

T
343.0878
AGU
D-37339



D-37339

Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)

**Instituto de Ciencias Humanísticas y
Económicas (ICHE)**

Carrera de Economía y Gestión Empresarial

**Proyecto de Exportación de Mobiliarios
de Oficina a través de la
Zona Franca del Guayas**

**Tema de Graduación previo al Título de Economista
con Mención en Gestión Empresarial
Especialización Finanzas**

Autores:

**Marcos Aguilar Delaez
Xavier Suárez Baquerizo**

Guayaquil - Ecuador

2002



AGRADECIMIENTO



A Dios,
Y a todas las personas
que nos prestaron su
apoyo en la elaboración
de este trabajo,
a mis padres,
y mis maestros.

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Dr. Hugo Arias Palacios
SUB-DIRECTOR DEL ICHE

Ing. Marco Tulio Mejía
DIRECTOR DE TESIS

Ing. Oscar Mendoza
VOCAL PRINCIPAL

Msc. Sonnia Zurita
VOCAL PRINCIPAL

DECLARACION EXPRESA

**“La responsabilidad del contenido de esta
Tesis de Grado, nos corresponde
exclusivamente, y el patrimonio intelectual
de la misma a la ESCUELA SUPERIOR
POLITECNICA DEL LITORAL”**

(Reglamento de Graduación de la ESPOL)

Marcos Aguilar P.

Xavier Suárez B.

INDICE GENERAL

CAPITULO I: GENERALIDADES

1.1 Introducción.....	1
1.2 Antecedentes.....	2
1.3 Definición del Proyecto.....	6
1.4 Misión.....	6
1.5 Visión.	7
1.6 Objetivos.....	7
1.6.1 Generales.....	7
1.6.2 Específicos.....	8

CAPITULO II: ANÁLISIS DE MERCADO

2.1 Selección del Subsector Muebles de Madera.....	9
2.2 Análisis del Subsector Seleccionado..	11
2.3 Selección de Mercado.....	13
2.3.1 Mercado de Colombia.....	13
2.3.2 Mercado de Perú.....	15
2.3.3 Mercado de Venezuela.....	17
2.3.4 Mercado de Estados Unidos.....	18

2.4 Principales Competidores.....	20
2.5 Ventajas que tiene el Ecuador respecto a las Preferencias Arancelarias.....	21
2.6 Potenciales Clientes.....	22
2.7 Precios Internacionales.....	25
2.8 Estrategia de Marketing.....	27
2.8.1 Publicidad a través de Internet.....	27
2.8.2 Ferias Internacionales.....	28
2.8.3 Comisiones Comerciales.....	30
2.9 Análisis FODA.....	31
2.9.1 Fortalezas.....	31
2.9.2 Oportunidades.....	31
2.9.3 Debilidades.....	32
2.9.4 Amenazas.....	32



CAPITULO III: ANÁLISIS TÉCNICO ADMINISTRATIVO

3.1 Descripción de la Empresa.....	33
3.2 Ubicación y Distribución de la Empresa.....	34
3.3 Tipos de Maquinarias.....	36
3.4 Materia Prima y su Características.....	37
3.4.1 Características del MDF.....	38
3.5 Estructura Organizacional.....	41
3.6 Descripción de Funciones del Área de Oficinas.....	41
3.7 Flujograma de Operaciones.....	47
3.8 Descripción de Funciones en el Área Operativa.....	47
3.9 Sistema de embalaje a Utilizarse.....	49
3.10 Proceso y Trámite a efectuarse previo a su exportación.....	55
3.10.1 Requisitos para ser exportador.....	55
3.10.2 Trámite para exportar.....	56
3.10.3 Trámite Aduanero y de Embarque.....	56



CAPITULO IV: BENEFICIOS DE LA ZONA FRANCA DEL GUAYAS

4.1 Objetivos Generales.....	60
4.2 Empresas que se Instalen en la Zona Franca.....	61
4.3 Integrantes que conforman la Zona Franca.....	62
4.4 Usuarios de la Zona Franca.....	62
4.5 Requisitos para ser Usuarios.....	63
4.6 Actividades Permitidas.....	64
4.7 Actividades Prohibidas.....	65
4.8 Beneficios Sociales de la Zona Franca del Guayas.....	66
4.9 Ventajas en el Sector Comercial.....	67
4.10 Régimen Cambiario y Financiero.....	69
4.11 Régimen Laboral.....	70
4.12 Control Interno.....	72
4.13 Sanciones.....	74

CAPITULO V: ANALISIS FINANCIERO

5.1 Factores que se consideraron para la elaboración de Flujos.....	75
5.2 Especificaciones Técnicas.....	80
5.3 Inversión Inicial.....	81
5.4 Presupuesto de Ventas.....	83
5.5 Programa de Producción en Unidades.....	83
5.6 Programa de Producción en Dólares.....	85
5.7 Gastos Operativos, Administración y Ventas.....	86
5.8 Estado de Pérdidas y Ganancias.....	87
5.9 Flujo de Efectivo.....	88
5.10 Balance General.....	89
5.11 Índices Financieros.....	90
5.12 Punto de Equilibrio.....	93
5.13 Análisis de Sensibilidad.....	94
Conclusiones y Recomendaciones.....	95

INDICE DE TABLAS

Tabla I: Exportaciones de Muebles de Madera.....	4
Tabla II: Subsectores de Muebles de Madera.....	10
Tabla III: Exportaciones de Muebles de Madera utilizados en Oficina.....	11
Tabla IV: Importaciones de Colombia.....	14
Tabla V: Importaciones de Perú.....	16
Tabla VI: Importaciones de Venezuela.....	17
Tabla VII: Importaciones de Estados Unidos.....	19
Tabla VIII: Principales empresas exportadoras en el mercado Americano.....	20
Tabla IX: Precios Internacionales.....	26
Tabla X: Principales Ferias Internacionales.....	29
Tabla XI: Costos de Maquinarias.....	37
Tabla XII: Costo de embalaje.....	54
Tabla XIII: Precio Promedio.....	76
Tabla XIV: Remuneración Salarial.....	78
Tabla XV: Especificaciones Técnicas.....	80

INDICE DE GRAFICOS



Grafico I: Evolución del Sector Muebles de Madera.....5

Grafico II: Tasa de Crecimiento de los Sectores.....10

Grafico III: Evolución de las Exportaciones de Muebles de Madera utilizados
en Oficina.....12

Grafico IV: Evolución de las Importaciones de Colombia.....15

Grafico V: Evolución de las Importaciones de Perú.....16

Grafico VI: Evolución de las Importaciones de Venezuela.....18

Grafico VII: Evolución de las Importaciones de Estados Unidos.....19

RESUMEN EJECUTIVO



Este es un proyecto que analiza la factibilidad mediante la creación de una unidad de producción de mobiliarios de madera utilizados en oficina y cuya ubicación será en las futuras instalaciones de la Zona Franca del Guayas que entrará en operación en el año 2004, motivo por el cual se ha dividido el trabajo en 5 capítulos.

En el Primer Capítulo trata acerca del sector maderero en general, estando incluido los antecedentes, la misión, visión y los objetivos generales del proyecto.

En el Segundo Capítulo se encarga del estudio de mercado, donde se selecciona el subsector de muebles de madera utilizados en Oficina y además se determina el lugar de destino óptimo para comenzar a realizar las ventas, lo mismo que la determinación de los principales clientes y competidores.



En el Tercer Capítulo trata acerca de la estructura administrativa y de producción de la empresa, estableciendo cada uno de los cargos y funciones del personal, lo mismo que los requerimientos necesarios para realizar una exportación.

En el Capítulo Cuarto se hace un estudio más profundo acerca de los beneficios y ventajas de ingresar a una Zona Franca, y los respectivos requerimientos necesarios para formar parte de ella.

Y en el capítulo Quinto es donde se demuestra que el proyecto es altamente rentable por medio de un análisis financiero el cual nos dió un VAN de **\$ 214,813** y un TIR del **58%**.

CAPITULO I: GENERALIDADES



1.1 INTRODUCCIÓN

Durante la última década, la exportación de productos no tradicionales con valor agregado, han cobrado mayor importancia, debido principalmente que los gobiernos ecuatorianos, han buscado nuevos productos y estrategias de comercialización para poder generar ingresos de nuevas divisas, a fin de reducir la dependencia excesiva de la economía, de las exportaciones de productos tradicionales

Por lo cual el sector maderero y más específico el sector muebles de madera es un potencial generador de divisas para la economía ecuatoriana, debido a que el país cuenta con numerosas y crecientes especies maderables gracias a su ubicación geográfica, además de gozar con tratamientos y preferencias arancelarias que benefician a nuestro país.

En la comercialización de estos bienes al exterior existe la posibilidad de aumentar los volúmenes de fabricación y facilitar la producción con líneas de trabajo continuas, permitiendo así bajar los costos, incrementar la productividad y obtener productos de calidad permanente y homogénea.

1.2 ANTECEDENTES

La industria de fabricación de muebles en el Ecuador fué de tipo familiar, puesto que su administración básica era la del propietario que a la vez, era el maestro artesano que fué ganando experiencia y conocimientos, enseñándoles a sus hijos a través de los años, provocando con ello que esta actividad haya crecido día a día.

Este negocio que se inició de manera artesanal y que en muchas veces su producción era vendida entre amistades del propietario, tomó un giro industrial produciendo mayores cantidades y mayor variedad de diseño, lográndose esto con el perfeccionamiento de la mano de obra y la creación de escuelas técnicas, que han facilitado este aprendizaje, con lo cual las actividades del negocio han crecido y la infraestructura que actualmente poseen la mayoría de ellas no es suficiente, por lo que es preciso desarrollar industrias de mayores

magnitudes, para satisfacer no solamente el mercado local sino el internacional.

Así la utilización de la capacidad instalada en la industria maderera ha promediado el 83% en el año 2000, y 87% en el año 2001. Este porcentaje es alto y se explicaría en gran parte por el auge de las exportaciones de productos derivados de la madera.

Aunque en el año 1999 se dieron acontecimientos como: La contracción de la demanda, el congelamiento de los recursos en los bancos, las dificultades para obtener financiamiento, la elevada tasa de interés y la incertidumbre económica y política que redujeron el nivel de la actividad del sector.

De todas maneras se observaron saldos positivos en la producción y ventas en dicho año, lo que se explica por la demanda en el mercado exterior, que de algún modo compensó la caída del consumo maderero interno.

Según los registros del AIMA (Asociación de Industriales Madereros del Ecuador) existen 60 establecimientos fabricantes de muebles de

madera en el territorio Ecuatoriano, localizados en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca; distribuidas entre:

- Grandes empresas: 15%, con experiencia de exportación y facturación de US\$ 1,1 millones anuales.
- Empresas con poca experiencia exportadora: 55%, con niveles de facturación de US\$250 mil anual.
- Empresas sin experiencia de exportación: 30%, con facturación de US\$ 150 mil al año.

En la tabla I se presenta la evolución del Sector Madera en el mercado Internacional:

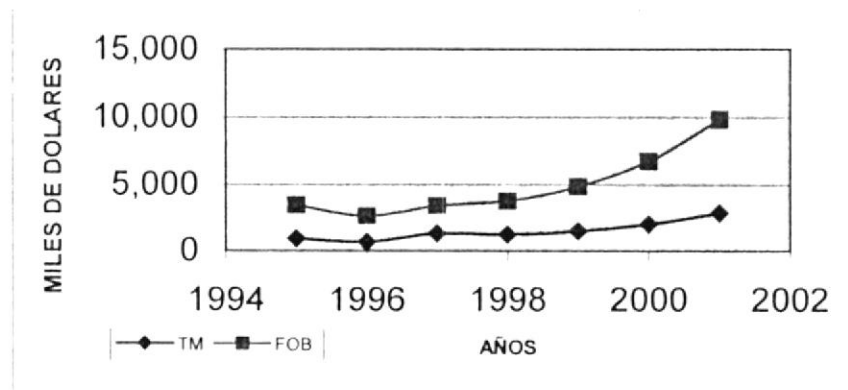
**TABLA I: EXPORTACIONES DE MUEBLES DE MADERA EN TM
Y VALOR FOB EN MILES DE US\$**

AÑO	TM	Var.(%)	FOB	Var.(%)
1995	906.96		3,469.04	
1996	649.61	-28.38	2,651.04	-23.58
1997	1,306.96	101.19	3,406.99	28.52
1998	1,237.88	-5.29	3,784.69	11.09
1999	1,483.65	19.85	4,854.79	28.27
2000	2,030.90	36.89	6,775.23	39.56
2001	2,843.23	40.00	9,824.08	45.00

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORACIÓN: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

GRAFICO I: EVOLUCIÓN DEL SECTOR MUEBLES DE MADERA



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORACIÓN: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

Las exportaciones de todo el sector muebles, presentan una tendencia creciente a partir del año 1996. Destacando el año 1997 en que hay un pequeño decrecimiento en cuanto al volumen de exportación, sin embargo dicho decrecimiento fue compensado por el precio, por lo que el valor FOB mantuvo su tendencia creciente, se puede apreciar claramente en el gráfico que el precio tiene una mayor pendiente de crecimiento; es decir presenta cada vez mayores incrementos por lo que es un gran incentivo para aumentar las exportaciones en este sector, esto hace notar que el producto ecuatoriano tiene muy buena cotización en el mercado extranjero, mirado como país artesanal y con un material de calidad que solo lo podemos encontrar en nuestras tierras.

1.3 DEFINICIÓN DEL PROYECTO

El proyecto estudia la factibilidad que puede tener una empresa del sector maderero al crear una unidad de producción de mobiliarios exclusivamente para la exportación elaborando un producto mejor diseñado y acabado que pueda oportunamente competir con productos internacionales.

Siendo su ubicación la Zona Franca del Guayas, que será el mayor centro comercial, industrial y de servicios que tendrá el Ecuador, promoverá el comercio exterior, principalmente en las exportaciones de productos no tradicionales provistas de incentivos tributarios, fiscales y aduaneros.

1.4 MISIÓN

Producir diseño (Técnica), calidad y servicio, incentivando y promoviendo las condiciones que hagan posibles el desarrollo económico y social del sector maderero en un marco de apertura al mercado internacional.

1.5 VISIÓN

A partir del año 2004 se tiene como meta implementar una unidad de producción y venta en la Zona Franca del Guayas debido a la expectativa del mercado externo, por lo que la empresa tendrá presencia internacional, con un integrado y tecnificado equipo humano, que contribuirá al mejoramiento continuo de este subsector importante.

1.6 OBJETIVOS

1.6.1 GENERALES

Demostrar que la creación de una empresa de mobiliarios de madera para la exportación ubicado en la Zona Franca del Guayas, es un negocio rentable para el Inversionista que desee incursionar en este sector.

1.6.2 ESPECIFICOS

- Seleccionar el Subsector muebles de madera al cual debería especializarse la empresa.
- Evaluar el comportamiento de consumo en el mercado internacional del Subsector seleccionado y así determinar el país o países más apropiados, para comenzar el proceso de exportación.
- Introducir nuestro producto al mercado Internacional, haciendo uso de la Zona Franca.
- Hacer uso sustentable del Recurso Madera para proteger el medio ambiente.
- Demostrar la factibilidad del proyecto por medio del análisis financiero.

CAPITULO II: ANALISIS DE MERCADO



2.1 SELECCIÓN DEL SUBSECTOR DE MUEBLES DE MADERA

Dentro del sector muebles de madera, están comprendidos los siguientes subsectores:

- Muebles de Madera utilizados en Cocina.
- Muebles de Madera utilizados en Oficina.
- Muebles de Madera utilizados en Dormitorios
- Partes de Muebles para mobiliarios de Madera.

Seleccionamos los muebles de Oficina por ser el subsector de mayor tasa de crecimiento de las exportaciones en Toneladas de los últimos seis años, (67.6% de crecimiento), tal como nos muestra la Tabla II y Gráfico II





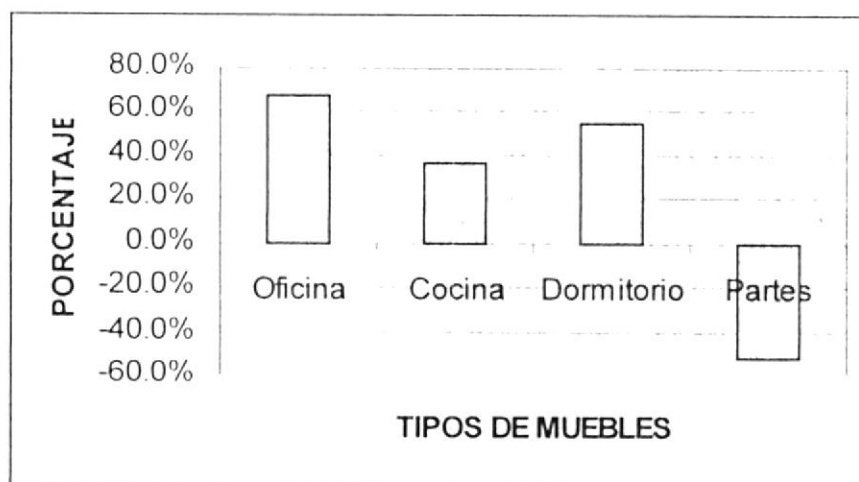
TABLA II: SUBSECTORES DE MUEBLES DE MADERA

Muebles (TM)								
Años	Oficina	Var. (%)	Cocina	Var. (%)	Dormitorio	Var. (%)	Partes	Var. (%)
1995	51.6		7.34		110.8		135.2	
1996	93.0	80.2%	2.40	-67.3%	49.52	-55.3%	123.0	-9.0%
1997	46.0	-50.6%	2.29	-4.6%	80.34	62.2%	235.5	91.5%
1998	26.0	-43.4%	2.85	24.5%	61.77	-23.1%	101.2	-57.0%
1999	80.0	207.1%	10.86	281.1%	114.8	85.9%	44.7	-55.8%
2000	110.9	38.7%	13.93	28.3%	198.3	72.7%	105.6	136.3%
Promedio		67.6%		35.9%		54.9%		-51.4%

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

GRAFICO II: TASA DE CRECIMIENTO DE LOS SECTORES



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

2.2 ANALISIS DEL SUBSECTOR SELECCIONADO

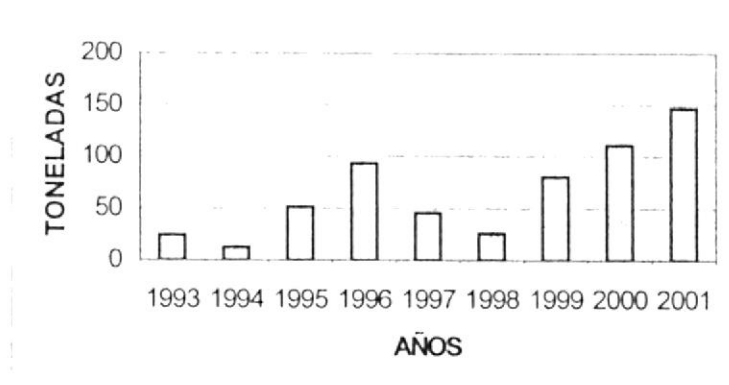
Una vez seleccionado el subsector muebles de oficina es necesario tener presente sus evoluciones en el comercio Internacional, motivo por el cual éstas se presentan en la Tabla y Gráfico III, donde constan las exportaciones que ha realizado nuestro país en lo que a éste subsector corresponde:

**TABLA III: EXPORTACIONES DE MUEBLES DE MADERA
UTILIZADOS EN OFICINA.**

Años	Toneladas	Var. (%)
1993	24.456	
1994	12.768	-47.79
1995	51.613	304.24
1996	93.027	80.24
1997	45.982	-50.57
1998	26.043	-43.36
1999	79.973	207.08
2000	110.942	38.72
2001	146.796	32.32
TOTAL	591.600	

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

**GRAFICO III: EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DE
MUEBLES DE MADERA UTILIZADOS EN OFICINA**



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

Similarmente como ocurrió en el sector total de muebles de madera, éste presenta una tendencia muy variable en cuanto a las toneladas métricas exportadas, pero en los últimos años existió una tendencia a la alza.

En dicha investigación se determinó los principales importadores de muebles de madera para oficina que ha tenido nuestro país, tales como: Colombia, Francia, Rusia, Chile, EEUU, Panamá, Perú, España, Bolivia, Costa Rica, Martinica, Israel, Estonia, Guatemala,

Venezuela, Australia, Puerto Rico, Alemania, Canadá, Reino Unido, México, Cuba, Holanda y La Zona Franca del Ecuador.

2.3 SELECCIÓN DEL MERCADO

En los países importadores anteriormente mencionados se resalta la importancia de los mercados como: EEUU, Colombia, Perú y Venezuela, por tal motivo a continuación se presenta un estudio más profundo de lo que ha ocurrido en cada uno de dichos mercados.

2.3.1 MERCADO DE COLOMBIA

Como se aprecia en la Tabla IV y en el Gráfico IV, el mercado Colombiano que fué uno de los principales puntos de destinos de las exportaciones Ecuatorianas de muebles de oficina, ha disminuido a través de los años su nivel de importaciones, no sólo de las ecuatorianas si no a nivel mundial por una de las campañas que ha estado realizado el gobierno Colombiano en conjunto con instituciones técnicas tales como La Universidad Nacional de

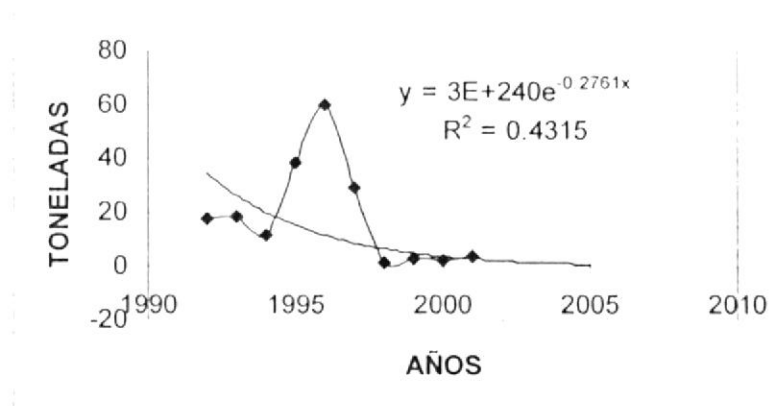
Colombia que fundó una carrera de Diseño para la elaboración de muebles a finales de los años 80. El fruto de sus primeros estudiantes, está demostrado en la disminución de importaciones hacia ese país y a la vez un crecimiento de las exportaciones de éste, por lo cual nos hace pensar que de ser uno de los principales clientes, pasaría a ser un potencial competidor en el futuro.

TABLA IV: IMPORTACIONES DE COLOMBIA

COLOMBIA		
AÑO	Toneladas	Var. (%)
1992	17.53	
1993	18.43	5.11
1994	11.263	-38.87
1995	38.196	239.13
1996	59.851	56.69
1997	29.358	-50.95
1998	1.863	-93.65
1999	2.905	55.93
2000	2.121	-26.99
2001	3.75	76.80
TOTAL	185.26	

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

**GRAFICO IV: EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES DE
COLOMBIA EN TONELADAS**



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ



2.3.2 MERCADO DE PERU

Como se puede apreciar en la Tabla y Gráfico V las exportaciones que ha tenido el Ecuador en el mercado Peruano han presentado grandes variaciones, teniendo así que en el año 1995, no se presentaron exportaciones por problemas bélicos que existían en ese entonces, por lo que hace pensar que este país no presenta una estabilidad.

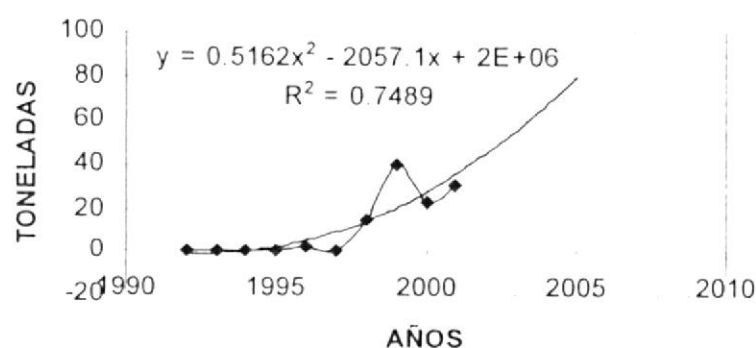
TABLA V: IMPORTACIONES DE PERU

PERU		
AÑO	Toneladas	Var. (%)
1992	0.15	
1993	0.19	25.33
1994	0.3	59.57
1995	0	-100.00
1996	2.45	
1997	0.144	-94.12
1998	15 275	10507.64
1999	39 835	160.79
2000	23.424	-41.20
2001	30.748	31.27
TOTAL	112.51	



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

GRAFICO V: EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES DE PERU
EN TONELADAS



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

2.3.3 MERCADO DE VENEZUELA

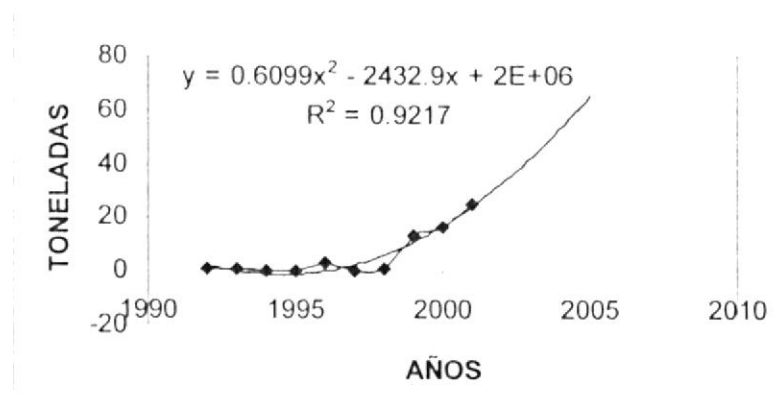
Podemos apreciar en la Tabla y Gráfico VI que el mercado Venezolano ha presentado un aumento de sus importaciones de éste producto, pero cabe recalcar que este mercado es un destino bastante inestable por su situación política, la cual nos deja mucha incertidumbre y riesgo al convertir a éste, en nuestro principal país de destino.

TABLA VI: IMPORTACIONES DE VENEZUELA

VENEZUELA		
ANO	Toneladas	Var. (%)
1992	0.7	
1993	0.92	30.86
1994	0.00	-100.00
1995	0.139	
1996	2.949	2,021.58
1997	0	-100.00
1998	0.911	
1999	13.606	1,393.52
2000	16.209	19.13
2001	25.185	55.38
TOTAL	60.62	

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

GRAFICO VI: EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES DE VENEZUELA EN TONELADAS



ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ
FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

2.3.4 MERCADO AMERICANO

Como se puede apreciar en la Tabla y Gráfico VII éste es uno de los mercados en el cual el Ecuador ha obtenido un crecimiento de alrededor del 29% anual, además de mostrar la mayor estabilidad en los aspectos políticos y económicos, así llegamos a la conclusión de que éste será nuestro mercado objetivo, puesto que las importaciones americanas han permanecido en constante crecimiento teniendo como otro punto a favor el incremento de inmigrantes ecuatorianos, los cuales han comenzado a consumir con mayor frecuencia productos de nuestro país.

TABLA VII: PRINCIPALES IMPORTACIONES DE ESTADOS

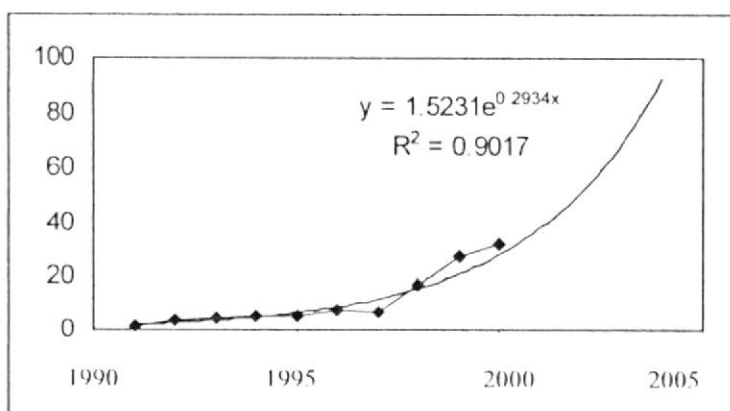
UNIDOS

AÑO	Toneladas	Var. (%)
1992	1.50	
1993	4.12	174.67
1994	4.72	14.56
1995	5.58	18.22
1996	5.24	-6.09
1997	7.40	41.16
1998	7.12	-3.76
1999	17.15	140.83
2000	27.68	61.43
2001	32.04	15.75



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

GRAFICO VII: EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES DE
ESTADOS UNIDOS EN TONELADAS



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

2.4 PRINCIPALES COMPETIDORES

En el Ecuador existen algunas empresas exportadoras de Muebles de Madera, hacia el mercado de los Estados Unidos, de los cuales las más importantes son:

**TABLA VIII: PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS EN EL
MERCADO AMERICANO**

Empresas	% de Participación
Facomu	32%
Muebles Brittany	26%
Colineal	8%
Fadel	6%
Atu	5%
El Resto	23%

FUENTE: CORPEI
ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

2.5 VENTAJAS QUE TIENE EL ECUADOR RESPECTO A LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS

En la Línea de muebles de madera para oficina, el Ecuador, como país en vía de desarrollo paga un arancel del 0%, de igual forma México, mientras que China, como Canadá, por ser considerados países desarrollados, tienen que pagar una tarifa arancelaria del 40%, y el resto del mundo 42,50%.

Como se puede apreciar, Ecuador está en las mismas condiciones de carga impositiva – arancelaria que México en el mercado Estadounidense; ambas naciones tienen una ventaja sobre Canadá y China que, al ser países industrializados tienen fuertes cargas arancelarias, las mismas que buscan compensar la desigualdad de desarrollo tecnológico entre dicho país y los países en vías de desarrollo, como es el caso del Ecuador.

La ventaja en precio para Ecuador en dicho mercado existe; hay que aprovecharla, con un buen producto, con procesos de producción propios y generando tecnología para poder competir con la calidad, que ofrecen los países desarrollados con los cuales competimos.

2.6 POTENCIALES CLIENTES

Entre los principales clientes que presenta éste proyecto, se encuentran los importadores, grandes tiendas de muebles de oficina en la ciudad de Miami, que alguna vez hayan realizado importaciones en los últimos años. Encontrándose ésta información en la página web de negocios, página web oficiales de Comercio Internacionales de Estados Unidos y buscadores, entre las cuales la más importantes son:

www.commerce.gov

www.dataweb.usitc.gob/scripts

www.ibf.com

www.bdd.ecuador.fedexpor.com:82/enlaces.html

www.metacrawler.com

www.altavista.com

www.infoseek.com

www.lycos.com

Con lo cual se obtuvo una base de datos de 150 posibles importadores, a los cuales se les enviaron información y especificaciones técnicas, los diseños y el precio¹, junto con una encuesta para conocer la opinión del producto que se está ofreciendo, obteniendo así, la contestación de 62 de ellos, de los cuales 9 estarían dispuestos a comprar un volumen de 506 unidades.

Entre las compañías interesadas se encuentran:

- **International Furniture**

10751 Mapleridge Drive

Pone: 1-305-349-4095

Gateway@iadf.net

Contacto: Alton Linao



- **El Dorado Furniture**

Phone: 1-305-451-4247

Wooden furniture of a kind used in Office

Eldorado@aol.com

¹ El precio se obtuvo de un promedio de bienes similares de compañías exportadoras Ecuatorianas, presentándose ésta información en el Capítulo V.

- **Global Channel Trading**
Phone: 1-305-474-2597
Wooden furniture of a kind used in Office
gct@aol.com
- **Medallion Furniture**
800 NW 166 St. Miami
Phone: 1-305-626-0000
www.medallionfurniture.com
- **Floridian Furniture Co.**
4795 Sw 8 th St.
Phone: 1-305-448-2669
Information@bellsouth.com
- **LBM**
Phone: 1-305-937-3921
www.lbm.com
- **Danish Furniture Center**
3841 Bird Rd. Miami
Phone: 1-305-485-6202
www.dfcenter.com

- **Baer's Furniture Co.**

9171 dixie Miami Fl.

Phone: 1-305-458-7346

info@usanet.com



- Office Dismention

contac@officedismention.com

2.7 PRECIOS INTERNACIONALES

En cuanto al precio los muebles de madera en el mercado Internacional se cotizan a precios distintos según el tipo de madera y acabados, el valor agregado del fabricante y el número de piezas del juego de muebles a comprar. Respecto al material cabe diferenciar entre las maderas caras como el Roble, tangeré o Chanul, las medianas como la Caoba, Pino e Industrializadas como el MDF y las baratas como el eucalipto.

Los acabados están determinados en un conjunto de factores en que se destacan: El tallado o terminado en liso, el estilo antiguo o moderno, el material del forro entre otros. El número de piezas determina el precio, evidenciándose una relación directa entre el

número de variables, es decir, a mayor números de piezas mayor será su precio.

Teniendo por lo tanto una referencia según el AIMA, de una cotización promedio de 4.45 dólares el kilo de Mueble, siendo su variación a través de los últimos años, las siguientes:

TABLA IX: PRECIOS INTERNACIONALES

AÑO	PRECIO	Var.
1995	4.44	
1996	5.36	21%
1997	3.19	-40%
1998	5.49	72%
1999	3.58	-35%
2000	4.59	28%
2001	4.5	-2%
Precio Promedio	4.45	

FUENTE: AIMA

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

2.8 ESTRATEGIA DE MARKETING

Entre las principales estrategias de Marketing a seguir se encuentran:

- Publicidad a través de Internet, mediante la creación de la Página Web.
- Las Ferias internacionales
- Misiones Comerciales

2.8.1 PUBLICIDAD A TRAVÉS DE INTERNET

La empresa a través de los servicios de su página web, podrá ofertar totalmente de manera gratuita la información que las personas requieran, sirviendo como folleto ilustrativo virtual. Se podrá realizar las ventas de los productos que están a disposición, bajo este procedimiento que se puede utilizar en minutos.

A su vez se pueden transferir información más detalladas, realizar contratos y contactos vía correo electrónico, lo cual facilita la transacción sin intermediarios.



2.8.2 LAS FERIAS INTERNACIONALES

Las Ferias es el lugar de encuentro de la oferta – expositores- y la demanda -visitantes- de un determinado sector, en un lugar y fechas determinadas.

Aparte de ser un lugar ideal para comprar, es cada vez más una fuente de información y publicidad. Estas características hacen de las ferias, un instrumento muy útil para la promoción exterior.

En la Tabla X se presenta las principales Ferias Internacionales a realizarse en este año:

TABLA X: PRINCIPALES FERIAS INTERNACIONALES

FERIA	PAIS	CIUDAD
Miami Furniture & Accessory Market	EEUU	Miami
International Contemporary Furniture Fair	EEUU	New York
California Furniture Market	EEUU	California
Orlando Furniture Market	EEUU	Orlando
San Fransisco Summer Market	EEUU	San Francisco

FUENTE : CORPEI

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

2.8.3 COMISIONES COMERCIALES

Esta empresa, como una estrategia de dar a conocer el producto en el exterior, trasladará a un grupo de empresarios designado para las ventas potenciales, los cuales irían a un determinado país para que desarrollen contactos de negocios con operadores económicos locales, de acuerdo a unos intereses previamente manifestados.

Una vez visto cómo se desarrolla una misión comercial, se obtienen las siguientes ventajas:

1. **Económicas:** En dos sentidos, al ahorrar costos importantes en cuanto a la búsqueda y envío de información.
2. **Institucionales:** Facilita el contacto directo de la empresa con aquellas más importantes del país visitado.
3. **En los resultados:** Tras buenos contactos, es más fácil encontrar clientes adecuados. Puede darse casos en los cuales la empresa interesada, envíe muestras del producto para promocionarlo mediante sus delegaciones.

2.9 ANALISIS FODA

2.9.1 FORTALEZAS

- Flexibilidad en la elaboración de muebles , de tal manera que el cliente tenga la oportunidad de elegir el Diseño y sus propias especificaciones, según su conveniencia.
- La variedad de diseños exclusivos.
- La calidad de nuestros maestros artesanos en el momento de la producción y ensamblaje, debido a la capacitación que éstos han tenido en las principales escuelas técnicas de la ciudad.
- La calidad en la Materia Prima y en todos los materiales que se utilizan para la elaboración de los muebles.
- Control en la Calidad de los productos en los procesos de producción

2.9.2 OPORTUNIDADES

- La existencia de un mercado interesado en la calidad de nuestros productos.
- Las preferencias arancelarias en EEUU hacen que nuestros precios sean realmente atractivos.

- La incorporación de nuestra empresa en el Comercio Internacional por medio de la Zona Franca.
- Aprovechamiento de la habilidad artesanal y bajo costo de la Materia Prima.



2.9.3 DEBILIDADES

- Falta de experiencia en el Comercio Exterior.
- Poco reconocimiento del nombre de la empresa.
- Falta de Marketing del Producto Ecuatoriano.
- Falta del sello verde



2.9.4 AMENAZAS

- Existen muchas marcas con experiencias y bien posesionadas en la mente del consumidor.
- Mayor capacidad publicitaria de la competencia.
- Gran desarrollo del servicio al cliente de la competencia.
- Grandes Competidores Internacionales.

CAPITULO III: ANALISIS TECNICO ADMINISTRATIVO

3.1 DESCRIPCION DE LA EMPRESA

El nombre de la empresa será **Ecuamueble S.A.** y estará conformada por un equipo humano calificado para desarrollar ésta actividad; entorno al procesamiento y venta de productos elaborados en procesados de madera.

Ecuamueble S.A. elaborará toda la línea de mobiliarios de madera utilizados en oficinas, pero inicialmente hemos diseñado un primer prototipo de mueble, que lo hemos denominado: Escritorio para computadora, cuyo modelo se muestra en el Anexo N°1 posteriormente con la ayuda del diseñador gráfico iremos sacando nuevos modelos y adaptándonos así al gusto de la demanda.

Se trabajará con un personal tecnificado y preparado en esta área, obteniendo así un producto calificado, bien elaborado y diseñado, esforzándonos en la calidad y en los más pequeños detalles.

3.2 UBICACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA

Analizando los beneficios que puede tener una Zona Franca como una apertura en el mercado Internacional, hemos decidido implantar nuestra empresa en dichas instalaciones, como se puede apreciar en el Anexo N°2 se encuentra la distribución de la planta, fachada y ubicación de Ecuamueble, cuyo beneficio lo estaremos mencionando en el siguiente capítulo.

El taller de producción, ensamblaje y embalaje en dicho territorio, ocupará un área² de 1250 m², y estará distribuida en áreas de oficinas y áreas de producción, en donde se realizará una inspección final de la calidad del producto terminado para su respectivo despacho, previo a su venta y / o exportación.

Estas áreas se detallan a continuación:

² Área: 1.250 m², corresponde al lote Tipo A establecido por Zofragua.

1. Area de Oficina

- Gerencia General
- Gerencia de Finanzas / Contabilidad
- Gerencia de producción / Diseño
- Gerencia de Ventas
- Gerencia de Recursos Humanos

2. Area Operativa

- Area de almacenaje de materias primas
- Area de Cortado y Lijado
- Area de Laminado
- Area de ensamblaje
- Area de embalaje
- Area de productos terminados



3.3 TIPO DE MAQUINARIA

El área operativa contará inicialmente con una línea de producción, con una capacidad teórica de 49 unidades al día trabajando 8 horas consecutivas. Posteriormente se implementará una línea adicional, requerida por la demanda proyectada. (Ver Anexo N°3)

La línea de producción tendrá la siguiente dotación, teniendo en cuenta que el componente principal que pone en movimiento las maquinarias es la energía eléctrica. Cuyo costo de adquisición se encuentra a continuación:

- **Sierra Circular:** Permite realizar cortes lineales.
- **Sierra Cinta:** Permite realizar cortes curvos
- **Lijadora:** Permite alinear los bordes
- **Prensa:** Permite sellar el laminado
- **Taladro:** Permite realizar orificios a la madera



TABLA XI: COSTOS DE MAQUINARIAS				
Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total
Sierra Circular	Unidad	1	1,200	1,200
Sierra Cinta	Unidad	1	900	900
Taladro	Unidad	1	200	200
Tupí	Unidad	1	500	500
Prensadora	Unidad	1	300	300
Lijadora	Unidad	1	500	500
Desarmador	Unidad	20	5	100
Montacarga	Unidad	1	10,000	10,000
Total (Dólares)				13,700

FUENTE : AIMA

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

3.4 MATERIA PRIMA Y SU CARACTERISTICAS

Como una empresa que apoya a la conservación del medio ambiente, hemos decidido como principal utilización de materia prima al MDF, a continuación se presenta algunas especificaciones y ventajas, del porqué elegimos este tipo de madera procesada.

3.4.1 CARACTERISTICAS DEL MDF: Tablero de fibra de madera que es fabricado por grandes industrias Ecuatorianas como son Edimca, Durini, Bosques del Ecuador, las cuales cuenta con las garantías de conservación del medio ambiente.

- Alta resistencia y gracias a su composición uniforme, permite ser trabajado y usado en una gran variedad de objetos de uso y decoración.
- Gracias a su superficie homogénea ofrece mayor flexibilidad en el diseño, permitiendo realizar calados, tallados y molduras, lo que se puede pintar, lacar y laminar para lograr atractivos modelos.
- Al tener una dimensión estandarizada, permite el trabajo más eficiente en la construcción de muebles, ya que se obvia el costo del proceso de ensamble de tablones e igualado de la superficie cuando se trabaja con madera tradicional.
- Presenta un menor astillamiento al ser cortado, lo cual permite un mejor acabado y un menor costo.

- Propiedades físico-mecánicas sustancialmente superiores a productos semejantes. Mayor resistencia al peso y al arranque de tornillos.
- Menor cambio a las variaciones de humedad.
- No desarrolla hongos ante condiciones normales de humedad y ventilación.
- La mayor dureza del **MDF** permite una mayor resistencia a los impactos verticales y horizontales.
- Resistencia en maquinado y ensamble.
- Resistencia al ataque de las polillas y otras similares.
- Ahorro en costos y tiempo en la fabricación de muebles.

Otro material a usarse es el Laminado, el cual es un recubrimiento decorativo para superficies de todo tipo de muebles, elaborado con formica impregnadas con resina fenólica, éstas láminas tienen el reverso lijado para facilitar la adhesión y compresión.

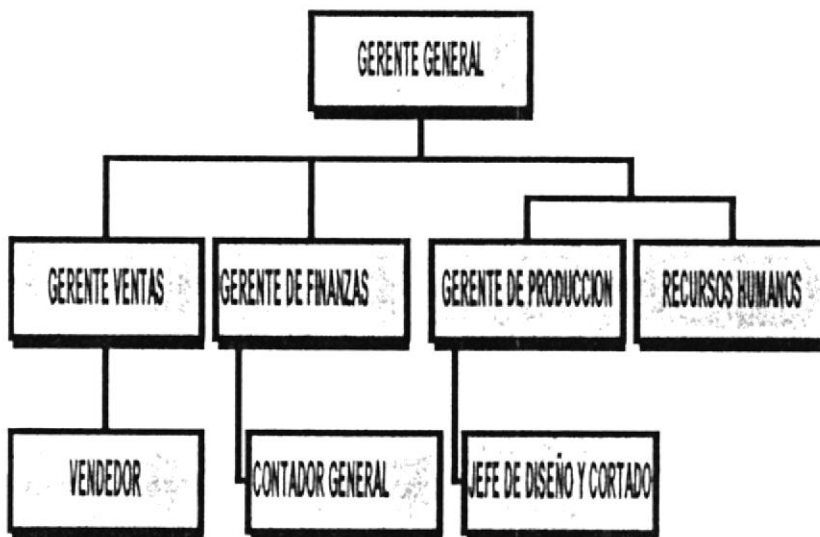
Su característica de postformabilidad permite la fabricación de bordes redondeados que agregan estética y funcionalidad a muebles de cocina, baños, oficina, comercial e institucional.

Este laminado de alta presión, viene en varios acabados como son: Natural, Texturizado, Brillante, Mate y Granito, la cual cuenta con una gama de colores: Blanco, Gris, Negro, Haya, Almendra, Grafito, Palisandro, Cerezo, Nogal, Granito, Abedul azul, Maple, Peral, Abedul verde, Sapeli, Arena, Roble, Ebano, Pino, Mogano, Mascarei, Laurel, Sande.

Además como materiales indirectos se tienen herrajes tales como: Tornillos, niveladores, Angulos, Pivotes, Tapones, rodón, Clavos, entre otros.



3.5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



3.6 DESCRIPCION DE FUNCIONES DEL AREA DE OFICINA.

GERENTE GENERAL

El Gerente General debe ejecutar simultáneamente las siguientes funciones: Planeación, Organización, Dirección y Control.

Dentro de las funciones generales, encomendadas a este directivo se encuentran las siguientes:

- Organizar que los planes sean apropiados e íntegramente ejecutados.
- Implementar las relaciones públicas con bancos y entidades financieras.
- Elaborar los planes a largo y mediano plazo designando al personal responsable y controlando el cumplimiento de las tareas en los periodos establecidos.

GERENTE DE VENTAS

- Dirigir el trabajo de los vendedores y coordinar sus actividades.
- Elaborar presupuestos de ventas.
- Aplicar técnicas de Mercadeo, Ventas, Organización, y Distribución.

- Informar a la Gerencia General, sobre las gestiones de ventas y de los resultados de las mismas.
- Analizar el mercado en que se encuentra la empresa.



VENDEDORES

- Mantener a los clientes satisfechos a través de una asesoría Preventa, venta y posventa.
- Conservar la cartera actual y conseguir nuevos clientes.
- Informar al Gerente de Ventas sobre nuevos pedidos.

GERENTE DE FINANZAS

- Revisa y Controla los Estados Financieros y Presupuestos para la Gerencia General.
- Coordina con el Gerente General las relaciones con las Instituciones Financieras.

- Controla conjuntamente con el Gerente de Producción el Presupuesto de Materias Primas, Mano de Obra Directa y Gastos Indirectos.



CONTADOR GENERAL

- Es el encargado de llevar la Contabilidad General de la empresa.
- Realiza las nóminas de pago, los Pagos del IESS y otras obligaciones Bancarias.
- Conformar y realiza de los estados financieros y balances de la empresa.
- Realiza e Ingresar al sistema, todas las transacciones diarias tales como: Facturas emitidas, Facturas recibidas, Notas de Ventas, Cheques, Cuentas por Cobrar, etc.

GERENTE DE PRODUCCIÓN

Coordina conjuntamente con el Gerente de Ventas los niveles de producción, además:

- Controla los costos.
- Dirige y supervisa al personal de planta.
- Planifica innovaciones necesarias, para un mejor aprovechamiento de los recursos de la planta.
- Organiza y elabora el cuadro de Producción.



JEFE DE DISEÑO

Es el encargado previa aprobación del Gerente de Producción, de estructurar los diseños de los modelos de muebles que se fabrican en la empresa, además entre sus funciones están:

- Compra de catálogos y revistas internacionales de diseño de muebles.

- Realiza los dibujos técnicos a través del programa Autocad.
- Realiza, Coordina e inspecciona el trazado, cortado y armado de las piezas, de acuerdo a los diseños establecidos por el cliente.

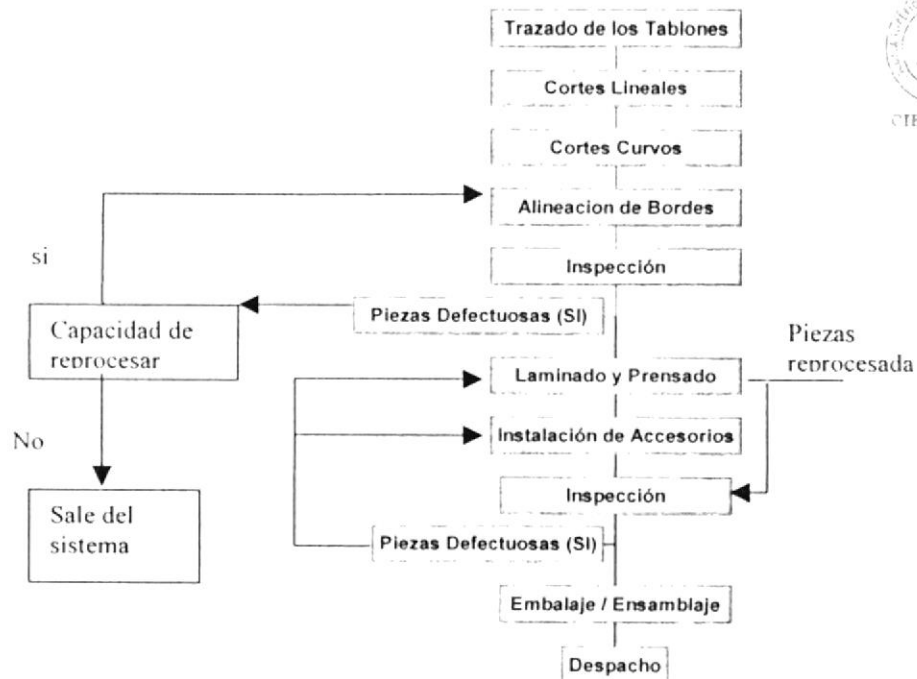
RECURSOS HUMANOS

- Selecciona y capacita del personal
- Crea formas de motivación al personal.
- Implementa reglamentos y políticas
- Imparte medidas respecto a valoración de puestos.
- Elabora medidas de acción correctivas, que encause la ejecución en línea con las normas establecidas.





3.7 FLUJOGRAMA DE OPERACIONES



3.8 DESCRIPCION DE FUNCIONES DEL AREA OPERATIVA

- **Trazador:** Es el que realiza el trazado de la plancha por medio de plantilla previamente elaboradas por el Jefe de diseño.
- **Operador de Sierra Circular:** Se encarga de los cortes lineales de la plancha trazada.

- **Operador de Sierra Cinta:** Se encarga de los cortes curvos de la plancha trazada.
- **Operador de Lijadora:** Es el encargado de alinear los bordes.
- **Operador de Laminado y sellado:** Se encarga de sellar la madera con su respectivo laminado.
- **Herraje:** Es el encargado de colocar sus respectivos accesorios.
- **Embalaje:** Es el encargado de embalar los muebles terminados en la caja de cartón con su respectivo sistema de embalaje.
- **Operador de Montacargas:** Es el encargado de transportar el producto embalado a la bodega de productos terminados.
- Si después de la inspección no salen piezas defectuosas, entonces se continúa con el Flujograma de Proceso.
- Si en la Primera Inspección salen piezas defectuosas, entonces existen dos posibilidades: 1) Si la pieza sale demasiado grande,

entonces pasa a alineación de bordes. 2) Si la pieza es demasiado pequeña, entonces se desecha.

- Si en la Segunda Inspección existen piezas defectuosas, entonces la pieza pasa a la actividad a la cual debe ser corregida y posteriormente se realiza la Inspección.

3.9 SISTEMA DE EMBALAJE A UTILIZARSE

Tratándose de un producto de exportación que puede aportar altas divisas debido a su fuerte valor añadido, es necesario reducir al mínimo los daños y siniestros durante el almacenamiento, transporte y la distribución con el objeto, de que lleguen a su punto final, en condiciones idóneas para la venta.

Los principales riesgos para las exportaciones de mobiliarios son los siguientes:

- Golpes y choques
- Compresión.
- Vibraciones.
- Condiciones atmosféricas.

Siempre habrá un impacto casi con toda seguridad, un golpe contra las puertas y otras estructuras de la fábrica y el almacén, chocar con otros embalajes o caerse. Cuando se traspasa de una modalidad de transporte a otra, los muebles pueden deteriorarse por roces o roturas a causa de, manipulación negligente o inadecuada. También se producen golpes relacionados a artículos no sujetos dentro de los contenedores o vehículos en movimiento, en particular si éstos, solo están parcialmente llenos.

Hay un fenómeno de compresión siempre que se apilan embalajes de muebles, para minimizar el impacto tienen que llevar un amortiguador adecuado, según la naturaleza de la mercadería.

Las vibraciones durante el movimiento del vehículo, son las causas principales de señales de roces en la superficie de los muebles, además en el aflojamiento de ciertas partes de los mismos.

Las condiciones atmosféricas es otra causa que influye por medio de las grandes variaciones de temperaturas y de humedad, que pueden ser muy dañina, por lo que una humedad excesiva dentro de una embalaje cerrado en un lugar tropical, engendrará probablemente una condensación dentro del embalaje al bajar la

temperatura. Esto puede producir feas señales en la superficie de madera y puede ocasionar la aparición de moho.

También el polvo contenido en un embalaje de muebles, provocará señales de roces, ese polvo puede entrar fácilmente en un embalaje no cerrado adecuadamente, mientras que el Monóxido de Carbono de los tubos de escapes, pueden producir un depósito de grasa en la superficie de todo tipo de muebles, especialmente en los productos blancos.

El aspecto exterior de un mueble al abrir el embalaje, tiene gran importancia con miras a la satisfacción del comprador, al cual no le agrada ciertamente, tener que limpiar un mueble nuevo a fondo, antes de utilizarlo o exponerlo.

Al exportar muebles a países industrializados, hay que considerar que los embalajes se manipularán sin duda con medios mecánicos, por lo que habrá que diseñarlos de modo que, puedan apilarse en contenedores de tamaños normalizados o manejarlos de uno a uno, con carretillas de horquillas elevadoras.

Además debe indicarse claramente la posición correcta del embalaje durante el transporte, mediante símbolos internacionalmente reconocidos, tales como: **MANIPÚLESE CON CIUDADO Y ESTE LADO HACIA ARRIBA.**

Conviene que en la mayor medida posible, unos inspectores debidamente capacitados, supervisen todo el ciclo de distribución. En casi todos los casos, la simple presencia de un inspector, traerá consigo, una manipulación más cuidadosa de los embalajes.

Es importante tomar en cuenta, los riesgos y los cuidados que se deben considerar durante del proceso de transporte del mueble, ya que siempre, se debe proteger la integridad del producto, para una buena presentación al cliente final.

Una vez analizado las circunstancias que se pueden presentar en el proceso de transportación, hemos considerado que entre los materiales óptimos para embalar nuestros productos están: El Poliván, el Plumaflex y el Cartón Corrugado.

Poliván: El cual es un material sintético de alta resistencia que mantendrá separadas cada una de las piezas entre sí y permite la amortiguación de los mismos, contra choques o malas técnicas de transportación por parte del personal de las aduanas.

Plumaflex: Es un material que permite amortiguar golpes externos que reciba el producto ya embalado.

Cartón Corrugado: Este tipo de embalaje a más de ser muy útil y preciso, es realmente económico en comparación a la madera, permitiendo conservar nuestro medio ambiente, siendo ésta una de las políticas más importantes de Ecuamueble.

Y por la forma en que han sido diseñadas, es posible utilizar de manera más eficiente el espacio de los contenedores, logrando con ello un buen acoplamiento de los mismos.

En el Anexo N°4 se presenta un diagrama de la caja de embalaje a utilizarse y cuyos costos de materiales se presenta a continuación:

TABLA XII: COSTO DE EMBALAJE
COSTO DEL EMBALAJE DE LA CAJA DE CARTON

LADO	Largo (metros)	Ancho (metros)	Area (metros cuadrados)	Precio: \$/m2	Valor Total
1	0.91	0.48	0.44	0.63	0.27
2	0.91	0.14	0.13	0.63	0.08
3	0.91	0.48	0.44	0.63	0.27
4	0.91	0.14	0.13	0.63	0.08
5	0.91	0.07	0.06	0.63	0.04
6	0.21	0.13	0.03	0.63	0.02
7	0.48	0.13	0.06	0.63	0.04
8	0.48	0.08	0.04	0.63	0.02
9	0.62	0.13	0.08	0.63	0.05
10	0.21	0.13	0.03	0.63	0.02
11	0.48	0.13	0.06	0.63	0.04
12	0.48	0.08	0.04	0.63	0.02
13	0.62	0.13	0.08	0.63	0.05
VALOR TOTAL			1,61		1,01

COSTO TOTAL DE EMBALAJE POR UNIDAD				
Material	Unidad	Cantidad	Precio Unitario (\$)	Total (\$)
Caja de Cartón	Unidad	1,00	1,01	1,01
Plumaflex	(91x1/2x14)cm	2,00	0,15	0,30
Plumaflex	(47x1/2x14)cm	2,00	0,08	0,16
Polivan	metros cuadrados	7,65	0,20	1,53
Pegamento	litros	0,15	0,80	0,12
Cinta de Empaque	metros	2,49	0,01	0,02
Plástico	metros cuadrados	1,14	0,03	0,04
Total (\$)				3,14

FUENTE: AIMA

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ



3.10 PROCESO Y TRAMITE A EFECTUARSE PREVIO A SU EXPORTACION.

3.10.1 REQUISITOS PARA SER EXPORTADOR

Personas Jurídicas.

- Registro de firmas en el Banco Central del Ecuador (trámite por una sola ocasión).
- Luego se realiza el trámite por intermedio de un Banco local privado en el que se debe tener cuenta corriente.
- Registro Unico de Contribuyentes (RUC)
- Comunicación del representante Legal en el que consten nombres, apellidos y cédula de ciudadanía de personas autorizadas para firmar las declaraciones de exportación.



3.10.2 TRAMITES PARA EXPORTAR.

- Obtención del visto bueno del formulario único de exportación en los bancos corresponsales.
- Presentar la declaración de exportación en el Departamento de Comercio Exterior del Banco corresponsal adjuntando la factura comercial numerada en original y 5 copias.

3.10.3 TRÁMITE ADUANERO Y EMBARQUE

Para el acto único de aforo deberá presentarse:

- FUE con visto bueno del Banco corresponsal.
- Factura comercial (4 copias), si existen diferencias entre el valor declarado y el valor exportado, se deberá presentar una nueva factura en original y cuatro copias para liquidación.

- Registro y certificación de la recaudación aduanera en el FUE. (Pago de impuestos a la Corpei del 1.5 por mil del valor FOB)
- Entrega de la mercadería en las bodegas de Aduana o Autoridad Portuaria.
- Conocimiento de Embarque por parte del transportista

CAPITULO IV: BENEFICIOS DE LA ZONA FRANCA DEL GUAYAS

La Zona Franca es el área del territorio Nacional delimitada y autorizada por el presidente de la República, mediante decreto Ejecutivo, sujeta a los regímenes de carácter especial determinados en esta ley, en materia de Comercio Exterior, Aduaneras, Tributarias, Cambiarias y financieras, de Tratamiento de Capitales y laboral, en la que los usuarios debidamente autorizados, se dedican a la producción y comercialización de bienes para la exportación o reexportación, así como a la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional o a la prestación de servicios turísticos, educativos y hospitalarios.

La Zona Franca estará ubicada al Sur de la Urbe y lindará con los predios de Autoridad portuaria de Guayaquil y Bananera Noboa, y estarán destinadas 32,62 Hectáreas de terreno o 326.220 metros cuadrados.



Estos terrenos tienen una enorme potencialidad para desarrollar varios tipos de actividades económicas que significarían un aporte muy significativo, al desarrollo regional de nuestro país. Se construirán en dos años 104 lotes con servicios que darán cabida a todo tipo de empresa, la primera fase estará lista en ocho meses con lo que se permitirá la instalación de las primeras empresas arrendatarias.

La cual contará con un telepuerto de comunicaciones vía satélite, servicio de Internet, servicio de telefonía internacional. Además se contemplarán las siguientes áreas: Areas verdes, áreas de vías y parqueados, área de equipamiento, la cual se fracciona en área de administración y aduana, área de almacenes, restaurantes y servicios bancarios y turísticos, servicios internos y control, bomberos, centro médicos, mantenimiento y aseo, parqueados para autos, parqueados para buses, seguridad y vigilancia, planta de tratamiento de desechos, etc.



Los lotes se dividirán en:

Lote A: 1.250 m²

Lote B: 2.500 m²

Lote C: 5.000 m²

Y tendrán un costo de arrendamiento de:

- **743** dólares mensuales para el lote **A**
- **1.465** dólares mensuales para el lote **B**
- **2.891** dólares mensuales para el lote **C**

4.1 OBJETIVOS GENERALES

La Zona Franca tiene como objetivo promover el empleo, la generación de divisas, la inversión extranjera, la transferencia de tecnología, el incremento de las exportaciones de bienes y servicios y el desarrollo de zonas geográficas deprimidas del país.

4.2 EMPRESAS QUE SE INSTALEN EN LA ZONA FRANCA

Estas serán de cuatro clases:

- a) **Industriales**, que se destinarán al procesamiento de bienes para la exportación o reexportación.
- b) **Comerciales**, que se destinarán a la comercialización internacional de bienes para la importación, exportación o reexportación.
- c) **De servicios**, que se destinarán a la prestación de servicios internacionales; De servicios que se encargarán de proveer de servicios necesarios para el funcionamiento de la zona franca.
- d) **De servicios turísticos**, que se encargará de promover y desarrollar la prestación de servicios en la actividad turística destinado al turismo receptivo y de manera subsidiaria al turismo nacional.

4.3 INTEGRANTES QUE CONFORMAN LA ZONA FRANCA

La Zona Franca del Guayas estará integrada por tres entidades:

- CONAZOFRA (Consejo Nacional de Zonas Francas).
- Empresa Administradora: ZOFRAGUA S.A.(Zona Franca del Guayas Sociedad Anónima).
- Usuario (Personal Natural o Jurídica).

4.4 USUARIOS DE LA ZONA FRANCA

Será usuario toda personal Natural o Jurídica, Nacional o Extranjera, que se instale en la zona franca para realizar las actividades debidamente autorizadas, presentando una solicitud a la empresa administradora, la cual aprobará o rechazará, de conformidad a la presente Ley y Reglamentos pertinentes.

4.5 REQUISITOS PARA SER USUARIOS

1. Presentar una solicitud a la Zona Franca;
2. Estudio de Factibilidad, que contendrá la siguiente información.
 - Actividad a desarrollarse.
 - Los productos a elaborar, comercializar o los servicios a prestar.
 - Las materias primas, envases y embalajes a utilizar.
 - Las maquinarias, equipos y más insumos importantes.
 - El número estimado y nivel técnico o profesional de trabajadores nacionales o extranjeros a emplear.
 - El Plazo de duración de la actividad; y,
 - Otras informaciones específicas como la de tecnología a utilizar y que permita identificar la importancia de la actividad.
3. Estudio del impacto ambiental y medidas de mitigación.
4. Escritura de Constitución de la Empresa.
5. Nombramientos respectivos.
6. Certificado de la Superintendencia de Compañía que acredite la existencia legal de la empresa, copia de la escritura y nombramientos.



4.6 ACTIVIDADES PERMITIDAS A LOS USUARIOS

1. Construir los edificios que requieran para cumplir los fines establecidos en la autorización de operación.
2. Fabricar, exhibir, comercializar, empacar, desempacar, envasar, ensamblar, refinar, operar, escoger, seleccionar y manipular todo tipo de mercancías, insumos, equipos y maquinarias y realizar las demás actividades a cumplir los fines establecidos en la autorización de operación.
3. Internar en el territorio de la zona franca, libre de derechos, tributos y control de divisas, toda clase de materias primas, insumos, maquinarias y equipos necesarios para las actividades autorizadas.
4. Exportar o reexportar, libres de derechos, tributos y control de divisas, los bienes finales, las materias primas, los bienes intermedios y los bienes de capital que utilicen, produzcan o comercialicen dentro de la Zona Franca.

5. Prestar servicios de alojamiento, de agencias de viajes, de transporte, restaurantes, actividades deportivas, artísticas y recreacionales.
6. Los usuarios podrán realizar comercio al por menor o al detal, observando para el efecto las normas reglamentarias pertinentes.

4.7 ACTIVIDADES PROHIBIDAS A LOS USUARIOS

Se prohíbe el ingreso y su procesamiento en ellas de:

- a) Armas, explosivos y municiones.
- b) Estupefacientes de cualquier naturaleza.
- c) Productos que atenten contra la salud, el medio ambiente y la seguridad o moral pública.

4.8 BENEFICIOS SOCIALES DE ZOFRAGUA

Los estudios³ demuestran que la implementación de este proyecto hará que las plazas de trabajo se incremente en alrededor de 18.513 puestos de trabajo directos, 55.539 puestos de trabajo indirectos, 428 puestos de trabajo a nivel directivo, 4.292 puestos de trabajo a nivel administrativo, 10.737 puestos de trabajo de mano de obra no calificada y 3.055 de otros niveles, que se incorporará a la población económicamente activa, y su efecto multiplicador en el beneficio, se quintuplicará desde el punto de vista de la familia tipo Ecuatoriana, sin contar con el efecto que produce en la reactivación de la economía, por los bienes y servicios que esta población demandará, cuando disponga de ingresos y pueda sumarse a la población consumidoras de los mismos.

También se incrementará las actividades del Puerto, como serán las llegadas de Buques y las llegadas de Inversión extranjera, lo que permitirá que la propensión marginal al ahorro en su momento, se

³ Estudios Técnicos – Operativos de Zofragua

incremente, pero lo más importante será el efecto que se ejercerá sobre el área poblacional de influencia, la transferencia de tecnología que recibiríamos y otros efectos como las obras sociales y comunitarias que tengan que emprenderse para incorporar al sector de influencia a la planificación municipal y por ende otro efecto multiplicador del empleo, pues se tendrá que planificar obras que reanudarán en otras plazas de empleo.

4.9 VENTAJAS EN EL SECTOR COMERCIAL

- Aprovecha los convenios del Ecuador con el mundo.
- No existe límite de tiempo en el almacenaje de mercadería; esto será beneficioso para los usuarios, ya que el alquiler de los patios en las afueras del puerto supera el doble de los costos de la Zona Franca.
- Reducción de trámite y tiempo de desaduanización.
- Mientras las mercaderías de consumo local están dentro de la Zona Franca, no pagan impuestos.

- Una comercializadora puede traer la materia prima, insumos, etc., para ser procesados en la industria local y retornar como producto terminado o intermedio para su exportación.
- Adquiere el producto local como exportación a la zona franca, no pagando IVA.



Además existen otros beneficios para los usuarios, tales como:

- La exoneración total de impuestos, derechos y gravámenes arancelarios con respecto a la importación y exportación de mercaderías, bienes, materias primas, insumos, equipos, maquinarias, materiales y demás implementos.
- Exoneración del 100% del impuesto a la Renta o cualquiera que lo sustituya por 20 años.
- Exoneración total del Impuesto al Valor Agregado (IVA), o cualquier otro que se crease por 20 años.
- Exoneración total de impuestos sobre la producción, el uso de patentes y marcas, las transferencia de tecnologías y la repatriación de utilidades.

- La administración de Aduanas, a solicitud de la empresa administradora de la zona franca, otorgará tránsito aduanero para trasladar mercaderías de una zona franca a otra.

4.10 REGIMEN CAMBIARIO Y FINANCIERO

- Los usuarios de la zona franca gozarán de libertad cambiaria para realizar todas sus transacciones entre sí y desde la zona franca hacia el exterior del país, pudiendo mantener sus divisas en depósitos o cuentas especiales en banco nacionales o del exterior, por tanto no están sujetos a las leyes, reglamentos y regulaciones cambiarias del Banco Central del Ecuador.
- Los Bancos Comerciales locales podrán avalar créditos otorgados por bancos del exterior a usuarios de zona franca, siempre que estén autorizados por el directorio del Banco Central del Ecuador y bajo un estricto control del flujo de fondos, que permita estimar el pago de la deuda en divisas extranjeras en el término concedido para el pago del crédito.

- Las instituciones Financieras Públicas, así como las entidades que componen el sistema Financiero privado ,nacionales o extranjeras, podrán establecerse en la zona franca o en sus áreas de servicios, previa autorización de la Superintendencia de Bancos.



4.11 REGIMEN LABORAL

- Por su naturaleza, los contratos de trabajo en la zona franca son de carácter temporal. Por lo tanto, podrán renovarse cuantas veces sea necesario. En todo caso los contratos de trabajo se celebrarán obligatoriamente por escrito, en un original y dos copias y deberán registrarse en la Inspectoría de Trabajo de la Jurisdicción respectiva.
- En los contratos de duración inferior a un año, la remuneración deberá pactarse incluyendo la parte proporcional de todos los beneficios adicionales de Ley.

- En los contratos de un año o más de duración los beneficios adicionales se pagarán en la fecha prevista en el Código de Trabajo.
- Los salarios de los trabajadores que laboren para los usuarios de la zona franca deberán ser superiores, por lo menos, en un 10% a los salarios mínimos que perciban los trabajadores del mismo sector en el país.
- A los trabajadores de los usuarios de la zona franca, le corresponde el derecho a participar de las utilidades de conformidad con lo que dispone el Código de Trabajo.
- La empresa administradora y los usuarios de la zona franca entrenarán y capacitarán al personal que preste su servicio en ella.
- La terminación del Contrato individual de trabajo, por cualquiera de las causas previstas en el código de trabajo, será notificada obligatoriamente por el empleador al trabajador, a través del Inspector de Trabajo de la respectiva jurisdicción.

4.12 CONTROL INTERNO

Se debe tener una continua comunicación entre el usuario y la empresa administradora de la zona franca, para su seguimiento y respectivo control en las siguientes actividades:

- El usuario tendrá que informar a la empresa administradora la entrada, uso y salida de todos los bienes e insumos para ser elaborados, transformados, procesados, comercializados o consumidos, así como de la utilización de la mano de obra y la venta de divisas que realicen en el país.
- Así mismo la empresa administradora deberá informar al Banco Central del Ecuador sobre el valor, volumen, origen y destino de todos los bienes e insumos que entren y salgan de la zona franca.

- Además deberá informar al CONAZOFRA sobre las infracciones cometidas por los usuarios para que se imponga su respectiva sanción. También deberá presentar un informe anual, sobre la producción, operaciones comerciales, movimientos de divisas y utilización de mano de obra de la zona franca.
- Los usuarios y la empresa administradora serán solidariamente responsables de la tenencia, mantenimiento y destino final de toda mercancía introducida o procesada en la zona franca, y responderán legalmente del uso y destino adecuado de las mismas.
- La empresa administradora verificará especialmente, los inventarios de mercancías o materias primas que se encuentren en los depósitos de los usuarios.
- La empresa administradora comunicará mensualmente a la administración de aduana, todas las transacciones libres de impuestos realizadas, incluyendo nombre del comprador, número de cédula de identidad, pasaporte y valor de la compra.



4.13 SANCIONES

El CONAZOFRA aplicará a los usuarios infractores de la Ley, dependiendo de la gravedad de cada caso, las siguientes sanciones administrativas:

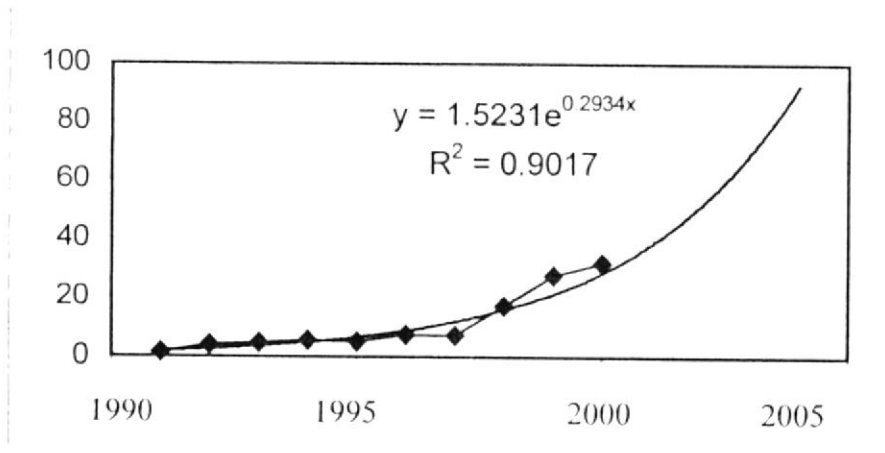
- a) Amonestación y multa hasta por un valor equivalente a doce veces el precio del arrendamiento mensual.
- b) Suspensión de la autorización para operar, por un término de hasta tres meses.
- c) Cancelación definitiva de la autorización para operar, dentro de la respectiva zona franca previo trámite sumario ante el CONAZOFRA.

CAPITULO V: ANALISIS FINANCIERO

5.1 FACTORES QUE SE CONSIDERARON PARA LA ELABORACIÓN DE LOS FLUJOS.

Para la elaboración del Plan Financiero se ha considerado las siguientes premisas:

1. Se consideran que las ventas crecerán en un 29.34% anual debido al comportamiento histórico, tal como se muestra en el gráfico siguiente:



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

2. El precio de Venta que se va a facturar será bajo el Incoterm FOB, es decir que el comprador tiene el control del transporte Marítimo, paga el flete y se encarga del Seguro en el País de destino, siendo la transferencia del riesgo al pasar la borda del buque.

Además se ha considerado que el precio de nuestro producto será el precio promedio que las compañías ecuatorianas están facturando actualmente siendo las mismas:

TABLA XIII: PRECIO PROMEDIO

Empresa	Precio Unitario (Dólares)	Porcentaje de Participación	
Facomu	78	32%	24.96
Britanny	80	26%	20.8
Colineal	82	8%	6.56
Fadel	85	6%	5.1
Atu	78	5%	3.9
El Resto	89	23%	20.47
Promedio (Dólares)			81.79

FUENTE: AIMA

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

3. En cuanto a los precios de venta, estos permanecerán constantes para todo el Flujo proyectado debido al bajo nivel de inflación que presenta el mercado Americano.



4. Los costos de Producción, al ser adquiridos en el mercado nacional, se ven afectados por la inflación del país, tomando como referencia para ello las inflaciones proyectadas del Municipio de Guayaquil, que es en promedio 5%.

5. Se determino el valor de la Mano de Obra para cada uno de los empleados utilizando el salario promedio de los trabajadores del sector multiplicado por 1.1 lo cual nos da un incremento adicional del 10%, el cual es un requerimiento de los estatutos para permanecer en Zofragua.

TABLA XIV: REMUNERACIÓN SALARIAL

Personal	Remuneración por Unidad Producida en el Sector Maderero (Dólares)	Sueldo en Zofragua (Dólares)
Trazador	0.45	0.50
Operador sierra circular	0.45	0.5
Operador sierra cinta	0.45	0.5
Encargado de laminado y sellado	0.55	0.60
Encargado de herraje	0.55	0.60
Embalador	0.45	0.50

FUENTE: AIMA

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ



6. El Inventario Final se estableció de la siguiente manera:

Debido a que el desperdicio promedio anual de las compañías madereras según el AIMA es del 5%, hemos considerado el porcentaje de desperdicio mensual que equivale al 0.42% de la producción del siguiente año.

7. En cuanto al Inventario de Materia Prima este puede fluctuar dependiendo del Trabajo o Contacto continuo con respecto a los productores, el cual varía desde Justo a tiempo hasta inventarios que fluctúen entre una o dos semana, debido a la

gran existencia de diferentes proveedores de materia prima que actualmente poseen el país y más específicamente la ciudad de Guayaquil, se ha considerado que el nivel de inventario sea el suficiente para trabajar una semana el cual es el tiempo que se necesita para realizar las cotizaciones y conseguir nuevos proveedores en el caso que se desee cambiar.

8. Para el cálculo de la TMAR hemos considerado lo siguiente:

$$\text{TMAR} = W_{Pb} * i + W_{ri} * r_{Pi} + \lambda$$

NOMENCLATURA:

W_{Pb} = Ponderación del Préstamo Bancario.

i = Tasa Activa Referencial.

W_{ri} = Ponderación del Capital Propio.

r_{Pi} = Rentabilidad Promedio de la Industria⁴

λ = Riesgo País⁵

⁴ Fuente: Anuario estadístico de la Superintendencia de Compañías.

⁵ Fuente: American Economic: Agosto del 2002

$$\text{TMAR} = 0.5 * 0.125 + 0.5 * 0.082 + 0.1228$$

$$\text{TMAR} = 22.61\%$$

5.2 ESPECIFICACIONES TECNICAS DEL PRODUCTO.

El producto se va a comercializar desarmado teniendo las siguientes características:

TABLA XV: ESPECIFICACIONES TECNICAS

DISMENCIONES DE LAS PIEZAS DE MADERA DEL MUEBLE DESARMADO				
Descripción	Espesor (metros)	Largo (metros)	Ancho (metros)	Area (metros cuadrados)
Piezas Verticales de MDF#:				
1	0.015	0.73	0.40	0.29
2	0.015	0.73	0.40	0.29
3	0.015	0.64	0.40	0.26
9	0.015	0.60	0.19	0.11
10	0.015	0.60	0.19	0.11
13	0.015	0.28	0.17	0.05
Piezas Horizontales de MDF#:				
4	0.015	0.90	0.47	0.42
5	0.015	0.39	0.26	0.10
6	0.015	0.56	0.28	0.16
7	0.015	0.80	0.34	0.27

8	0.015	0.39	0.26	0.10
11	0.015	0.83	0.17	0.14
12	0.015	0.41	0.27	0.11
14	0.015	0.43	0.16	0.07
Respaldo de MDF#:				
15	0.003	0.45	0.16	0.07
16	0.003	0.85	0.45	0.38
Area Total m2				2.95
Laminado				
Unidad: mts. Cuadrado				5.90



FUENTE: AIMA

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

Peso del Mueble en Kg.	Volumen Total del Mueble embalado en (m3)	Dismenciones de la caja de embalaje (metro)	Dismenciones del mueble armado (metro)
25	0.065	0.91 X 0.51 X 0.14	0.90 X 0.48 X 1.36

FUENTE: AIMA

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

5.3 INVERSION INICIAL

Se consideraron los Gastos de: Constitución de la empresa, el Formulario de Inscripción, Edificación, Maquinarias y Equipos, Muebles y Enseres, Capital de Trabajo, obteniendo así una Inversión Inicial de **\$ 190,862**

Inversión Inicial									
Descripción	Unidad	Valor Unitario (\$)	Cantidad	Total (\$)	Periodo de Desembolsos	1	2	3	TOTAL (\$)
Gasto legales de Constitución		5.000	1	5.000	1	5.000			5.000
Formulario de inscripción		200	1	200	1	200			200
Edificio	m2	100.3	1250	125.386	3	41.795	41.795	41.795	125.386
Compra demaquinarias				13.700	1			13.700	13.700
Sierra Circular	Unidad	1.200	1	1.200					
Sierra Cinta	Unidad	900	1	900					
Taladro	Unidad	200	1	200					
Tupí	Unidad	500	1	500					
Prensadora	Unidad	300	1	300					
Lijadora	Unidad	500	1	500					
Desarmador	Unidad	5	20	100					
Montacarga	Unidad	10.000	1	10.000					
Compra de Muebles y Enseres				14.410	1			14.410	14.410
Computadoras	Unidad	1.000	5	5.000					
Escritorios	Unidad	150	9	1.350					
Mesa de reuniones	Unidad	800	1	800					
Sillas	Unidad	80	42	3.360					
Sillón de espera	Unidad	200	2	400					
Aire acondicionado	Unidad	2.500	1	2.500					
otros				1.000					
TOTAL (\$)									158.696
CAPITAL DE TRABAJO Y SUELDOS DEL PRIMER MES									
Compra de materia prima									17.493
Pago del primer mes de Mano de Obra Directa									1.882
Gastos indirectos									4.034
Gastos de Embalaje									1.587
Sueldos									1.910
Imprevistos									5.260
Capital de Trabajo (\$)								32.166	32.166
Desembolsos (\$)						46.995	41.795	102.071	
Total de Inversión Inicial (\$)									190.862

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

5.4 PRESUPUESTOS DE VENTAS.

Para el presupuesto de ventas está comprendido las ventas en unidades, lo mismo que el precio correspondiente a cada año.

PRESUPUESTO DE VENTAS						
Año	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Unidades Vendidas	6,072	7,854	10,158	13,138	16,993	21,978
Precio Extranjero	82	82	82	82	82	82
Ingresos totales	496,629	642,340	830,802	1,074,560	1,389,835	1,797,613

ELABORACIÓN: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL						
Año	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Unidades Vendidas		29.3%	29.3%	29.3%	29.3%	29.3%
Precio Extranjero		0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Ingresos totales		29.3%	29.3%	29.3%	29.3%	29.3%

ELABORACIÓN: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

5.5 PROGRAMA DE PRODUCCIÓN EN UNIDADES

Es el medio de indicar las unidades necesarias que se necesitan elaborar, teniendo en cuenta las políticas de inventarios y capacidad de la planta.

Programa de Producción en Unidades

CONCEPTO	Monto
Unidades del Inventario Inicial Art Terminados	0
Nivel de Inventario Final deseado (base Prox AÑO)	0,42%
Ventas Proyectadas en 2010	0

Presupuesto de Producción						
Concepto	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Venta unidades	6.072	7.854	10.158	13.138	16.993	21.978
Inve Final Deseado	33	43	55	71	92	0
Sub Total	6.105	7.896	10.213	13.209	17.085	21.978
Invent. Inicial Art. Term.	0	33	43	55	71	92
Producción	6.105	7.863	10.170	13.154	17.014	21.886

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

5.6 PROGRAMA DE PRODUCCION EN DOLARES

Concepto	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Mat Prima Requerida	209.910	283.882	385.531	523.579	711.056	960.425
Mano de Obra Directa	22.588	30.549	41.487	56.342	76.517	103.351
Gastos Indirectos de Fabricación	48.408	65.466	88.908	120.743	163.978	221.485
Embalaje	19.041	25.859	35.118	47.693	64.770	87.963
Costo producción	299.947	405.756	551.045	748.357	1.016.321	1.373.224
(+)Inv inicial Art Terminados	0	1.518	2.061	2.799	3.802	5.163
(=)Art disp	299.947	407.273	553.106	751.156	1.020.123	1.378.387
(-)Inv Final Art Terminados	1.518	2.061	2.799	3.802	5.163	0
(=) Cost Venta	298.429	405.212	550.306	747.355	1.014.960	1.378.387

ANALISIS VERTICAL DE LOS COSTOS DE VENTA

Concepto	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Mat Prima Requer	70,34%	70,06%	70,06%	70,06%	70,06%	69,68%
Mano de Obra Directa	7,57%	7,54%	7,54%	7,54%	7,54%	7,50%
Gastos Indirectos de Fabricación	16,22%	16,16%	16,16%	16,16%	16,16%	16,07%
Embalaje	6,38%	6,38%	6,38%	6,38%	6,38%	6,38%
Costo producción	100,51%	100,13%	100,13%	100,13%	100,13%	99,63%
(+)Inv inicial Art Terminados	0,00%	0,37%	0,37%	0,37%	0,37%	0,37%
(=)Art disp	100,51%	100,51%	100,51%	100,51%	100,51%	100,00%
(-)Inv Final Art Terminados	0,51%	0,51%	0,51%	0,51%	0,51%	0,00%
(=) Cost Venta	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ



Gastos Operacionales		ZOFRAGUA					
Concepto	mensual	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Luz	10.0	120.0	126.0	132.3	138.9	145.9	153.2
Agua	20.0	240.0	252.0	264.6	277.8	291.7	306.3
Telefono	50.0	600.0	630.0	661.5	694.6	729.3	765.8
Mantenimiento	40.0	480.0	504.0	529.2	555.7	583.4	612.6
Arrendamiento Zofragua	743.0	8.916,0	9.361,8	9.829,9	10.321,4	10.837,5	11.379,3
Depreciación maquinaria		1.370.0	1.370.0	1.370.0	1.798,3	1.798,3	1.798,3
Depreciación Edificio		6.269,3	6.269,3	6.269,3	6.269,3	6.269,3	6.269,3
Total (\$)	863,0	17.995,3	18.513,1	19.056,8	20.056,0	20.655,4	21.284,8

Gastos Administrativos		ZOFRAGUA					
		2004	2005	2006	2007	2008	2009
Gerente General		12.572,58	15.618,80	19.526,65	24.547,32	31.005,65	39.321,65
Sueldo base		2.640,00	2.772,00	2.910,60	3.056,13	3.208,94	3.369,38
Comision (2%)		9.932,58	12.846,80	16.616,05	21.491,19	27.796,71	35.952,26
Gerente de Finanzas - Contador		4.560,00	4.788,00	5.027,40	5.278,77	5.542,71	5.819,84
Sueldo base		4.560,00	4.788,00	5.027,40	5.278,77	5.542,71	5.819,84
Gerente Produccion		7.126,29	8.691,40	10.689,42	13.246,07	16.523,85	20.732,90
Sueldo base		2.160,00	2.268,00	2.381,40	2.500,47	2.625,49	2.756,77
Comision (1%)		4.966,29	6.423,40	8.308,02	10.745,60	13.898,35	17.976,13
Jefe de diseño		6.960,00	7.308,00	7.673,40	8.057,07	8.459,92	8.882,92
Sueldo base		6.960,00	7.308,00	7.673,40	8.057,07	8.459,92	8.882,92
Gerente Recursos Humanos		6.600,00	6.930,00	7.276,50	7.640,33	8.022,34	8.423,46
Utiles de Oficina		500,00	525,00	551,25	578,81	607,75	638,14
Total (\$)		38.318,87	43.861,19	50.744,62	59.348,37	70.162,22	83.818,91

Gastos de Ventas		ZOFRAGUA					
		2004	2005	2006	2007	2008	2009
Gerentes de Ventas - Vendedores (3%)		14.898,87	19.270,19	24.924,07	32.236,79	41.695,06	53.928,40
Pagina web		1.200,00	400,00	420,00	441,00	463,05	486,20
Ferías		0,00	3.219,83	3.380,82	3.549,86	7.454,70	7.827,43
Gasto por ferias		3.066,50	3.219,83	3.380,82	3.549,86	3.727,35	3.913,72
Numero de ferias		0,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00
Comisiones Internacionales		7.000,00	7.350,00	7.717,50	8.103,38	8.508,54	8.933,97
Numero de comisiones		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Gasto por comision		7.000,00	7.350,00	7.717,50	8.103,38	8.508,54	8.933,97
Total (\$)		23.098,87	30.240,02	36.442,38	44.331,02	58.121,36	71.176,00

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

5.8 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

ECUAMUEBLE S.A.

Concepto	Invers. inicial	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ventas		496.629	642.340	830.802	1.074.560	1.389.835	1.797.613
(-)Costo de Venta		298.429	405.212	550.306	747.355	1.014.960	1.378.387
(=)Utilidad bruta de ventas		198.199	237.128	280.496	327.205	374.875	419.226
(-)Gastos operacionales		17.995	18.513	19.057	20.056	20.655	21.285
Gastos Administrativos		38.319	43.861	50.745	59.348	70.162	83.819
Gastos de ventas		23.099	30.240	36.442	44.331	58.121	71.176
Depreciación muebles y enseres		2.708	2.708	2.708	1.041	1.041	841
Provisión de Gtas Incobrables 1% cto		99	128	166	215	278	360
Amortización de Gastos de Constitución		1.040	1.040	1.040	1.040	1.040	0
(-)Gastos Administrativo y Venta		65.265	77.977	91.101	105.975	130.643	156.195
(-)Gastos Financieros 12,5%		11.929	9.941	7.953	5.964	3.976	1.988
(=)Utilidad de Operacion		103.011	130.696	162.386	195.209	219.601	239.758
(-)15% participacion trabajadores		15.452	19.604	24.358	29.281	32.940	35.964
(=)Utilidad antes de impuesto a la Renta		87.559	111.092	138.028	165.928	186.661	203.794
(-)Impuesto a la renta (25%)		0	0	0	0	0	0
(=)Utilidad Neta		87.559	111.092	138.028	165.928	186.661	203.794

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

5.9 FLUJO DE EFECTIVO							
ECUAMUEBLE S.A.							
Concepto	Invers. inicial	2004	2005	2006	2007	2008	2009
(=)Utilidad Neta		87.559	111.092	138.028	165.928	186.661	203.794
Inversión Inicial	190.862						
Compra Maquinaria	13.700				4.283		
Edificio	125.386						
Compra de M Y E	14.410						
Capital de Trabajo	32.166						
capital propio	95431						
Préstamo Bancario	95.431						
Gastos de Constitución	5.200						
(-)Amortización al banco		15.905	15.905	15.905	15.905	15.905	15.905
(+) Amortizacion gasto de constitución		1.040	1.040	1.040	1.040	1.040	0
(+) Depreciacion (Muebles y Enseres)		2.708	2.708	2.708	1.041	1.041	841
(+) Depreciacion (Maquinaria)		1.370	1.370	1.370	1.798	1.798	1.798
(+) Depreciacion (Edificio)		6.269	6.269	6.269	6.269	6.269	6.269
(+) provision de ctas incobrables		99	128	166	215	278	360
(+)Cta por cobrar años anteriores		0	9.933	12.847	16.616	21.491	27.797
(-) Ctas por cobrar pendientes		9.933	12.847	16.616	21.491	27.797	35.952
(+) Inv.Final art term Anterior		0	1.518	2.061	2.799	3.802	5.163
(-) Inventario final de Art Terminados		1.518	2.061	2.799	3.802	5.163	0
(+) Inv mat prima anterior		0	4.373	5.914	8.032	10.908	14.814
(-) Inventario de Materia Prima		4.373	5.914	8.032	10.908	14.814	0
(+) Venta de Activos							99.613
Flujo de Efectivo	-190.862	99.482	101.703	127.051	147.350	169.610	208.978

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

5.10 BALANCE GENERAL PROYECTADO						
ECUAMUEBLE S.A.						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ACTIVO						
circulante						
Caja, bancos	99.482	201.186	328.236	475.586	645.196	854.174
CuentaxCobrar (2% Ventas)	9.933	12.847	16.616	21.491	27.797	35.952
Provision Acumuladas de cuentas incobrables: (1% CxC+Prov.ant.acum.)	99	228	394	609	887	1.246
Cuentas por cobrar netas	9.833	12.619	16.222	20.882	26.910	34.706
invent MP 25% de Cons.Mens.Prom	4.373	5.914	8.032	10.908	14.814	0
Inventario Final de Articulos Terminados	1.518	2.061	2.799	3.802	5.163	0
Total A. Circulante. (\$)	115.206	221.780	355.290	511.178	692.082	888.880
No Circulante						
Edificio	125.386	125.386	125.386	125.386	125.386	125.386
(-) Deprec Acumulada Edificio	6.269	12.539	18.808	25.077	31.347	37.616
Edificio Neto	119.117	112.848	106.579	100.309	94.040	87.771
Planta, Equipo	13.700	13.700	13.700	17.983	17.983	17.983
(-) Deprec Acumulada Equipo	1.370	2.740	4.110	5.908	7.707	9.505
Planta, Equipo Neto	12.330	10.960	9.590	12.075	10.277	8.478
Muebles y enseres	14.410	14.410	14.410	14.410	14.410	14.410
(-) Deprec Acumulada Muebles y enseres	2.708	5.415	8.123	9.164	10.205	11.046
Muebles y enseres neto	11.702	8.995	6.287	5.246	4.205	3.364
Gastos de constitución	5.200	5.200	5.200	5.200	5.200	
Amortización de gastos de constitución	1.040	1.040	1.040	1.040	1.040	
Gastos de constitución neto	4.160	3.120	2.080	1.040	0	
Total A. No Circulante (\$)	147.309	135.922	124.536	118.670	108.521	99.613
Total Activo (\$)	262.516	357.703	479.825	629.848	800.604	988.493
PASIVO						
Circulante						
Cuenta por Pagar	0	0	0	0	0	0
Adeudo Bancario	79.526	63.621	47.716	31.810	15.905	0
Impuesto por pagar	0	0	0	0	0	0
Total Pasivo (\$)	79.526	63.621	47.716	31.810	15.905	0
CAPITAL CONTABLE						
Capital Social	95.431	182.990	294.082	432.110	598.037	784.698
Utilidades Retenidas	87.559	111.092	138.028	165.928	186.661	203.794
Total Capital	182.990	294.082	432.110	598.037	784.698	988.493
Total Pasivo y Cap. (\$)	262.516	357.703	479.825	629.848	800.604	988.493

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

5.11 INDICES FINANCIEROS

En esta sección hemos analizando los principales índices financiero, tales como:

- **Capital de Trabajo:** Es la facilidad de pagar el Pasivo Circulante con el Activo Circulante, el cual desde el inicio de los balances ha demostrado ser positivo, comenzando desde el año 2004 con un valor de \$35,680 hasta un valor de \$888,880
- **Indice de Liquidez:** Indica Cuantas veces el Activo Circulante es capaz de cubrir el Pasivo Circulante, el cual inicia desde 1.45 y termina hasta el 43.51 siendo la razón principal la amortización de los gastos financieros.
- **Prueba Acida:** Establece la disponibilidad de pagar la deuda con los activos más líquidos, es decir el activo circulante menos los Inventarios, por lo cual varía desde 1.37 hasta el 42.26

- **Razón de endeudamiento:** Cuántos de los activos es financiado por deuda. Después del primer año nuestra razón de endeudamiento disminuyó desde 50% al 30.29% y de ahí en adelante hasta amortizarlo totalmente en el año 2009
- **Rotación de inventarios:** Cuantas veces da vuelta el Inventario en el año.
- **Días de permanencia de inventario:** Cuanto días permanece el Inventario.
- **R.O.I:** Cuanto representa la Utilidad Neta con respecto a la Inversión que se realizó
- **Rentabilidad:** Es la Rentabilidad sobre las Ventas.
- **VAN:** Es el excedente resultante una vez traído todos los flujos de efectivos al valor presente con una tasa mínima atractiva de retorno., obteniendo así **\$ 214,813**

- **TIR:** Es la tasa en que todos los flujos de efectivos traídos al valor presente hacen un VAN =0, obteniendo el **58%**
- **Periodo de Recuperación:** Es el tiempo que se recupera la Inversión Inicial: **1año 11 meses**

Indices Financieros						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Capital de trabajo (Ac-Pc)	35.680	158.159	307.574	479.367	676.177	888.880
Índice de liquidez	1,45	3,49	7,45	16,07	43,51	
Prueba ácida	1,37	3,36	7,22	15,61	42,26	
Razón de endeudamiento	30,29%	17,79%	9,94%	5,05%	1,99%	0,00%
Promedio de inventario	759	1.789	2.430	3.300	4.482	2.581
Rotación de inventarios	393	226	226	226	226	534
Días de permanencia de inv.	0,9	1,6	1,6	1,6	1,6	0,7
R.O.I	46%	58%	72%	87%	98%	107%
Rentabilidad	18%	17%	17%	15%	13%	11%

Rentabilidad promedio	15%
VAN	214.813
TIR	58%
Periodo de Recuperación	1 años 11meses

ELABORACIÓN: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

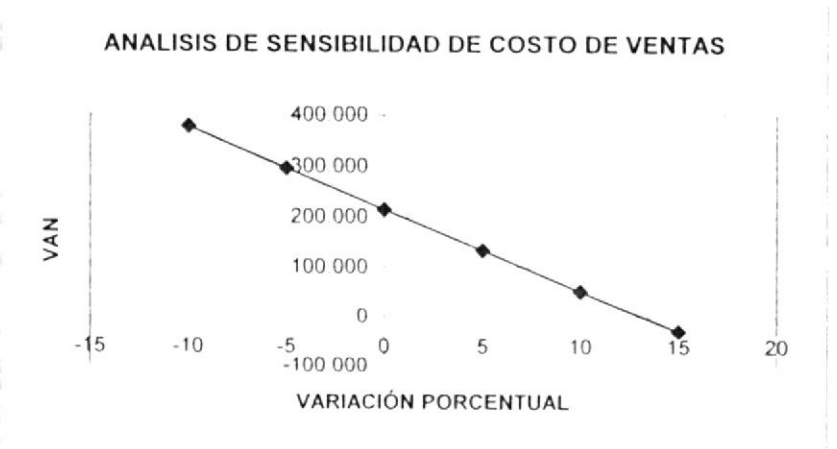
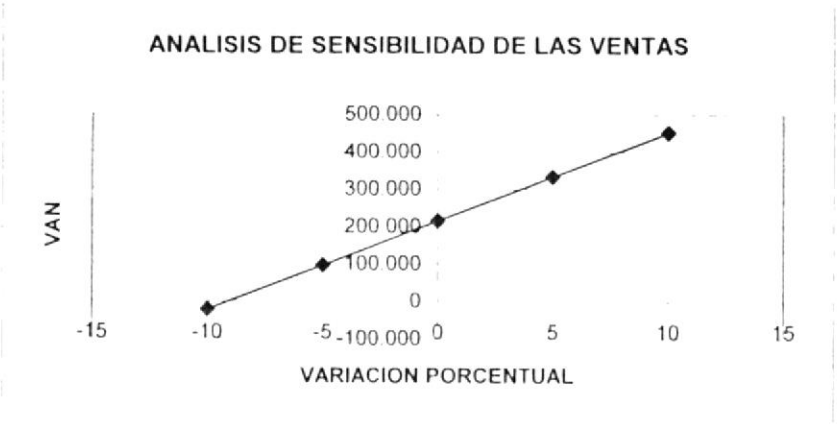
5.12 PUNTO DE EQUILIBRIO						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PRECIO						
Precio Extranjero (\$)	81,8	81,8	81,8	81,8	81,8	81,8
COSTO VARIABLE UNITARIO						
MAT PRIMA	34,38	36,10	37,91	39,80	41,79	43,88
MANO OBRA DIRECTA	3,70	3,89	4,08	4,28	4,50	4,72
GASTOS INDIRECTOS	7,93	8,33	8,74	9,18	9,64	10,12
Embalaje, transporte y Seguro	3,14	3,29	3,46	3,63	3,81	4,00
Comisiones Administrativas	4,91	4,91	4,91	4,91	4,91	4,91
Luz de la planta	0,14	0,15	0,16	0,16	0,17	0,18
Costo Variable Unitario (\$)	54,20	56,66	59,25	61,97	64,82	67,81
COSTO FIJO						
Arriendo Zofragua	8.916	9.362	9.830	10.321	10.837	11.379
Luz departamento administrativo	120	126	132	139	146	153
Aqua	240	252	265	278	292	306
Telefono	600	630	662	695	729	766
Sueldo fijo	22.920	24.066	25.269	26.533	27.859	29.252
Comisiones Internacionales	7.000	7.350	7.718	8.103	8.509	8.934
Ferias	0	3.220	3.381	3.550	7.455	7.827
pagina web	1.200	400	420	441	463	486
Costo Fijo Total (\$)	40.996,00	45.405,63	47.675,91	50.059,70	56.290,04	59.104,54
Margen Contribución	27,59	25,13	22,54	19,82	16,97	13,98
Unidades vendidas totales en punto de equilibrio	1.486	1.807	2.115	2.525	3.317	4.229
Unidades Vendidas Proyectadas	6.072	7.854	10.158	13.138	16.993	21.978

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ

5.13 ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Variacion en Venta	VAN	TIR (%)
10	451.920	87,2
5	333.367	73,1
0	214.813	57,8
-5	96.260	40,3
-10	-22.294	17,6
Variacion en Costo de Venta	VAN	TIR (%)
15	-29.271	15,4
10	52.090	33,1
5	133.452	46,4
0	214.813	57,8
-5	296.175	68
-10	377.536	77,5

ELABORACION: MARCOS AGUILAR Y XAVIER SUAREZ



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Luego de haber desarrollado una serie de capítulos y temas que dan un enfoque teórico práctico de cómo lograr incursionar en el camino de la exportación de mobiliarios de madera para oficina, se concluye que la misión de exportar es un reto para cualquier negocio, pues hay que cumplir con una serie de fases y exigencias que llevan al futuro exportador a que cumpla tres requisitos:

- Calidad en el producto.
- Puntualidad en la entrega.
- Optimización en los costos de producción.

Estos factores son claves para la obtención de ingresos adicionales al no tener que pagar ciertos tributos como el impuesto a la renta y que pueden ser canalizados en otras áreas claves para la eficiencia y competitividad de la empresa.



Las conclusiones por las cuales determinamos que nuestro proyecto es rentable son:

- TIR (tasa interna de retorno) del 58%
- TMAR (tasa mínima atractiva de retorno) es del 22.61%, obteniendo así un VAN (valor actual neto) de \$214,813
- Se determinó que el periodo de recuperación de la inversión inicial es de 1 año y 11 meses

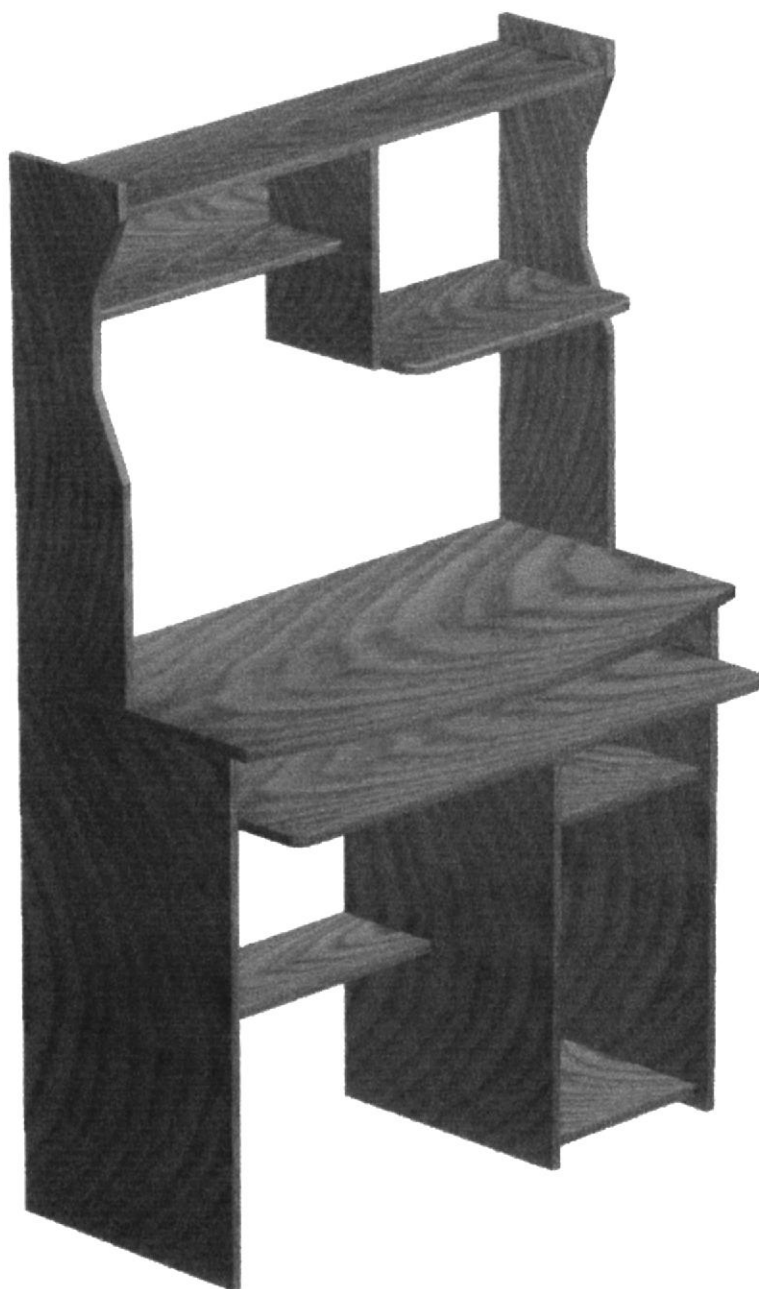
Podemos recomendar que este es un proyecto factible y altamente rentable para cualquier inversionista que esté interesado en incursionar en este sector, por lo que en un futuro no muy lejano, todos los sectores productivos se beneficiaran de la Zona Franca, ya que este será el mayor centro comercial, industrial y de servicio que contará nuestro país, preparándose así para enfrentar la globalización de los mercados y poder satisfacer las necesidades más exigentes del mundo de los negocios.



ANEXOS

ANEXO 1

PRODUCTO TERMINADO



ECUAMUEBLE S.A.

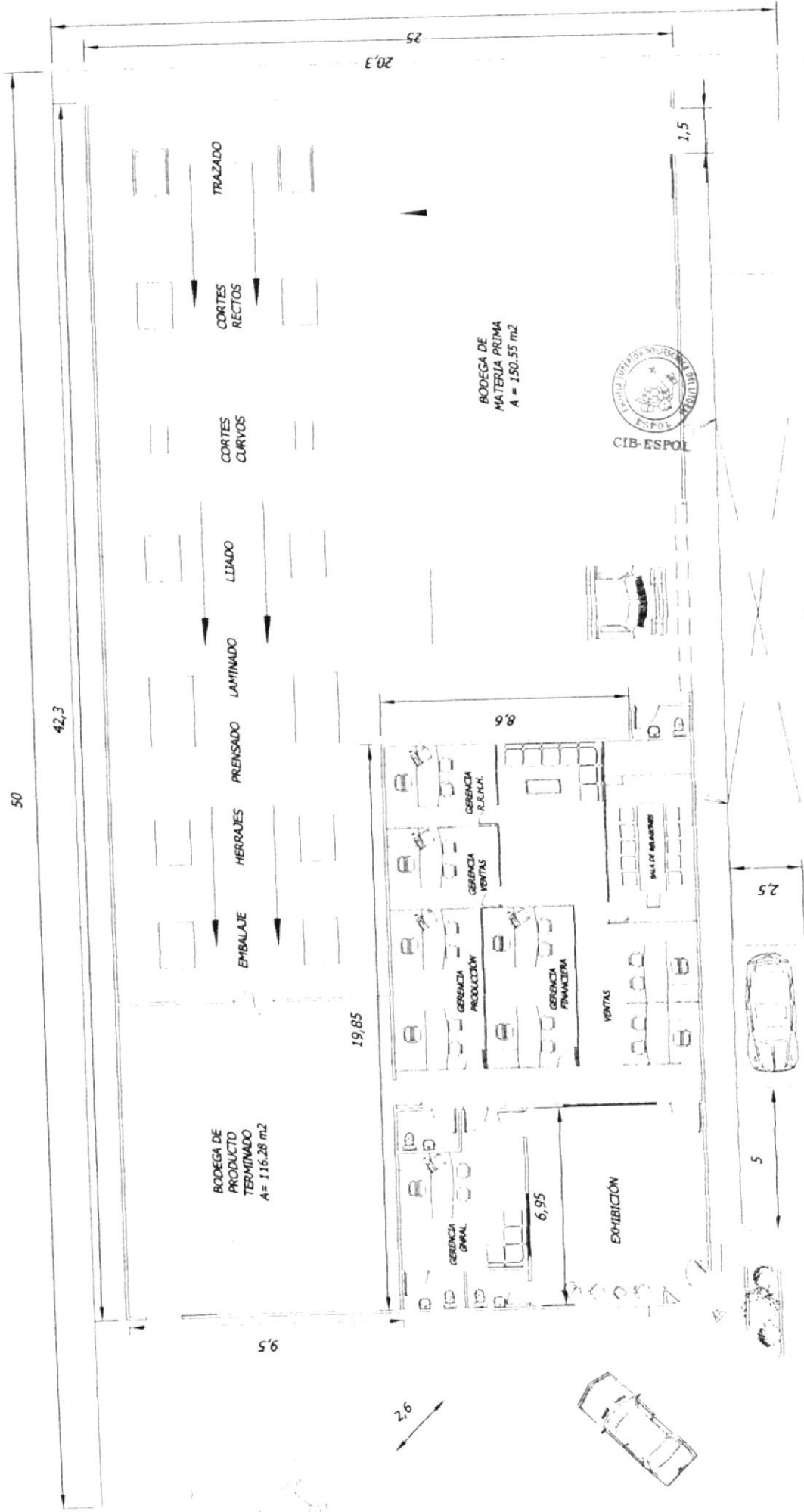
MATERIA PRIMA:						
Descripción	Espesor (metros)	Largo (metros)	Ancho (metros)	Area (metros cuadrados)	Precio: \$/m2	Valor Total
Piezas Verticales de MDF#:						
1	0,015	0,73	0,40	0,29	3,81	1,11
2	0,015	0,73	0,40	0,29	3,81	1,11
3	0,015	0,64	0,40	0,26	3,81	0,98
9	0,015	0,60	0,19	0,11	3,81	0,43
10	0,015	0,60	0,19	0,11	3,81	0,43
13	0,015	0,28	0,17	0,05	3,81	0,18
Piezas Horizontales de MDF#:						
4	0,015	0,90	0,47	0,42	3,81	1,61
5	0,015	0,39	0,26	0,10	3,81	0,39
6	0,015	0,56	0,28	0,16	3,81	0,60
7	0,015	0,80	0,34	0,27	3,81	1,04
8	0,015	0,39	0,26	0,10	3,81	0,39
11	0,015	0,83	0,17	0,14	3,81	0,54
12	0,015	0,41	0,27	0,11	3,81	0,42
14	0,015	0,43	0,16	0,07	3,81	0,26
Respaldo de MDF#:						
15	0,003	0,45	0,16	0,07	2,50	0,18
16	0,003	0,85	0,45	0,38	2,50	0,96
Area Total m2				2,95		
Laminado						
Unidad: mts. Cuadrado				5,90	4,03	23,76
Costo Total (\$)						34,38

MANO DE OBRA DIRECTA				
Personal	#	Sueldo Unitario	Total	Total Mensual
Trazador	1	0,50	0,50	254
Operador sierra circular	1	0,50	0,50	254
Operador sierra cinta	1	0,50	0,50	254
Encargado de laminado y sellado	1	0,60	0,60	305
Encargado de herraje	1	0,60	0,60	305
Embalador	1	0,50	0,50	254
Operador de mantenimiento y montacarga	1	0,50	0,50	254
Total (\$)			3,7	2.259

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION				
Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total (\$)
Tornillos				
A: (3.5"x40mm)	unidades	21	0,012	0,25
B: (3"x12mm)	unidades	4	0,01	0,04
C: (3.5"x12mm)	unidades	8	0,012	0,10
D: (3"x12mm)	unidades	8	0,01	0,08
Angulos: (22x22)mm	unidades	4	0,02	0,08
Resbalones	Unidades	6	0,05	0,30
Tacos de Madera: (6x30)mm	Unidades	30	0,020	0,60
Clavos: (10x10)mm	Unidades	25	0,010	0,25
Pivote	Unidades	4	0,05	0,20
Regulador de Pivote	Unidades	4	0,04	0,16
Tapón	Unidades	4	0,04	0,16
Rieles: (0.35x0.02)m	Unidades	1	0,9	0,9
Transporte			0,30	0,30
Energía Electrica	kw/hora	1,74	0,08	0,14
Pegamento	Litro	4,43	0,8	3,54
Rodón	mts.	9,13	0,08	0,73
Canastilla	Unidades	1	0,1	0,1
CostoTotal (\$)				7,93
Subtotal (\$)				46,01

COSTO DE PRODUCCION TOTAL	
Materia Prima	34,38
Mano Obra Directa	3,70
Gasto Indirecto de Fabricación	7,93
Subtotal (\$)	46,01
costo embalaje unitario	3,14
Total (\$)	49,15

ANEXO N° 2

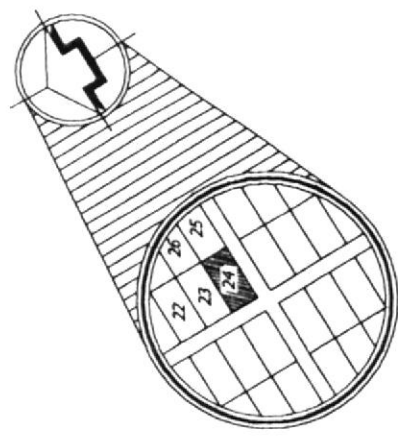


ESC.: 1 : 200

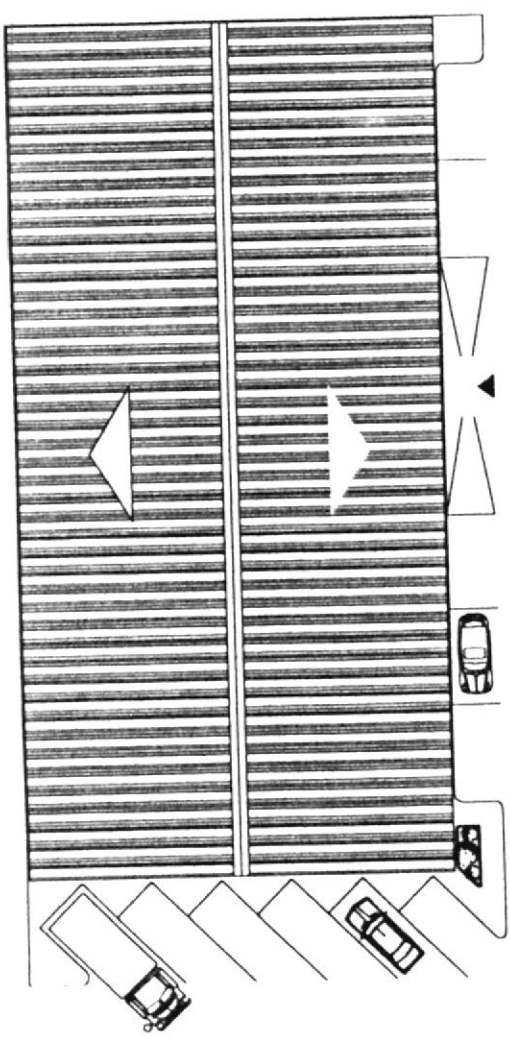
PLANTA

PLANTA DE PRODUCCIÓN DE ECUAMUEBLE S.A. EN ZOFRAGUA

ANEXO N° 2

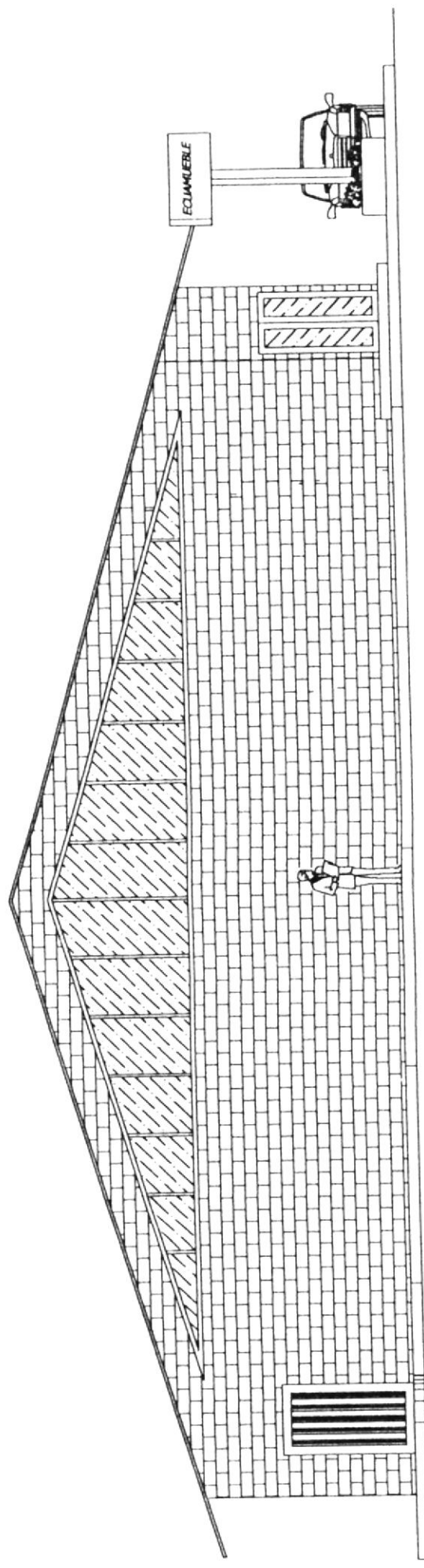


UBICACIÓN



ESC.: 1 : 400

IMPLANTACIÓN Y CUBIERTA



ESC.: 1 : 100

FACHADA PRINCIPAL

Costos Total de Edificación				
OBRAS ESTRUCTURALES				
		Unidades	(\$/m2) o (\$/m3)	Total
Repalantillo	58	m2	6,33	366,00
Zapatas	26	m3	246,27	6.407,70
Columnas	7	m3	326,21	2.250,85
Vigas	17	m3	269,19	4.546,62
Techo	910	m2	11	10.004,50
Puerta Enrolable		Unidad		2.000,00
				25.575,67
Mano de Obra (30%)				7.672,70
Total (\$)				33.248,37

MANSPOSTERIA				
		Unidades	(\$/m2) o (\$/m3)	Total
Pared Perimetral	438,2	m2	15,101	6.617,26
Pared Interior	74,875	m2	11,234	841,15
Contrapiso (Hormigon)	858,63	m2	11,99	10.294,97
Ceramica de piso	212,4	m2	14,33	3.043,69
Tumbado	212,4	m2	13,05	2.771,82
Divisiones modulares		Unidad		15.000,00
Subtotal				38.568,89
Mano de Obra (30%)				11.570,67
Total (\$)				50.139,56

INSTALACIONES				
		Unidades	(\$/m2) o (\$/m3)	Total
Agua Potable				87,67
Punto Agua Fria / caliente				230
Piezas sanitarias	70	Unidad	4	280
Luz				254,78
Medidor				150,23
Punto de luz	20	Unidad	51	1020
Puertas	15	Unidad	89,67	1.345,05
Punto de Telefonos	18	Unidad	25	450
Cisterna	48	m3	30	1.440,00
Materiales				1.000,00
Subtotal				6.257,73
Mano de Obra (30%)				1.877,32
Total (\$)				8.135,05
TOTAL (Obras, Manspostería, Instalaciones)				91.522,97

GASTOS VARIOS				
Guardiania y Transporte (7%)				6.406,61
Perdias, Accidentes e Imprevistos (10%)				9.152,30
Consultoria a profesionales	20%			18.304,59
Subtotal (\$)				33.863,50

Total de Edificación (\$)				125.386,47
----------------------------------	--	--	--	-------------------

Unidad #	Inicio de trazado	Finaliza el Trazado de Tableros	Sistema ocupado	Espera de conte lineal	Finaliza Corte lineal	Sistema ocupado	Espera para corte curvo	Finaliza Corte curvo	Sistema ocupado	Espera alineación de bordes	Finaliza Alineación de bordes	Sistema ocupado	Espera laminado	Finaliza Laminado y prensado	Sistema ocupado	Espera de herraje	Herraje	Sistema ocupado	Espera embale	Embalaje y ensamble	TIEMPO DE PRODUCCION
1	0	7	0	16	0	24	0	0	28	0	37	0	0	38	0	48	0	52	0	52	52
2	9	16	0	25	0	33	0	0	37	0	46	0	0	47	0	57	0	61	0	61	52
3	18	25	0	34	0	42	0	0	46	0	55	0	0	56	0	66	0	70	0	70	52
4	27	34	0	43	0	51	0	0	55	0	64	0	0	65	0	75	0	79	0	79	52
5	36	43	0	52	0	60	0	0	64	0	73	0	0	74	0	84	0	88	0	88	52
6	45	52	0	61	0	69	0	0	73	0	83	0	0	83	0	93	0	97	0	97	52
7	54	61	0	70	0	78	0	0	82	0	91	0	0	92	0	102	0	106	0	106	52
8	63	70	0	79	0	87	0	0	91	0	100	0	0	101	0	111	0	115	0	115	52
9	72	79	0	88	0	96	0	0	100	0	109	0	0	110	0	120	0	124	0	124	52
10	81	88	0	97	0	105	0	0	109	0	118	0	0	119	0	129	0	133	0	133	52
11	90	97	0	106	0	114	0	0	118	0	127	0	0	128	0	138	0	142	0	142	52
12	99	106	0	115	0	123	0	0	127	0	136	0	0	137	0	147	0	151	0	151	52
13	108	115	0	124	0	132	0	0	136	0	145	0	0	146	0	156	0	160	0	160	52
14	117	124	0	133	0	141	0	0	145	0	154	0	0	155	0	165	0	169	0	169	52
15	126	133	0	142	0	150	0	0	154	0	163	0	0	164	0	174	0	178	0	178	52
16	135	142	0	151	0	159	0	0	163	0	172	0	0	173	0	183	0	187	0	187	52
17	144	151	0	160	0	168	0	0	172	0	181	0	0	182	0	192	0	196	0	196	52
18	153	160	0	169	0	177	0	0	181	0	190	0	0	191	0	201	0	205	0	205	52
19	162	169	0	178	0	186	0	0	190	0	199	0	0	200	0	210	0	214	0	214	52
20	171	178	0	187	0	195	0	0	199	0	208	0	0	209	0	219	0	223	0	223	52
21	180	187	0	196	0	204	0	0	208	0	217	0	0	218	0	228	0	232	0	232	52
22	189	196	0	205	0	213	0	0	217	0	226	0	0	227	0	237	0	241	0	241	52
23	198	205	0	214	0	222	0	0	226	0	235	0	0	236	0	246	0	250	0	250	52
24	207	214	0	223	0	231	0	0	235	0	244	0	0	245	0	255	0	259	0	259	52
25	216	223	0	232	0	240	0	0	244	0	253	0	0	254	0	264	0	268	0	268	52
26	225	232	0	241	0	249	0	0	253	0	262	0	0	263	0	273	0	277	0	277	52
27	234	241	0	250	0	258	0	0	262	0	271	0	0	272	0	282	0	286	0	286	52
28	243	250	0	259	0	267	0	0	271	0	280	0	0	281	0	291	0	295	0	295	52
29	252	259	0	268	0	276	0	0	280	0	289	0	0	290	0	300	0	304	0	304	52
30	261	268	0	277	0	285	0	0	289	0	298	0	0	299	0	309	0	313	0	313	52
31	270	277	0	286	0	294	0	0	298	0	307	0	0	308	0	318	0	322	0	322	52
32	279	286	0	295	0	303	0	0	307	0	316	0	0	317	0	327	0	331	0	331	52
33	288	295	0	304	0	312	0	0	316	0	325	0	0	326	0	336	0	340	0	340	52
34	297	304	0	313	0	321	0	0	325	0	334	0	0	335	0	345	0	349	0	349	52
35	306	313	0	322	0	330	0	0	334	0	343	0	0	344	0	354	0	358	0	358	52
36	315	322	0	331	0	339	0	0	343	0	352	0	0	353	0	363	0	367	0	367	52
37	324	331	0	340	0	348	0	0	352	0	361	0	0	362	0	372	0	376	0	376	52
38	333	340	0	349	0	357	0	0	361	0	370	0	0	371	0	381	0	385	0	385	52
39	342	349	0	358	0	366	0	0	366	0	379	0	0	370	0	380	0	394	0	394	52
40	351	358	0	367	0	375	0	0	379	0	388	0	0	389	0	399	0	403	0	403	52
41	360	367	0	376	0	384	0	0	388	0	397	0	0	398	0	408	0	412	0	412	52
42	369	376	0	385	0	393	0	0	397	0	406	0	0	407	0	417	0	421	0	421	52
43	378	385	0	394	0	402	0	0	406	0	415	0	0	416	0	426	0	430	0	430	52
44	387	394	0	403	0	411	0	0	415	0	424	0	0	425	0	435	0	439	0	439	52
45	396	403	0	412	0	420	0	0	424	0	433	0	0	434	0	444	0	448	0	448	52
46	405	412	0	421	0	429	0	0	433	0	442	0	0	443	0	453	0	457	0	457	52
47	414	421	0	430	0	438	0	0	442	0	451	0	0	452	0	462	0	466	0	466	52
48	423	430	0	439	0	447	0	0	451	0	460	0	0	461	0	471	0	475	0	475	52
49	432	439	0	448	0	456	0	0	460	0	469	0	0	470	0	480	0	484	0	484	52
50	441	448	0	457	0	465	0	0	469	0	478	0	0	479	0	489	0	493	0	493	52
51	450	457	0	466	0	474	0	0	478	0	487	0	0	488	0	498	0	502	0	502	52
52	459	466	0	475	0	483	0	0	487	0	496	0	0	497	0	507	0	511	0	511	52
53	468	475	0	484	0	492	0	0	496	0	506	0	0	506	0	516	0	520	0	520	52

Tiempo promedio de espera

corte linea 0 minutos
 corte curvo 0 minutos
 Alineación de bord 0 minutos
 laminado y prensa 0 minutos
 herraje 0 minutos
 embalaje 0 minutos

Tiempo que se demora en

Trazado 7 minutos
 Corte lineal 9 minutos
 Corte Curvo 8 minutos
 Alineación 4 minutos
 Laminado 10 minutos
 Herraje 10 minutos
 Embalaje 4 minutos

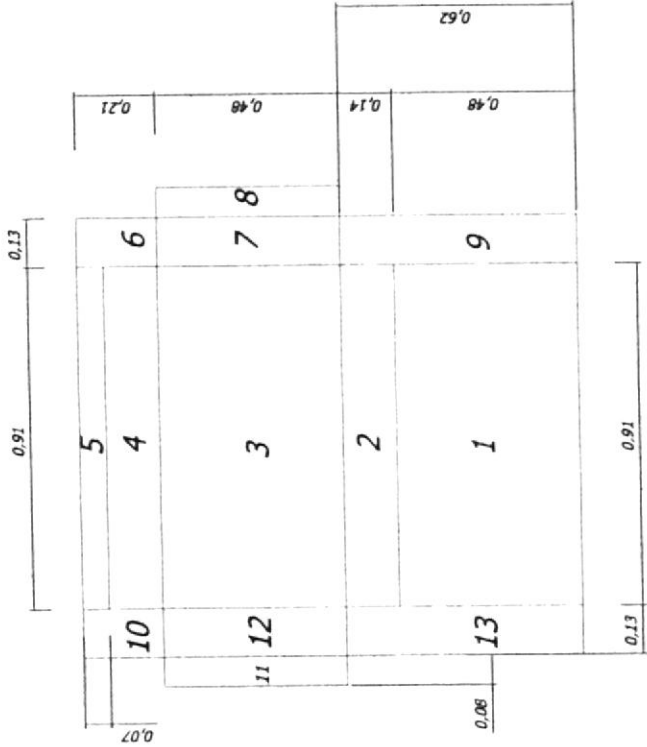
Tiempo promedio de producción

52 minutos

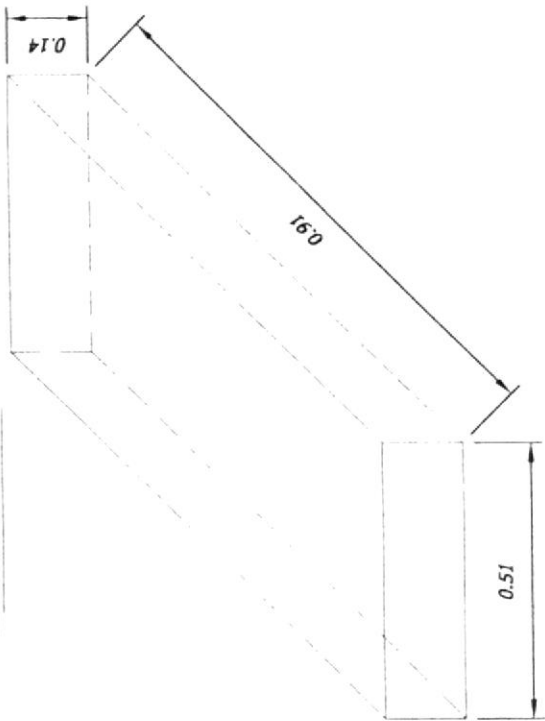


CAPACIDAD INSTALADA						
AÑO	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Producción	6.105	7.863	10.170	13.154	17.014	21.886
Producción Diaria	25	33	42	55	71	91
Producción Teórica Diaria	49	49	49	98	98	98
Líneas de Producción	1	1	1	2	2	2
Utilización de capacidad Instalada	52%	67%	86%	56%	72%	93%

Trabajando	2004 - 2009
Diariamente	8 horas
Semanalmente	5 días
Mes	4 semana
Año	12 meses



PERSPECTIVA



CAJA PARA EMBALAJE

ESC.: 1 : 20

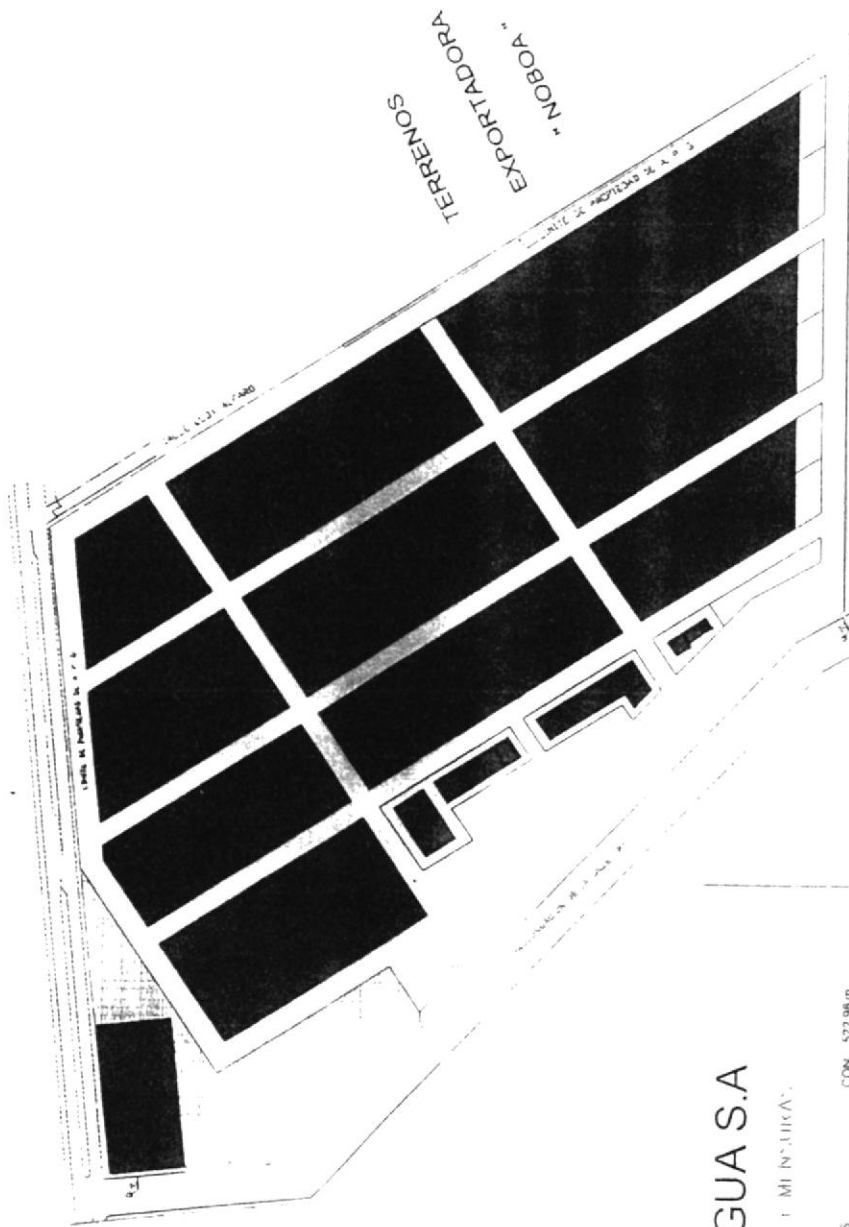
GASTO TOTAL DE EMBALAJE							
Año	MENSUAL	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Unidades exportadas	506	6,072	7,854	10,158	13,138	16,993	21,971
Costo embalaje unitario	3,14	3,14	3,29	3,46	3,63	3,81	4,00
Total costo embalaje	1.586,74	19.040,93	25.858,91	35.118,21	47.692,99	64.770,42	87.962,71



CIB-ESPOL



LINDEROS Y MENSURAS DE LA ZONA FRANCA DEL GUAYAS



ZOFRAGUA S.A

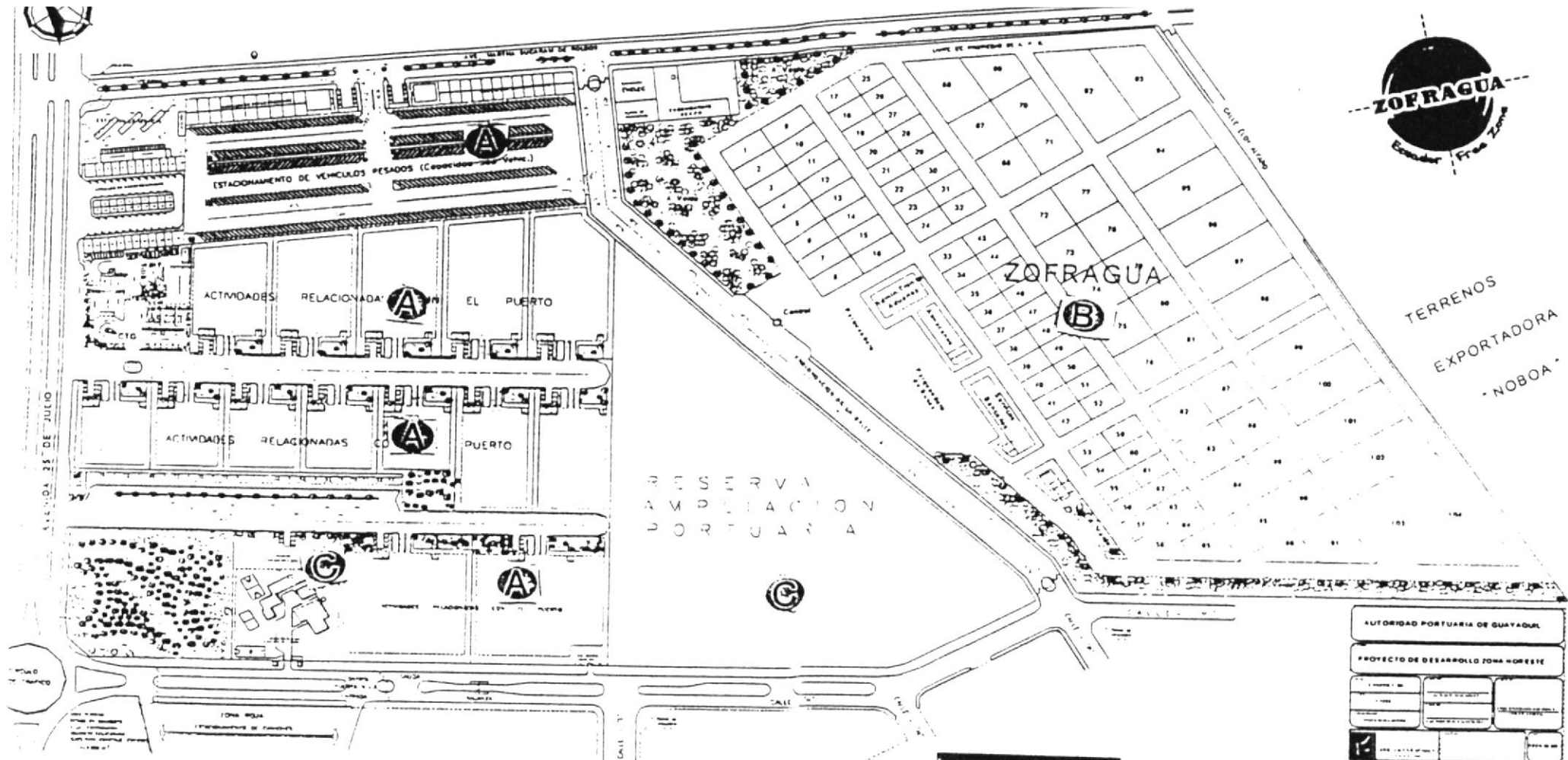
COMPROVEENIMIENTO DE MENSURAS

AV MARTHA B. DE ROLDOS	CON 532,98 m
CALLE 70	CON 465,09 m
CALLE ELOY ALFARO	CON 735,34 m
Y TERRENOS DE EXPORTADORA NOBOA	
PROLONGACION DE LA CALLE 70	CON 140,10 • 571,51 • 43,30

326.220 m²

2.479 m

AUTORIDAD PORTUARIA DE GUAYAS	
ZOFRAGUA S.A	
CALLE 70	
CALLE ELOY ALFARO	
Y TERRENOS DE EXPORTADORA NOBOA	
PROLONGACION DE LA CALLE 70	



SIMBOLOGIA

- A.- Actividades relacionadas con el Puerto
B.- Zona Franca
C.- Area de Reserva

AUTORIDAD PORTUARIA DE GUAYAQUIL			
PROYECTO DE DESARROLLO ZONA NOROESTE			
1. EMPRESA / SOC 2. FECHA 3. NOMBRE DEL PROYECTO 4. NOMBRE DEL CLIENTE	5. NOMBRE DEL PROYECTO 6. NOMBRE DEL CLIENTE 7. NOMBRE DEL PROYECTO 8. NOMBRE DEL CLIENTE	9. NOMBRE DEL PROYECTO 10. NOMBRE DEL CLIENTE	
11. NOMBRE DEL PROYECTO 12. NOMBRE DEL CLIENTE		13. NOMBRE DEL PROYECTO 14. NOMBRE DEL CLIENTE	

LA ZONA FRANCA DEL GUAYAS

EMPRESAS QUE HAN ADQUIRIDO EL FORMULARIO PARA CALIFICARSE COMO USUARIOS

(HASTA ENERO 31 DEL 2002)

1. KLUS S.A.
2. BANLOW S.A. (ANGEL LEDESMA GINATA)
3. PRODUXTEL S.A. (ALBERTO ADUM)
4. INVERMON S.A.
5. THERMOCONT
6. INDUSTRIAS Y FRIGORIFICOS PESQUEROS
7. ANILISA
8. ANDINAVE
9. MKTRENDS
10. H.S.G. S.A.
11. ARETINA S.A.
12. CONMAREC S.A.
13. EMPESEC
14. JIMBOWSA
15. IMPORTADORA EL ROSADO S.A. ✓
16. BABY'S
17. CONSECUSA
18. INMOBILIARIA TEUTON
19. IIASA
20. INCONSA
21. ALMACENES JUAN ELJURI ✓
22. ALFREDO PIN GUERRERO
23. ALMACENES BOYACA ✓
24. ECUAESTIBAS
25. MARGLOBAL
26. SOUTH A
27. I.A.C. DEL ECUADOR
28. GRAFICAS SENEFELDER ✓
29. COMERCIAL INDUSTRIAL INLAKS
30. FÁRMACOS VETERINARIAS LLAGUNO
31. TASESA
32. MIGUEL ORELLANA ARENAS
33. IMPORTADORA CANVAS
34. LA LLAVE S.A. ✓
35. EXCAVAM
36. HORACIO ARECO

LA ZONA FRANCA DEL GUAYAS

EMPRESAS QUE HAN ADQUIRIDO EL FORMULARIO PARA CALIFICARSE COMO USUARIOS

(HASTA ENERO 31 DEL 2002)

- 37. XAVIER ANDRADE EXPORKLORE ✓ (export)
- 38. MECANOS SACI
- 39. FADESA
- 40. AB. HUMBERTO PACHECO CALDERON (ALMAFENIX)
- 41. CONAUTO
- 42. EDMUNDO VEJAR
- 43. MULTIMODAL – OPERADOR PORTUARIO S.A.
- 44. AGRICOMINSA
- 45. PRODUCOSMETIC S.A.
- 46. FERCHED CIA. LTDA.
- 47. DECA CIA. LTDA.
- 48. DEPECORT
- 49. MAKRO HOGAR ✓
- 50. IMPORTADORA COMERCIAL CREDITOS QUEZADA ✓
- 51. LUIGI CARNEADE

Encuesta

1) Estaría dispuesto a comprar nuestro producto

SI ☐ NO ☐

Si la respuesta es si continua con la pregunta 2

Si la respuesta es no continua con la pregunta 3

2) Cuantas unidades esta dispuesto a comprar mensualmente



3) En cuanto al precio Ud. piensa que es:

Excelente	☐
Muy Bueno	☐
Bueno	☐
Regular	☐
Pésimo	☐



4) En su opinión el diseño es:

Excelente	☐
Muy Bueno	☐
Bueno	☐
Regular	☐
Pésimo	☐

5) El material opina que es:

Excelente	☐
Muy Bueno	☐
Bueno	☐
Regular	☐
Pésimo	☐

6) En cuanto a la forma de embalaje, usted opina que es:

Excelente	☐
Muy Bueno	☐
Bueno	☐
Regular	☐
Pésimo	☐

TABULACION DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS POR INTERNET

Pregunta	Compra	Unidades	Precio	Diseño	Material	Embalaje
Encuesta	I	II	III	IV	V	VI
1	0	0	3	4	3	2
2	0	0	3	2	4	3
3	0	0	2	3	3	2
4	0	0	4	3	2	2
5	0	0	4	3	2	1
6	0	0	4	3	2	1
7	1	60	1	2	2	2
8	0	0	3	4	2	2
9	0	0	3	2	3	2
10	0	0	3	4	4	2
11	0	0	4	3	3	2
12	1	48	3	1	2	2
13	1	50	2	1	2	1
14	0	0	4	2	3	2
15	0	0	5	3	5	3
16	0	0	5	2	2	2
17	1	60	2	1	2	1
18	1	48	3	2	3	2
19	0	0	3	4	2	3
20	0	0	2	2	1	1
21	0	0	2	3	2	2
22	0	0	3	4	2	2
23	0	0	3	3	2	2
24	1	48	3	2	2	2
25	0	0	2	3	2	2
26	0	0	2	2	4	3
27	0	0	3	2	2	3
28	0	0	3	2	4	2
29	0	0	5	4	4	2
30	0	0	5	5	4	3
31	0	0	3	3	4	3
32	0	0	2	4	3	1
33	0	0	2	3	3	3
34	0	0	3	2	1	2
35	0	0	3	2	2	2
36	1	60	2	1	2	1
37	0	0	4	3	3	2
38	0	0	3	2	3	2
39	0	0	4	3	5	3
40	0	0	4	3	4	2
41	0	0	4	2	2	2
42	1	72	1	2	1	1
43	0	0	3	2	2	2
44	0	0	2	2	1	1
45	0	0	2	2	2	2
46	0	0	3	3	2	2
47	0	0	4	4	5	3
48	0	0	3	2	4	1
49	0	0	5	4	2	3
50	0	0	3	4	2	2
51	0	0	4	2	2	2
52	0	0	4	3	3	2
53	1	60	2	2	2	1
54	0	0	2	2	1	2
55	0	0	2	1	1	1
56	0	0	3	2	1	2
57	0	0	2	1	1	2
58	0	0	3	3	4	2
59	0	0	2	2	2	1
60	0	0	2	2	2	1
61	0	0	2	3	3	2
62	0	0	2	2	1	1
Promedio	9	506	3	3	3	2

VALOR	DESCRIPCION
1	EXCELENTE
2	MUY BUENO
3	BUENO
4	REGULAR
5	PESIMO

Tabla de depreciación										
Descripción	Periodo de Depreciación	VALOR	Valor a Depreciar Anual	2004	2005	2006	Compra Maquinaria 2007	2007	2008	2009
Edificio	20	125.386	6.269	6.269	6.269	6.269		6.269	6.269	6.269
Maquinarias.										
Sierra Circular	10	1.200	120	120	120	120	1.389	259	259	259
Sierra Cinta	10	900	90	90	90	90	1.042	194	194	194
Taladro	10	200	20	20	20	20	232	43	43	43
Tupí	10	500	50	50	50	50	579	108	108	108
Prensadora	10	300	30	30	30	30	347	65	65	65
Lijadora	10	500	50	50	50	50	579	108	108	108
Desarmador	10	100	10	10	10	10	116	22	22	22
Montacarga	10	10.000	1.000	1.000	1.000	1.000		1.000	1.000	1.000
TOTAL MAQ.		13.700		1.370	1.370	1.370	4.283	1.798	1.798	1.798
Muebles Y Enseres.										
Computadoras	3	5.000	1.667	1.667	1.667	1.667				
Escritorios	10	1.350	135	135	135	135		135	135	135
Sillas	10	3.360	336	336	336	336		336	336	336
Sillones de espera	10	400	40	40	40	40		40	40	40
Mesa reunión	10	800	80	80	80	80		80	80	80
Aire Acondicionado	10	2.500	250	250	250	250		250	250	250
otros	5	1.000	200	200	200	200		200	200	
TOTAL M.Y E.		14.410		2.708	2.708	2.708		1.041	1.041	841
TOTAL (\$)				10.347	10.347	10.347		9.109	9.109	8.909

Tabla de Amortización de la Deuda

Tasa de Interés

0,125

	Ene-04	Dic-04	Dic-05	Dic-06	Dic-07	Dic-08	Dic-09
Deuda Pendiente	95.431	79.526	63.621	47.716	31.810	15.905	0
Interés		11.929	9.941	7.953	5.964	3.976	1.988
Amortización		15.905	15.905	15.905	15.905	15.905	15.905
Pago al Banco		27.834	25.846	23.858	21.870	19.881	17.893



Estado de Resultados Consolidado de 83 Compañías Anónimas
A Diciembre del 2 000

Industria de la Madera y Productos de la Madera
(En Dólares)

Rama de Actividad	Código	Total CIU	3311	3319	3320
Industrias Manufactureras					
33. Industria de la madera y productos de la madera					
Ventas gravadas con IVA	601	25 895 461	14 501 447	6 676 250	4 717 763
Ventas exentas de IVA o no gravadas	602	727 643	4 896	614 986	107 760
Exportaciones	603	33 910 772	24 026 550	9 390 690	523 526
(-) Devoluciones y descuentos en ventas	604	-3 872 176	-1 345 621	-2 440 093	-86 462
Dividendos percibidos en efectivo	605	127 940	127 940	0	0
Rentías exentas y no gravadas	606	320 210	129 369	2 712	188 135
Rendimientos Financieros	607	307 192	205 635	14 540	87 017
Otras rentas	608	5 212 548	3 826 347	1 052 537	333 663
TOTAL DE INGRESOS	609	62 659 509	41 470 561	15 311 629	5 871 402
Inventario inicial (bienes no producidos por Cia)	701	576 911	215 273	108 579	253 088
Compra de productos terminados	702	1 145 150	775 601	61 135	308 421
Importaciones de productos terminados	703	1 323 231	0	867 240	455 991
(-) Inventario final de productos terminados	704	-1 218 821	-555 210	-303 874	-359 739
Inventario inicial de materia prima	705	1 229 251	401 731	449 653	377 861
Compras de materia prima	706	15 688 970	10 273 375	2 979 151	2 436 448
Importaciones de materia prima	707	1 922 780	173 031	1 739 873	9 871
(-) Inventario final de materia prima	708	-2 493 980	-1 026 158	-951 694	-516 131
Mano de obra directa	709	2 681 519	1 275 544	971 448	434 524
Depreciación de maquinaria, equipo y edif de fabri	710	3 125 031	2 328 092	695 157	101 778
Mano de obra indirecta	711	926 557	688 717	112 405	125 355
Suministros y materiales	712	4 423 812	3 618 687	620 956	184 190
Seguros de inventario maq, equip y edif	713	298 274	226 273	62 587	9 413
Aportes IESS y beneficios sociales	714	2 000 700	1 273 682	567 147	159 880
Mantenimiento y reparaciones	715	2 798 272	1 948 348	781 154	68 769
Energía, agua y teléfono	716	2 062 481	1 581 131	435 089	46 261
Otros gastos de fabricación	717	1 448 873	945 530	298 154	203 181
Inventario inicial de productos en proceso	718	1 422 482	767 059	433 391	222 030
(-) Inventario final de productos en proceso	719	-1 576 072	-737 309	-604 854	-233 909
Inventario inicial de productos terminados	720	2 323 160	1 756 150	317 843	249 157
(-) Inventario final de productos terminados	721	-2 506 000	-1 575 000	-311 615	-619 391
TOTAL DE COSTO DE VENTAS	722	37 600 650	24 354 581	9 329 011	3 917 061
Sueldos, salarios, beneficios sociales e indemniza	751	1 966 312	1 100 118	419 687	446 537
Comisiones en ventas y publicidad	752	808 979	465 062	158 024	285 898
Gastos de gestión	753	115 575	47 993	18 050	49 525
Gastos de Viaje	754	160 140	68 684	66 491	24 962
Agua, luz, teléfono, telex y fax	755	386 472	190 721	88 081	109 670
Impuestos, contribuciones y otros	756	346 391	244 462	77 932	23 996
Depreciación de bienes y amortizaciones	757	499 778	314 107	74 614	80 052
Cuentas incobrables y baja de inventarios	758	95 332	42 617	31 431	22 281
Amortización de pérdida por diferencial cambiario	759	1 074 176	351	1 061 293	12 532
Intereses y comisiones - LOCALES	760	4 235 671	3 451 421	165 139	619 110
Intereses y Comisiones - AL EXTERIOR	761	985 974	271 200	715 320	449
Provisiones deducibles	762	74 702	60 338	8 243	6 121
Otros gastos de administración y ventas	763	4 179 851	2 471 792	1 291 476	416 583
1% ICC (MAYO A DICIEMBRE)	764	478 827	339 752	114 126	24 949
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	765	15 509 211	9 098 620	4 287 931	2 122 653
Pérdida en venta de bienes	771	4 270	1 727	2 550	0
Pérdida por diferencias de cambio	772	7 434 135	6 747 300	570 823	115 811
Otros gastos no operacionales	773	0	0	0	0
Total Gastos no Operacionales	774	7 438 412	6 749 127	573 374	115 811
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	780	2 111 311	1 274 230	1 121 309	-284 229
(*) Gastos no deducibles (EN EL PAIS)	807	178 105	123 049	52 395	2 661
(*) Gastos no deducibles (EN EL EXTERIOR)	808	0	0	0	0
(-) Amortización pérdidas de AÑOS ANTERIORES	809	-19 550	-2 442	-17 114	0
(-) Participación a trabajadores	810	-710 930	-468 451	-215 460	-27 006
(-) Dividendos percibidos en efectivo exentos	811	-127 320	-127 320	0	0
(-) Otras Rentas exentas y no gravadas	812	-299 751	-129 361	-168 907	-47
Utilidad Gravable	813	1 132 850	669 686	772 214	-309 051
Impuesto a la Renta	814	-988 150	-637 161	-303 152	-27 837
NUMERO DE COMPAÑIAS		83	18	26	39

BIBLIOGRAFIA

- Alvarez Fernando. 1985, Técnica y Plástica del Mueble. Barcelona – España. 4° Edición.
- Baca Urbina Gabriel. 1995, Evaluación de proyectos. Mexico D.F.- México, 3° Edición.
- Briceño Pedro. 1995, Administración y Dirección de Proyectos. Santiago – Chile, 2° Edición
- Jame C. Vanhorne. 1992, Fundamentos de Administración Financiera. México, 8ª Edición.
- EDIMCA. Folletos de materiales de herrajes y ensamblajes.2000, Guayaquil – Ecuador.
- El Maderero, Edición 4ta, 2002, Quito – Ecuador
- Estudio de Muebles de Madera. Corpei, Septiembre del 2001, Guayaquil – Ecuador.
- Folletos Ilustrativos Righetti International Corporation. 2000, Quito – Ecuador.
- Kottler Philip. 1996, Fundamentos de Mercadotecnia. Mexico D.F.- México, 6° Edición.
- La Zona Franca del Guayas. Criterios Técnicos y Operativos. Zofragua, 2001, Guayaquil – Ecuador.

- Ley de Zonas Francas. Decreto de Ley, Quito – Ecuador.
- Manuel de Embalajes de Muebles. Centro del Comercio Internacional UNSTSD/OMC, 1997 Ginebra.
- Novopan. Ficha Técnica de NOVOPANEL. 1999, Quito – Ecuador.
- Novopan. Ficha Técnica de Tableros de Madera. 2000, Quito – Ecuador.
- Producto de Madera con alto Valor Añadido. FORUM de Comercio Internacional, Febrero del 2001
- Revista de diseño y decoración de mobiliario, Septiembre del 2001
- Revista de Materiales de Construcción: DOMUS , Julio del 2002

Sitios Web Visitados:

- www.aima.com
- www.bce.fin.ec
- www.corpei.org
- www.ecuadorforestal.com
- www.redforestal.com
- www.zofragua.org
- www.zoframa.org

- www.ecuadorexporta.com
- <http://www.zfm.com/esp/docuesp.htm>
- <http://www.zonafrancaiguazu.com/conceptozf1.htm>
- http://members.es.tripod.de/luiszambrano/zoframa/es_zoframa.html
- [www. Aladi.org](http://www.Aladi.org)

