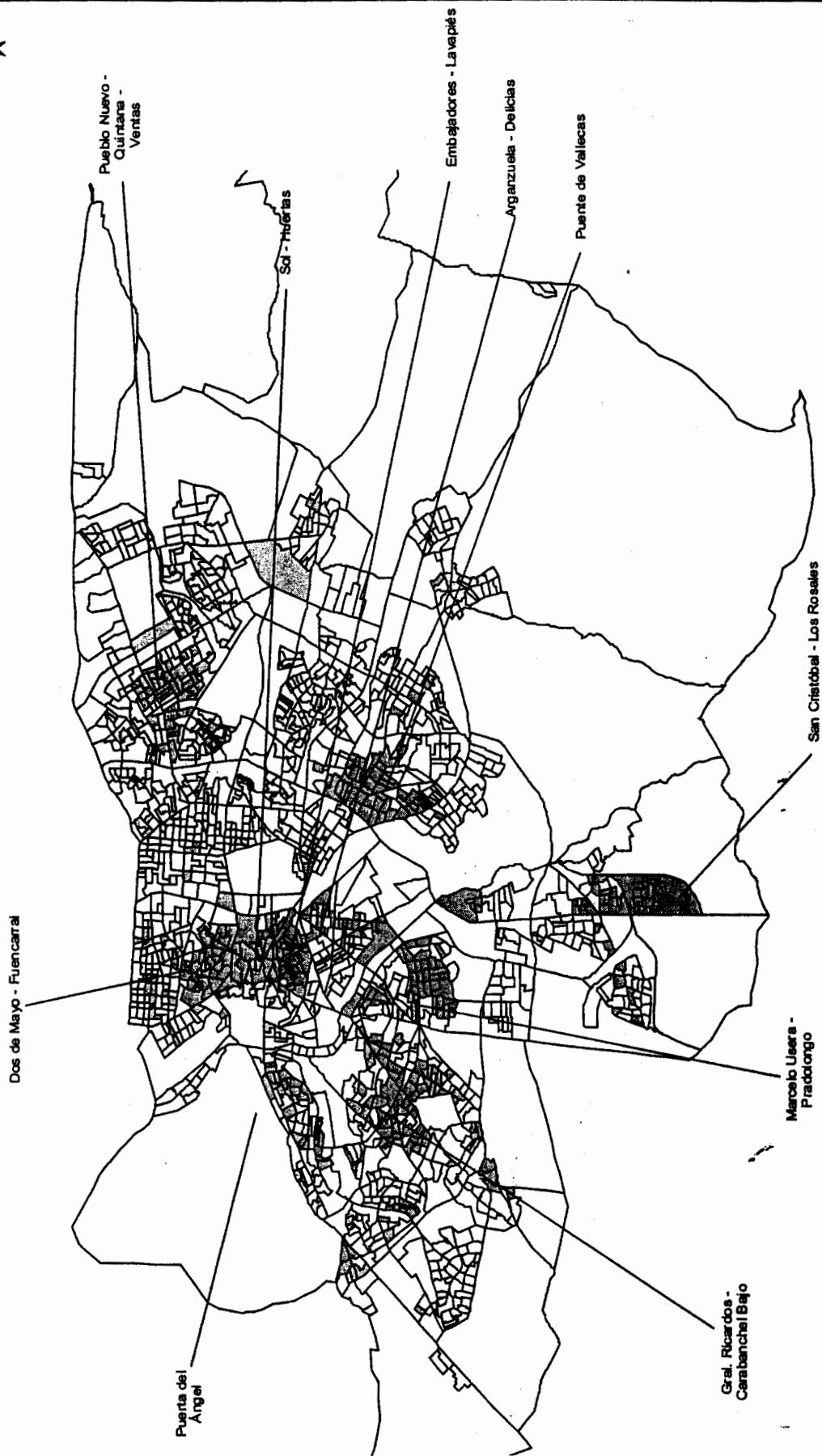
Proporción de extranjeros según nacionalidad a 1 de Julio de 2004



À

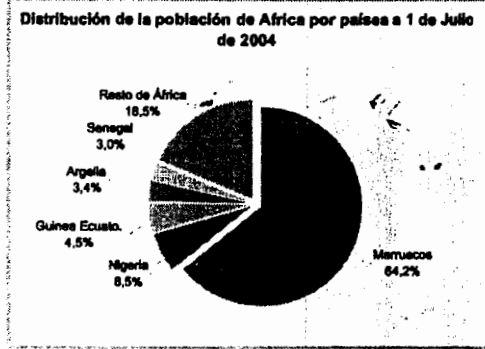
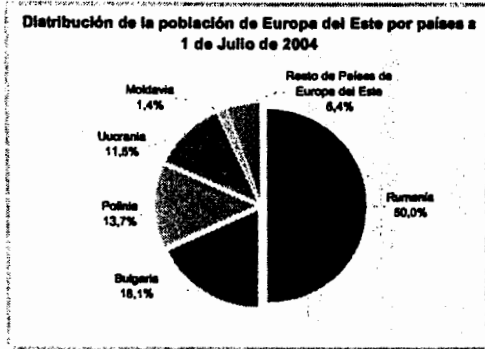


Cuatro Caminos -
Tetuán

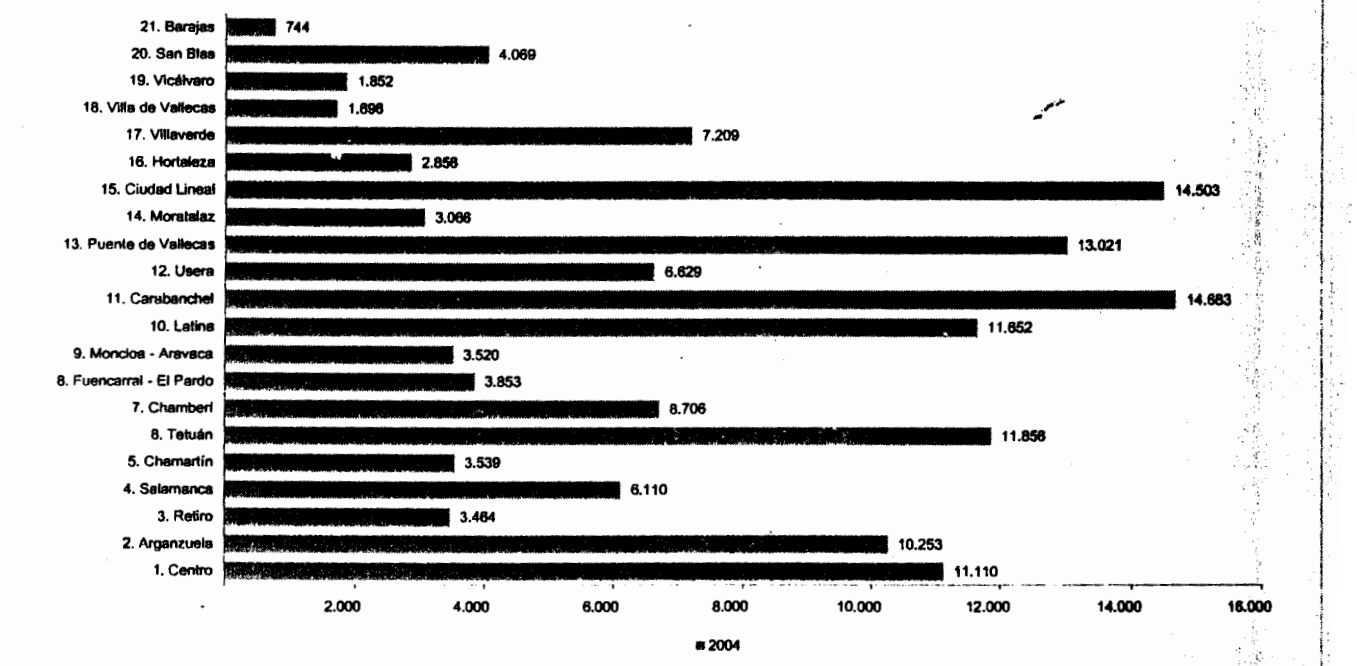


7. Incremento de la población según nacionalidad entre el 1 de Julio de 2003 y 2004

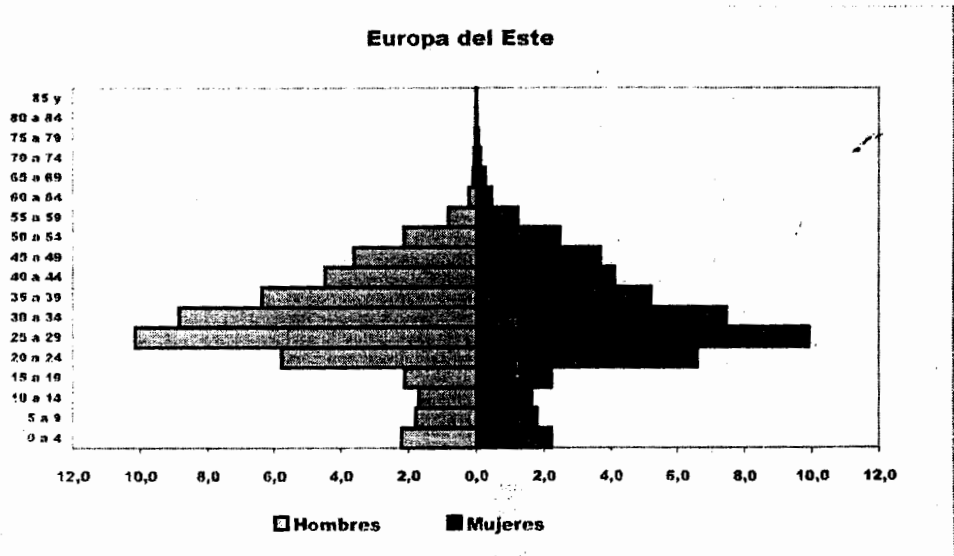
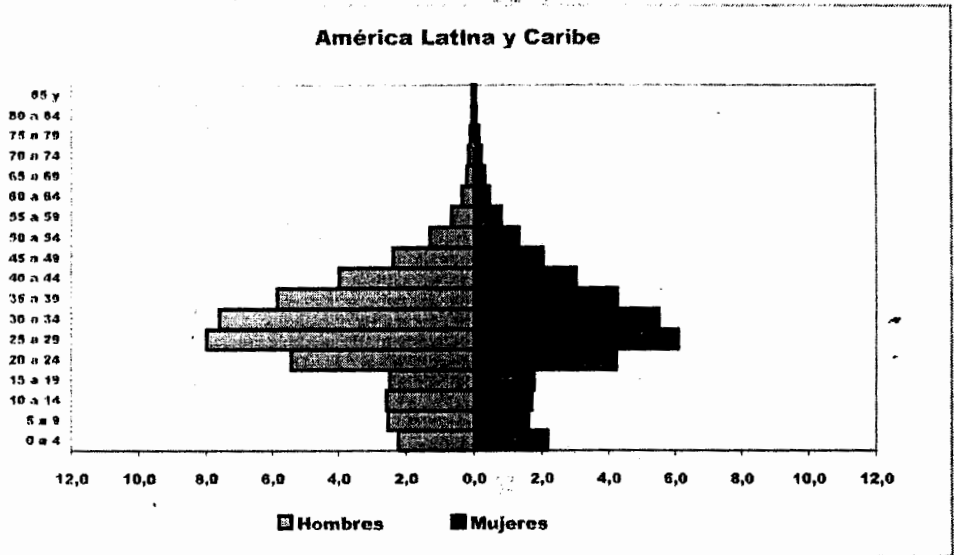
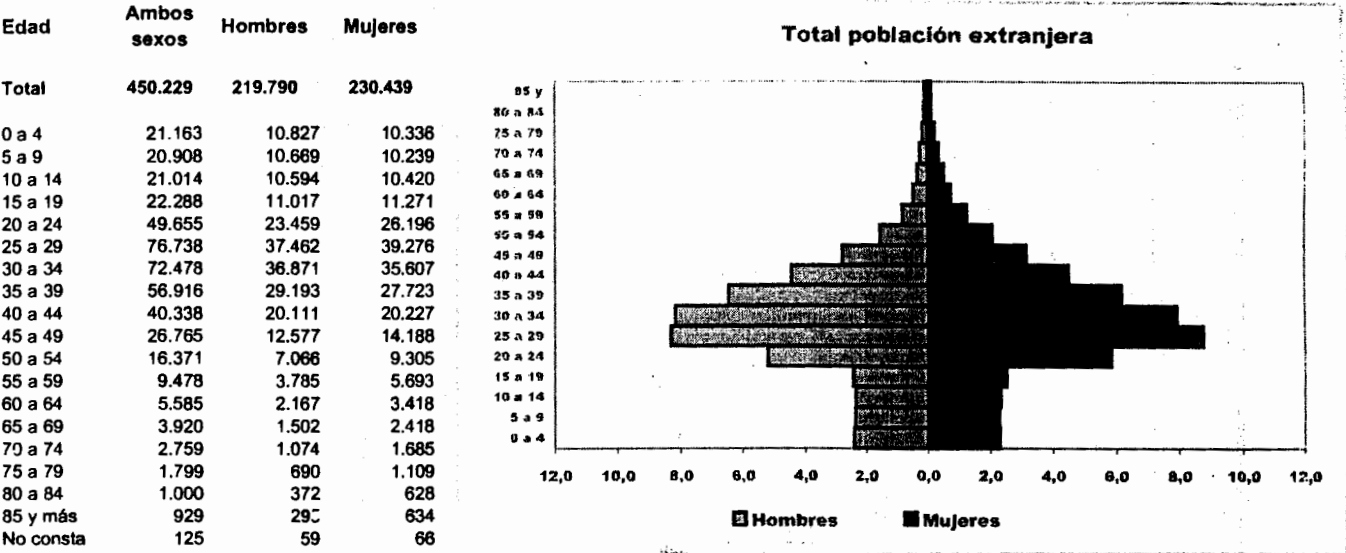
Zona geográfico-económica	Extranjeros		Incremento	
	2003	2004	Absoluto	%
Total	403.532	450.229	46.697	11,57
América Latina y Caribe	267.593	290.890	23.297	8,71
Ecuador	138.622	142.393	3.771	2,72
Colombia	44.386	44.992	606	1,37
Perú	22.508	27.317	4.809	21,37
Rep. Dominicana	15.115	16.661	1.546	10,23
Bolivia	9.592	14.812	5.220	54,42
Argentina	10.329	11.376	1.047	10,14
Brasil	4.702	6.136	1.434	30,50
Cuba	5.709	6.005	296	5,18
Venezuela	4.496	5.839	1.343	29,87
Chile	4.083	4.750	667	16,34
Méjico	3.741	4.478	737	19,70
Resto de América Latina y Caribe	4.310	6.131	1.821	42,25
Europa del Este	38.079	48.051	9.972	28,19
Rumanía	17687	24018	6.331	35,79
Bulgaria	7411	8710	1.299	17,53
Polinia	5678	6561	883	15,55
Ucrania	4524	5520	996	22,02
Moldavia	501	669	168	33,53
Resto de Países de Europa del Este	2.278	2.573	295	12,95
Unión Europea y Otros Países Desarrollados	38.237	42.393	4.156	10,87
Italia	6.641	7.843	1.202	18,10
Francia	6.758	7.404	846	9,56
Portugal	5.331	5.609	278	5,21
Estados Unidos	4.028	4.456	428	10,63
Alemania	3.819	4.180	361	9,45
Reino Unido	3.815	4.126	311	8,15
Resto UE y Otros Países Desarrollados	7.845	8.775	930	11,85
África	34.926	38.389	3.463	9,92
Marruecos	22.786	24.627	1.841	8,08
Nigeria	2.230	2.488	258	11,57
Guinea Ecuato.	1.637	1.736	99	6,05
Argelia	1.213	1.291	78	6,43
Senegal	887	1.137	250	28,18
Resto de África	6.173	7.110	937	15,18
Asia y Otros de Australasia	24.555	30.364	5.809	23,66
CHINA	11.748	16.328	4.580	38,99
FILIPINAS	6.888	7.252	364	5,28
BANGLADESH	997	1.400	403	40,42
INDIA	879	925	46	5,23
IRAN	751	772	21	2,80
Resto Asia	3.292	3.687	395	12,00
Apátridas	142	142	0	0,00

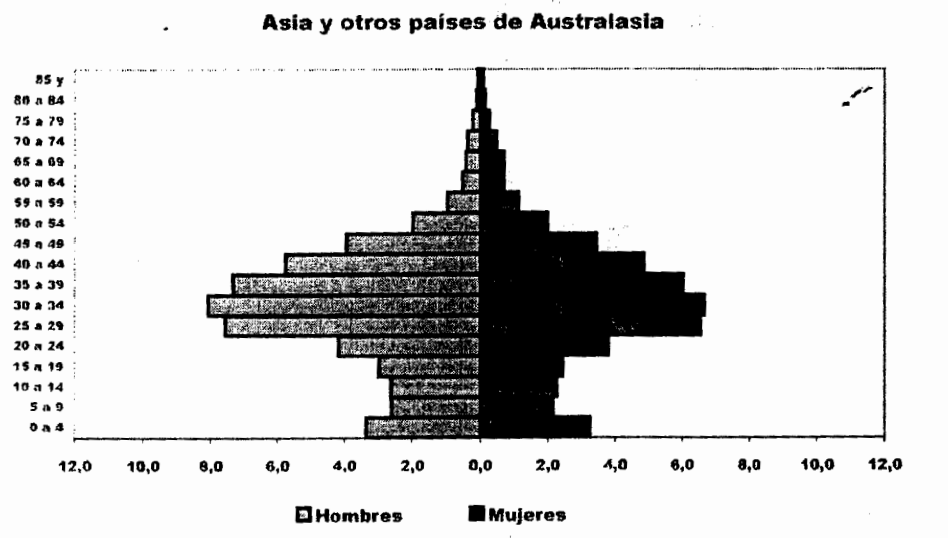
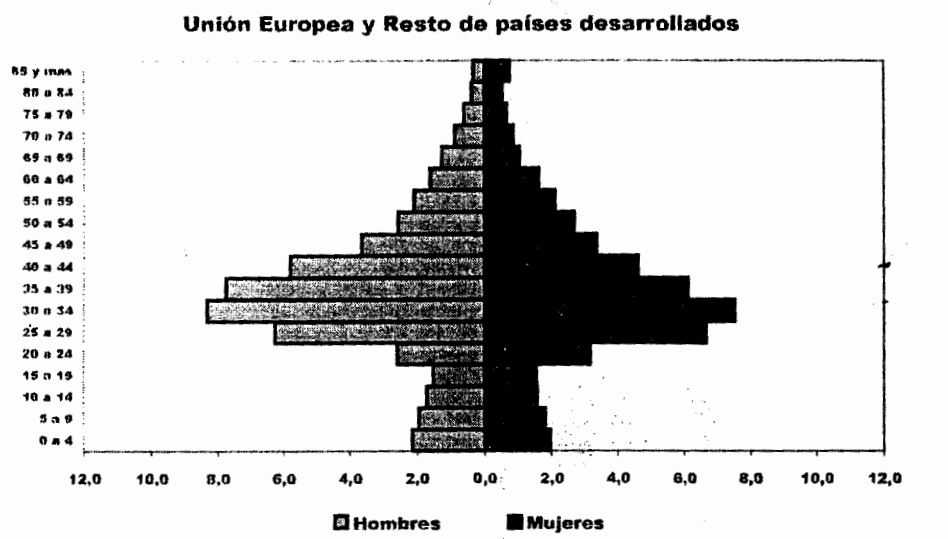
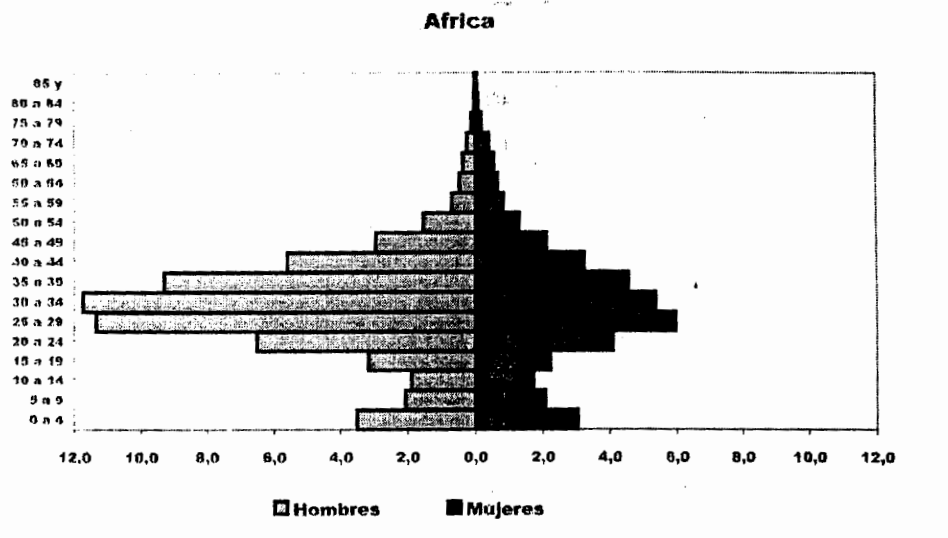


Población Ecuatoriana por Distritos a 1 de Julio de 2004



8. Estructura demográfica de la población extranjera a 1 de Julio 2004

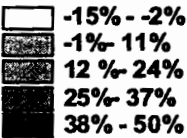
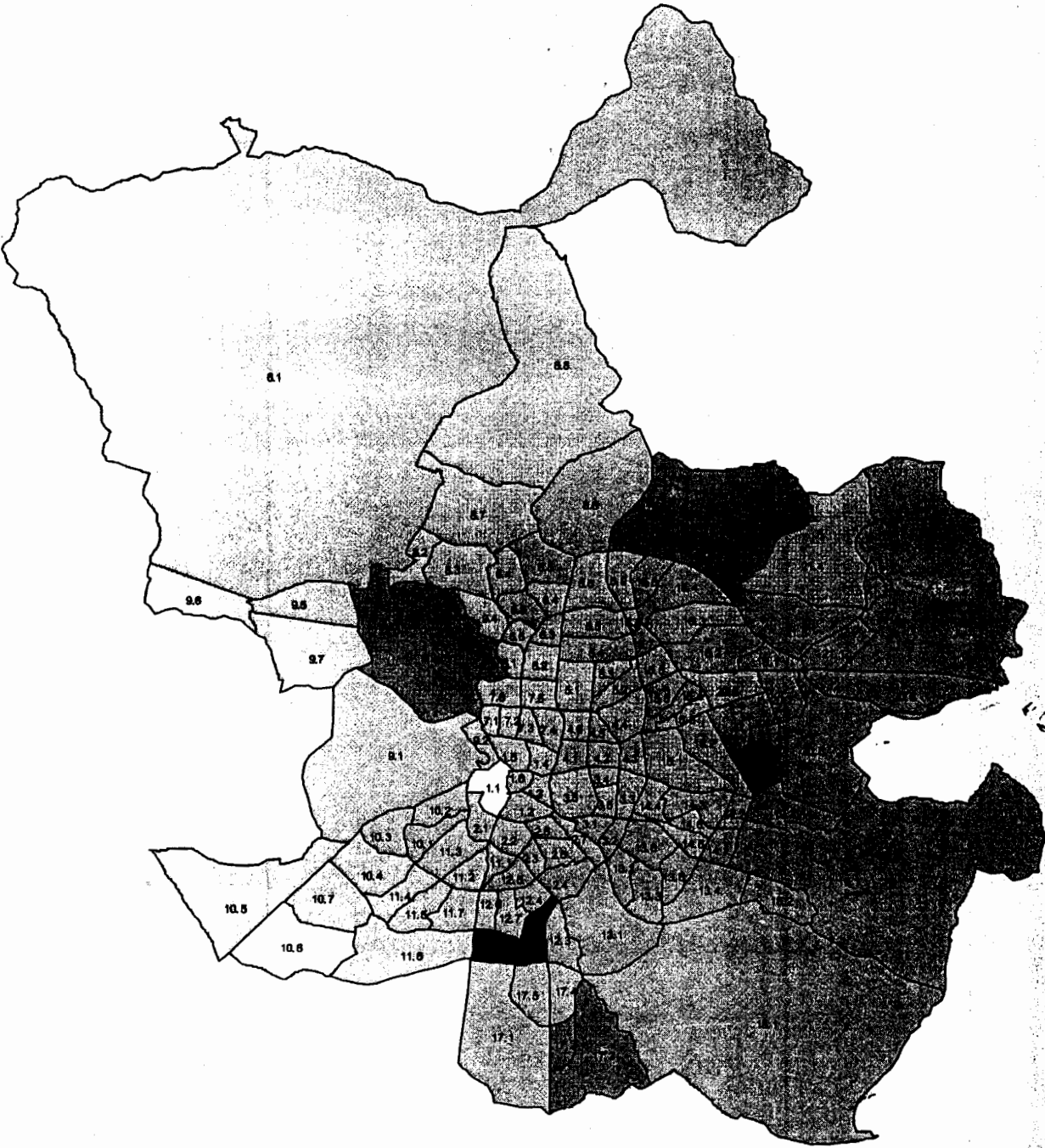




9. Población en edad escolar (menores de 16 años) a 1 de Julio de 2004

Distritos / Barrios	Total	Otro país	% extranjeros	Distritos / Barrios	Total	Otro país	% extranjeros
Municipio de Madrid	427.814	67.281	15,7				
1. Centro	15.217	5.069	33,3	11. Carabanchel	30.584	7.050	23,1
1.1.- Palacio	2.536	542	21,4	11.1.- Comillas	2.910	657	22,6
1.2.- Embajadores	5.560	2.155	38,8	11.2.- Opañel	4.097	888	21,7
1.3.- Cortes	1.054	303	28,7	11.3.- San Isidro	5.484	1.278	23,3
1.4.- Justicia	1.784	491	27,5	11.4.- Vista Alegre	5.766	1.475	25,6
1.5.- Universidad	3.471	1.243	35,8	11.5.- Puerta Bonita	4.802	1.092	22,7
1.6.- Sol	812	335	41,3	11.6.- Buenavista	3.615	737	20,4
				11.7.- Abrantes	3.910	923	23,6
2. Arganzuela	19.493	3.484	17,9	12. Usera	18.532	3.748	20,2
2.1.- Imperial	3.059	256	8,4	12.1.- Orcasitas	2.855	182	6,4
2.2.- Las Acacias	5.287	515	9,7	12.2.- Orcasur	2.033	169	8,3
2.3.- La Chopera	2.457	746	30,4	12.3.- San Fermín	3.248	572	17,6
2.4.- Legazpi	1.775	159	9,0	12.4.- Almendrales	2.734	863	31,6
2.5.- Las Delicias	3.345	798	23,9	12.5.- Moscardó	3.348	853	25,5
2.6.- Palos de Moguer	3.357	1.001	29,8	12.6.- Zofio	2.091	441	21,1
2.7.- Atocha	213	9	4,2	12.7.- Pradolongo	2.225	668	30,0
3. Retiro	15.563	1.358	8,7	13. Puente de Vallecas	36.588	5.717	15,6
3.1.- Páccifico	4.548	492	10,8	13.1.- Entrevías	5.638	550	9,8
3.2.- Adelfas	2.166	212	9,8	13.2.- San Diego	5.939	1.786	30,1
3.3.- Estrella	2.947	153	5,2	13.3.- Palomeras Bajas	7.544	681	9,0
3.4.- Ibiza	2.890	319	11,9	13.4.- Palomeras Sureste	6.711	674	10,0
3.5.- Jerónimos	811	88	10,9	13.5.- Portazgo	4.042	505	12,5
3.6.- Niño Jesús	2.401	94	3,9	13.6.- Numancia	6.714	1.521	22,7
4. Salamanca	17.658	2.246	12,7	14. Moratalaz	15.249	1.285	8,4
4.1.- Recoletos	2.064	228	11,0	14.1.- Pavones	1.447	99	6,8
4.2.- Goya	3.568	446	12,5	14.2.- Horcajo	1.668	71	4,3
4.3.- Fuente del Berro	2.572	480	18,7	14.3.- Marroquina	5.289	328	6,2
4.4.- Guindalera	4.788	548	11,4	14.4.- Media Legua	2.777	172	6,2
4.5.- Lista	2.632	367	13,9	14.5.- Fontarrón	2.089	352	16,9
4.6.- Castellana	2.036	177	8,7	14.6.- Vinateros	1.979	263	13,3
5. Chamartín	20.024	1.807	9,0	15. Ciudad Lineal	31.301	5.640	18,0
5.1.- El Viso	2.168	152	7,0	15.1.- Ventas	6.300	1.537	24,4
5.2.- Prosperidad	4.530	512	11,3	15.2.- Pueblo Nuevo	8.211	1.987	24,2
5.3.- Ciudad Jardín	2.281	412	18,1	15.3.- Quintana	3.034	770	25,4
5.4.- Hispanoamérica	4.275	238	5,6	15.4.- Concepción	2.716	532	19,6
5.5.- Nueva España	3.805	297	7,8	15.5.- San Pascual	2.848	274	9,6
5.6.- Castilla	2.965	196	6,6	15.6.- San Juan Bautista	2.288	214	9,4
6. Tetuán	17.780	4.481	25,2	15.7.- Colina	908	100	11,0
6.1.- Bellas Vistas	3.501	1.188	33,9	15.8.- Atalaya	304	37	12,2
6.2.- Cuatro Caminos	4.009	908	22,6	15.9.- Costillares	4.714	189	4,0
6.3.- Castillejos	2.220	507	22,8	16. Hortaleza	23.326	2.498	10,7
6.4.- Almenara	2.122	329	15,5	16.1.- Palomas	1.124	90	8,0
6.5.- Valdeacederas	3.101	666	21,5	16.2.- Plovera	3.244	500	15,4
6.6.- Berrugate	2.827	883	31,2	16.3.- Canillas	6.049	547	9,0
7. Chamberí	16.419	2.537	15,5	16.4.- Pinar del Rey	7.428	967	13,0
7.1.- Gaztambide	2.729	426	15,6	16.5.- Apóstol Santiago	2.597	208	8,0
7.2.- Arapiles	2.931	515	17,6	16.6.- Valdefuentes	2.884	186	6,4
7.3.- Trafalgar	2.981	605	20,3	17. Villaverde	21.834	4.397	20,1
7.4.- Almagro	2.387	296	12,4	17.1.- San Andrés	6.701	1.114	16,6
7.5.- Ríos Rosas	3.111	567	18,2	17.2.- San Cristóbal	2.690	1.170	43,5
7.6.- Vallehermoso	2.280	128	5,6	17.3.- Butarque	2.066	269	13,0
8. Fuencarral-El Pardo	29.269	3.064	10,5	17.4.- Los Rosales	6.170	1.121	18,2
8.1.- El Pardo	373	3	0,8	17.5.- Los Angeles	4.207	723	17,2
8.2.- Fuentelarreina	504	21	4,2	18. Villa de Vallecas	11.041	1.436	13,0
8.3.- Peñagrande	6.407	572	8,9	18.1.- C. H. de Vallecas	6.495	1.161	17,9
8.4.- El Pilar	5.498	943	17,2	18.2.- Santa Eugenia	4.546	275	6,0
8.5.- La Paz	4.713	361	7,7	19. Vicálvaro	11.076	1.112	10,0
8.6.- Valverde	5.340	594	11,1	19.1.- C. H. de Vicálvaro	8.593	707	8,2
8.7.- Mirasierra	6.241	487	7,8	19.2.- Ambroz	2.483	405	16,3
8.8.- El Goloso	193	83	43,0	20. San Blas	22.707	2.261	10,0
9. Moncloa-Aravaca	17.089	1.840	10,8	20.1.- Simancas	3.118	525	16,8
9.1.- Casa de Campo	1.723	148	8,6	20.2.- Hellín	1.017	95	9,3
9.2.- Argüelles	2.638	401	15,2	20.3.- Amposta	1.083	131	12,1
9.3.- Ciudad Universitaria	2.216	153	6,9	20.4.- Arcos	3.560	266	7,5
9.4.- Valdezarza	4.175	611	14,8	20.5.- Rosas	6.383	280	4,4
9.5.- Valdemañán	890	91	10,2	20.6.- Rejas	1.051	119	11,3
9.6.- El Plantío	378	32	8,5	20.7.- Canillejas	4.042	664	16,4
9.7.- Aravaca	5.051	404	8,0	20.8.- El Salvador	2.453	181	7,4
10. Latina	30.583	5.609	18,3	21. Barajas	6.501	642	9,9
10.1.- Los Cámenes	2.806	372	13,3	21.1.- Alameda de Osuna	2.656	202	7,6
10.2.- Puerta del Ángel	5.283	1.300	24,6	21.2.- Aeropuerto	402	88	21,9
10.3.- Lucero	4.929	901	18,3	21.3.- C.H. de Barajas	953	222	23,3
10.4.- Aluche	8.089	1.777	22,0	21.4.- Timón	1.442	76	5,3
10.5.- Campamento	2.269	460	20,3	21.5.- Corralejos	1.048	54	5,2
10.6.- Cuatro Vientos	294	6	2,0				
10.7.- Las Águilas	6.913	793	11,5				

Incremento de la población extranjera por barrios: Julio 2003 a Julio 2004



NOTA: La denominación de los barrios se encuentra reflejada en la tabla de la página anterior