



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE**

TEMA:

**"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MADERA DE
TECA AL MERCADO CHINO"**

AUTOR:

**STYVEN VEGA
STEFANÍA SALAGATA**

TRABAJO DE TITULACIÓN

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERÍA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

TUTOR:

EC. ANDREY MALDONADO

GUAYAQUIL, ECUADOR

FEBRERO 2015



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Styven Vega y Stefanía Salagata** como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**.

TUTOR

Ec. Andrey Maldonado

DIRECTORA DE LA CARRERA

Ec. María Teresa Alcívar Avilés

Guayaquil, a los 16 días del mes de febrero del 2015



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **Styven Vega y Stefanía Salagata**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación **"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MADERA DE TECA AL MERCADO CHINO"** previa a la obtención del Título **de Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 16 días del mes de febrero del 2015

LOS AUTORES:



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES
BILINGÜE**

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Styven Vega y Stefania Salagata**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MADERA DE TECA AL MERCADO CHINO"** cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 16 días del mes de febrero del 2015

LOS AUTORES:

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios principalmente por la vida, por haberme dado salud para poder alcanzar esta meta y por guiarme hacia el camino correcto.

A mis padres por impulsarme a seguir una carrera universitaria, por hacer todo lo posible para que yo pueda terminar mi carrera y por darme fuerzas para continuar en aquellos momentos duros de la vida.

A mi familia por siempre estar dispuestos a ayudarme con los cuidados de mi hija durante mis días de estudio.

A mi hija, mi razón de ser, mi inspiración y mi motor para continuar en esta lucha de llegar a ser cada día mejor madre, mejor ser humano y mejor profesional.

A mí querido esposo, mi compañero de vida y compañero de estudio por su apoyo durante toda mi carrera, gracias por ayudarme y animarme cuando lo necesité.

A mis maestros por compartir todos sus conocimientos y por impulsar el desarrollo de mi formación profesional.

Stefanía Salagata

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico principalmente a mis padres por su amor, entrega y apoyo incondicional en todos mis años de estudio para que yo pudiera culminar esta etapa de mi vida profesional. A ellos le debo todo lo que soy porque me han sabido guiar y demostrar con su ejemplo de lucha y perseverancia que todo lo que uno se propone en la vida se puede lograr pese a las dificultades que se puedan presentar.

También dedico esta tesis a mi pequeña hija Doménica, ya que ella ha sido mi motivación para continuar con mis estudios sin decaer. Ella es mi inspiración para cada día ser mejor y espero algún día ella me pueda ver como ejemplo a seguir.

Stefanía Salagata

AGRADECIMIENTO

Agradezco a todas las personas que estuvieron conmigo, porque cada una aportó con un granito de arena, a cada uno de ustedes les dedico todo el esfuerzo, sacrificio y tiempo que entregue a esta Tesis.

A la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil y a mis estimados maestros, que me han transmitido sus amplios conocimientos y sus sabios consejos.

Para ellos: Muchas gracias y que Dios los bendiga.

Styven Vega

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico principalmente a mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento y a todos aquellos que me apoyaron moral y económicamente

Styven Vega

RESUMEN

El presente proyecto titulado "PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MADERA DE TECA AL MERCADO CHINO" fue diseñado con el propósito de determinar la factibilidad económica-financiera de la exportación de madera de teca al mercado chino. Para este efecto se llevará a cabo un análisis del entorno donde estará dirigido el producto, se hará una investigación de mercado que permita identificar el perfil del importador mayorista y así plantear un plan de exportaciones para introducir la madera de teca al mercado chino. Finalmente, con la información recabada se hará un análisis financiero, en la que se evaluarán aspectos como rentabilidad, retorno de la inversión, punto de equilibrio, nivel de liquidez y endeudamiento de la empresa que se pretende constituir para la exportación de este producto.

PALABRAS CLAVES:

Madera de teca, exportación, balanza comercial, matriz productiva, diversificación, demanda, oferta, factibilidad.

ABSTRACT

This project entitled "PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MADERA DE TECA AL MERCADO CHINO" was designed with the purpose of determining the economic and financial feasibility of exporting teak to the Chinese market. To this effect he will perform a analysis of the environment where the product will be addressed, there will be a market research to identify the profile of wholesale importer and thus pose an export plan to enter the teak the Chinese market. Finally, an analysis information collected will financial, in which aspects such as profitability, return on investment, breakeven, liquidity and indebtedness of the company to be constituted for the export of this product will be evaluated.

KEYWORDS:

Teak, export, trade balance, productive matrix, diversification, demand, supply, feasibility.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	VI
AGRADECIMIENTO.....	V
RESUMEN	IX
ABSTRACT.....	X
ÍNDICE GENERAL.....	XI
ÍNDICE DE TABLAS	XIV
ÍNDICE DE FIGURAS	XV
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1. GENERALIDADES DEL PROYECTO	2
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.2. JUSTIFICACIÓN.....	4
1.3. OBJETIVOS	6
1.3.1. <i>Objetivo General</i>	6
1.3.2. <i>Objetivos Específicos</i>	6
1.4. MARCO TEÓRICO	7
1.4.1. <i>Generalidades de la Madera de Teca</i>	7
1.4.2. <i>Estadísticas de la madera teca</i>	8
1.5. MARCO LEGAL	9
1.6. MARCO CONCEPTUAL	12
1.7. HIPÓTESIS.....	15
CAPÍTULO 2. ANÁLISIS DE MERCADO.....	16
2.1. ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO: POLÍTICO, ECONÓMICO, SOCIAL Y TECNOLÓGICO.....	16
2.2. ANÁLISIS DEL MICRO ENTORNO: PROVEEDORES, CLIENTES, COMPETIDORES	20
2.3. INVESTIGACIÓN DEL MERCADO.....	21
2.3.1. <i>Análisis de la Oferta</i>	21
2.3.2. <i>Análisis de la Demanda: comportamiento del consumidor, mercado objetivo</i>	23

2.5. PLAN DE MUESTREO	27
2.5.1. Metodología.....	27
2.5.2. Población y muestra	28
2.5.3. Análisis de resultados.....	30
2.5.4. Conclusiones	40
CAPÍTULO 3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL	42
3.1. FILOSOFÍA EMPRESARIAL	42
3.1.1. ¿Quiénes somos?.....	42
3.1.2. Misión	43
3.1.3. Visión.....	43
3.1.4. Objetivos Empresariales	43
3.2. MARCO LEGAL DE LA EMPRESA, ACCIONISTAS	44
3.2.1. Generalidades de la fundación de la compañía	44
3.2.2. Requisitos para el Permiso de Funcionamiento y Patente Municipal.	46
3.2.3. Inscripción patronal de la empresa en el IESS.....	47
3.3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	47
3.4. PERFILES Y FUNCIONES DEL PERSONAL	48
3.4.1. Perfiles del personal	48
3.4.2. Funciones del personal.....	50
3.5. PLAN DE MARKETING: PRECIO, PRODUCTO, PLAZA Y PROMOCIÓN	52
3.5.1. Producto	52
3.5.2. Precio	53
3.5.3. Plaza	54
3.5.4. Promoción	55
CAPÍTULO 4. ESTUDIO TÉCNICO – LOGÍSTICO	57
4.1. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO: INFRAESTRUCTURA, TAMAÑO	57
4.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO: CAPACIDAD INSTALADA, PROCESO DE EXPORTACIONES, REQUISITOS, CERTIFICACIONES, LOGÍSTICA DE TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN.....	59
4.2.1. Proceso de exportación	59
4.2.2. Generalidades para exportar en Ecuador	61
4.2.3. Trámites aduaneros para exportar a China.....	63

4.3. FLUJOGRAMA DE PROCESOS.....	65
CAPÍTULO 5. PLAN FINANCIERO DEL PROYECTO	66
5.1. INVERSIÓN.....	66
5.2. FINANCIAMIENTO.....	67
5.3. PRESUPUESTO DE INGRESOS Y GASTOS.....	69
5.3.1. <i>Presupuesto de Costos de Operación</i>	69
5.3.2. <i>Presupuesto de Gastos de Operación</i>	69
5.3.3. <i>Presupuesto de Ingresos de Operación</i>	71
5.4. PROYECCIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS	72
5.4.1. <i>Proyección de Estado de Pérdidas y Ganancias</i>	72
5.4.2. <i>Proyección de Balance General</i>	73
5.5. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO	74
5.5.1. <i>Proyección de Flujo de Caja</i>	74
5.5.2. <i>Análisis de Rentabilidad del Proyecto</i>	75
5.5.3. <i>Período de recuperación de la inversión</i>	76
5.6. RAZONES FINANCIERAS	76
5.7. ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	78
CONCLUSIONES.....	79
RECOMENDACIONES	81
BIBLIOGRAFÍA.....	82
ANEXOS	85

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Hectáreas contempladas dentro del programa Socio Bosque.....	5
Tabla 2. Detalle de los importadores mayoristas encuestados	28
Tabla 3. Parámetros para calcular la demanda.....	41
Tabla 4. Proyección de la demanda potencial.....	41
Tabla 5. Tipo de Sociedades	44
Tabla 6. Perfil del gerente general.....	48
Tabla 7. Perfil del jefe financiero.....	49
Tabla 8. Perfil de jefe comercial.....	49
Tabla 9. Perfil del jefe de operaciones.....	50
Tabla 10. Método cualitativo de localización por puntos	58

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Evolución de la Balanza Comercial de Ecuador 2010 - 2014.....	2
Figura 2. Destinos de las exportaciones de madera ecuatoriana.....	20
Figura 3. Evolución exportaciones de madera ecuatoriana.....	22
Figura 4. Principales productores de teca en el mundo	22
Figura 5. Consumo de madera en China	24
Figura 6. Tiempo que llega importando madera.....	30
Figura 7. Tipo de madera que importa.....	31
Figura 8. Factores de compra.....	32
Figura 9. Precio que estaría dispuesto a pagar.....	33
Figura 10. Opinión sobre la teca ecuatoriana	34
Figura 11. Interés por importar teca ecuatoriana	35
Figura 12. Volumen de importación por año	36
Figura 13. Factores que inciden en la importación de teca	37
Figura 14. Aspectos negativos por lo que no importaría teca.....	38
Figura 15. Oportunidad de negocio invertir en la teca.....	39
Figura 16. Organigrama de la institución	48
Figura 17. Presentación del producto	53
Figura 18. Promoción del producto	55
Figura 19. Acciones de promoción del producto	56
Figura 20. Esquematización de la página web de la empresa	56
Figura 21. Esquematización de la infraestructura de TECA EXPORT S.A.....	59
Figura 22. Procedimiento de registro de usuario en la SENAE	61

INTRODUCCIÓN

El desarrollo de nuevos modelos de negocio que estén orientados en la diversificación de los productos tradicionales, y que estén dentro del cambio de matriz productiva resulta de suma importancia para mejorar los niveles de competitividad del país a través de una producción con mayor valor agregado, aportando al conocimiento y buscando alternativas para abrir nuevos mercados, contribuyendo con la reducción del déficit en la balanza comercial.

A través de la exportación de madera de teca al mercado chino se busca mejorar las relaciones comerciales existentes con este país, y promover en Ecuador el desarrollo de la industria maderera, teniendo como premisa que los bosques proporcionan madera para construcción de viviendas, puentes, muebles, papel, cartón, postes para transmisión eléctrica y telefónica, entre otros. También dan frutos para el hombre y animales, látex para la producción de neumáticos, guantes, globos, aceites esenciales para perfumería y cosmetología, materias primas para medicina, taninos para curtiembre de pieles, colorantes para tejidos de algodón y lana.

Además, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos explica en sus informes hasta 2011, que el sector forestal genera 234 mil empleos directos, aportando favorablemente en la disminución del desempleo y mejoramiento de la Población Económicamente Activa (PEA). Razón por la cual, la exportación de madera de teca resulta de gran importancia para convertir a este sector en uno de los dinamizadores de la economía que no sólo genere inversiones, empleo y mejore la competitividad del país, sino que también sea el estandarte del desarrollo sostenible, al promover planes de reforestación efectivo que tengan bajo impacto ambiental y además que se manejen temas de responsabilidad social.

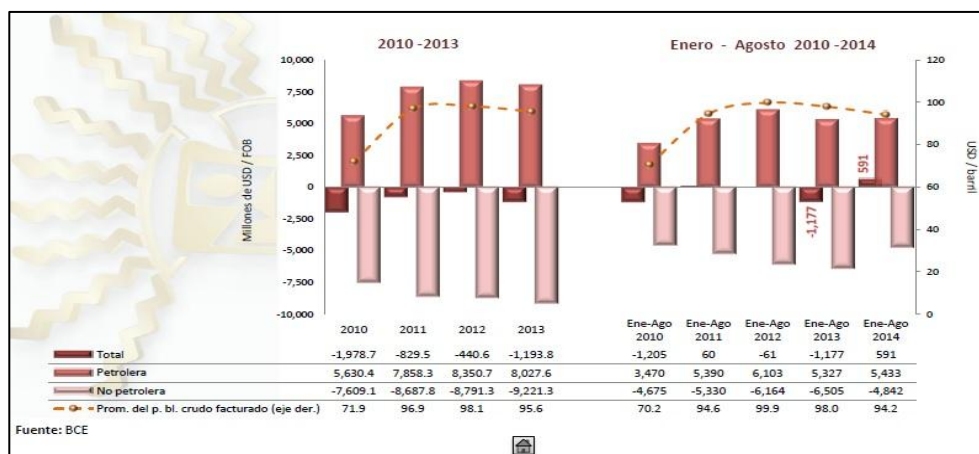
CAPÍTULO 1. GENERALIDADES DEL PROYECTO

1.1. Planteamiento del Problema

La economía ecuatoriana se ha caracterizado por poseer una industria extractivista que se encarga de la explotación y comercialización de sus recursos naturales, entre los cuales se destaca la producción de petróleo, banano, café, cacao, rosas, entre otros. Si bien, este modelo económico ha favorecido al crecimiento económico de los últimos cinco años (2009-2013), a tal punto de presentar crecimientos superiores al 4% anual, y ser reconocida como la segunda economía más dinámica de la región (Banco Central del Ecuador, 2014); durante ese mismo período la balanza comercial total presentó saldos negativos, como resultado de la caída del precio del barril del petróleo en un 5%, lo que significó un mayor nivel de importaciones versus las exportaciones.

Sin embargo, en lo que va del 2014(Octubre) la situación ha cambiado poco a poco a tal punto de registrarse un superávit comercial superior a los \$ 591 millones de dólares, en parte gracias a las medidas de promoción de las exportaciones y restricciones a las importaciones de ciertos productos, mayor control en la normativa de calidad y demás aspectos que están mejorando el comercio internacional ecuatoriano.

Figura 1. Evolución de la Balanza Comercial de Ecuador 2010 - 2014



Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2014)

Haciendo un análisis de estas estadísticas, claramente se puede distinguir que la problemática que impulsó el desarrollo de esta investigación, en el contexto económico, es precisamente la dependencia existente de la exportación de productos tradicionales, como los ya mencionados, para diversificar la oferta exportable a través del ofrecimiento de nuevos productos y la apertura de otros mercados internacionales, que sirvan de apoyo para disminuir los déficits comerciales y promover el ingreso de divisas en el país.

En el contexto ambiental, otro problema que se puede mencionar radica en la deforestación y degradación que existe hoy en día en el Ecuador, lo cual ha provocado una escasa producción de maderas duras tropicales; puesto que según datos del Ministerio de Ambiente, la tasa de deforestación anual es de 65.880 hectáreas (La Hora, 2013). Expertos en desarrollo sostenible como Juan Carlos Palacios, manifiestan que el problema no es tanto por la industria maderera, sino más bien está relacionada con el cambio de uso de suelo, que se genera cuando ya se han talado bosques sin hacer un manejo forestal sustentable.

No obstante, dicha situación aún puede ser solucionada mediante la reforestación, la misma que para ser llevada a cabo con éxito, requiere de la realización de un estudio ambiental previo en las diversas zonas donde existe escasez de bosques y que cuenten con las condiciones naturales para dichas plantaciones. La oferta anual de maderas duras tropicales depende principalmente de la deforestación y degradación de los bosques nativos. Esto ha dado como resultado la crisis de las maderas tropicales, por tanto es necesario buscar alternativas que ayuden en la diversificación de los productos tradicionales, siendo esta madera ideal para todo tipo de construcciones. De esta manera, la interrogante de investigación se plantea como sigue: ¿Exportar madera teca al mercado chino podría convertirse en una actividad rentable tanto para los productores nacionales como para los importadores mayoristas?

1.2. Justificación

De acuerdo a los estudios levantados por el Ministerio del Ambiente, se puede considerar que *“el sector forestal en Ecuador es privilegiado por su ubicación, su biodiversidad, riqueza de sus suelos, su fauna y por el crecimiento rápido de su flora, y eso le permitirá convertirse en una potencia forestal”*, ya que en el país hay cerca de 10 millones de hectáreas de bosques, de las cuales el 80% está en mano de las comunidades y el 20% restante son consideradas con bosques protectores (El Universo, 2013)

Adicionalmente, este sector está siendo potenciado por el Gobierno a través de programas como *“Socio Bosque”*, el mismo que contempla más de 600 mil hectáreas, cuyos propietarios decidieron conservarlos de forma permanente. Mientras que el programa de incentivos del Ministerio de Agricultura tiene más de 8 mil hectáreas inscritas para plantaciones forestales. En estos proyectos los incentivos son económicos y de capacitación para realizar un manejo sustentable que permitan producir y proteger (El Universo, 2013).

Acorde a las cifras presentadas por el Ministerio del Ambiente, en relación al programa *“Socio Bosque”*, es importante mencionar que hasta 2014 se consiguió la conservación de 1.434.062 hectáreas de bosques y se suscribieron en total 2.748 convenios. (Ministerio del Ambiente, 2015). De esta manera, se empiezan a ver los resultados de este proyecto, el cual busca suscribir convenios de ejecución y renovación del sector maderero ecuatoriano, a través de la coordinación de aspectos administrativos, financieros y logísticos. La meta de este proyecto consiste en la conservación de más de 3.6 millones de hectáreas de bosque nativo, páramo y otras formaciones vegetales nativas del Ecuador en el plazo máximo de 7 años (empezando desde 2010), con la participación de 1.5 millones de beneficiarios.

Entre los incentivos que plantea el programa “Socio Bosque”, establece rangos de la relación beneficio – costo, en donde por ejemplo: personas naturales con títulos de propiedad entre 1 y 20 hectáreas, recibirán un valor de hasta \$30 anuales por cada hectárea. Y así existe una tabla de incentivos categorizados según el tamaño de hectáreas, tal como se muestra a continuación:

Tabla 1. Hectáreas contempladas dentro del programa Socio Bosque

CATEGORÍA	DESDE	HASTA	VALOR/Ha.
1	1	50	\$ 30.00
2	51	100	\$ 20.00
3	101	500	\$ 10.00
4	501	5.000	\$ 5.00
5	5.001	10.000	\$ 2.00
6	10.001	En adelante	\$ 0.50

Fuente: (Ministerio del Ambiente, 2011)

Expertos como Juan Carlos Palacios, manifiestan que estas medidas hacen que el panorama sea más optimista, ya que según las proyecciones del Plan Nacional de Forestación, en los próximos 20 años se quiere reforestar un millón de hectáreas, con 17 especies de árboles, la mayoría nativas. Asimismo, el sector maderero mueve una importante cifra de dinero en el país, pues se invierten más de 1.150 millones de dólares y se exporta un promedio de 160 millones de dólares, principalmente de madera de teca y balsa, por su alta cotización en mercados internacionales para la fabricación de tableros, muebles y hasta embarcaciones (El Universo, 2013).

Por otra parte, se ha seleccionado al mercado chino como destino potencial de la madera de teca, más aun aprovechando las excelentes relaciones comerciales que existen entre Ecuador y China. Según estudios del Instituto PRO ECUADOR la exportación de madera hacia el mercado chino generaría un flujo de dinero superior a los 2.000 millones de dólares anuales, bajo condiciones estrictamente ambientales y con

temas de responsabilidad social (Ecuador Inmediato, 2011). Por lo tanto, la implementación de esta propuesta se justifica por lo siguiente:

- Se constituye en una alternativa para la diversificación de productos tradicionales.
- Promueve la reforestación de los bosques primarios, disminuyendo de este modo la alta tasa porcentual que mantiene actualmente el Ecuador en relación a los demás países de Latinoamérica.
- Contribuye a la disminución del déficit de la balanza comercial no petrolera.
- Aprovechamiento de las condiciones climáticas y de suelo que posee el Ecuador.
- Comercialización de uno de los mejores y más demandados tipos de maderas a nivel mundial, debido a su resistencia a factores exógenos, lo cual hace de la teca una madera de alta calidad y durabilidad.
- Realización de convenios con China, aprovechando las buenas relaciones comerciales que existen hoy en día con dicho país.
- Generación de plazas de trabajo en diversos cargos u oficios para las personas que se encuentran desempleadas actualmente en el país.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

Determinar la factibilidad económica-financiera de la exportación de madera de teca al mercado chino.

1.3.2. Objetivos Específicos

1. Hacer un análisis del entorno donde estará dirigido el producto

2. Identificar el perfil del importador mayorista a través de una investigación de mercado.
3. Plantear un plan de exportaciones para introducir la madera de teca al mercado chino
4. Analizar la rentabilidad del proyecto a través de un estudio financiero.

1.4. Marco teórico

1.4.1. Generalidades de la Madera de Teca

Teca (*Tectona Grandis*) es una madera dura tropical nativa de India, Indonesia, Myanmar, parte de Tailandia y Laos. La madera de teca arribó a Ecuador alrededor de los años 1950 para probar su desempeño en el territorio ecuatoriano que es un país reconocido por tener condiciones de cultivo ventajosas debido a sus condiciones climáticas y de tipo de suelo.

Lo que hace que esta madera diferente de otros tipos de madera es su resistencia natural a factores exógenos como el clima, la humedad, las plagas, termitas y otros. Por lo tanto uno de los principales usos de este tipo de madera es la construcción de barcos, y muebles para exterior. Sin embargo la teca también es ampliamente utilizada en la construcción de muebles de interior, pisos y otros productos. Ecuador es uno de los principales exportadores de madera de teca en Sudamérica y su teca es reconocida por su calidad.

1.4.2. Estadísticas de la madera teca

Los resultados de un reciente estudio realizado por la FAO, con la finalidad de evaluar los recursos y el mercado de teca, fue llevado a cabo en 60 países tropicales, donde se logró determinar que los bosques naturales de teca están disminuyendo en todo el mundo y que la calidad de la madera natural de teca se está deteriorando; la superficie de los bosques naturales de teca se redujo en 385.000 hectáreas en el mundo, lo que equivale a un 1,3 por ciento, entre los años 1992 y 2010. Por otra parte, este estudio también revela que la superficie de los bosques plantados de teca está aumentando y cuando se aplican buenas prácticas de gestión se produce madera de excelente calidad. (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura-FAO, 2012).

Los principales fabricantes de productos de teca son Indonesia, Tailandia, la India y China. La India produce madera aserrada y tableros decorativos, los cuales en su mayor parte son manufacturados exclusivamente para su utilización en el mercado nacional. China y Tailandia cuentan con unas industrias de elaboración de teca relativamente importantes, que funcionan con madera en rollo importada, y, por su parte, Indonesia elabora toda la teca que cultiva en plantaciones. La mayor cantidad de esa producción se exporta hacia Europa y América del Norte en forma de artículos de consumo acabados, como muebles, o de madera aserrada, destinada especialmente para usos decorativos, para la construcción de embarcaciones y para aplicaciones exteriores como el revestimiento de cubiertas en los barcos. (Devendra & Brown, s.f.)

Ecuador por su parte produce balsa, teca, tableros y acabados para la construcción. La producción de madera es aproximadamente de 421.000 TM¹ y está concentrada principalmente en variedades como

¹ Tonelada métrica

madera fina, madera regular, madera para construcción de pallets (estibas) y otros. Las empresas productoras de madera a nivel nacional cuentan con el respaldo de las principales certificaciones, como Forest Stewardship Council (FSC) y las normas ISO, entre ellas la ISO 9000:2008. (Pro Ecuador, 2012).

Los principales países de destino de la madera ecuatoriana son: Estados Unidos, China, Colombia, Perú, Japón, Alemania, Dinamarca y México; no obstante, el 98% de la teca que Ecuador exporta va hacia la India; adicionalmente, es importante recalcar que el mercado chino crece cada vez más, lo cual representa una oportunidad para establecer negociaciones con dicho país. En lo que respecta a Latinoamérica, Ecuador es el mayor exportador de teca, en relación a Colombia, Costa Rica y Panamá, pero ni toda Latinoamérica se compara a los niveles de exportaciones de los continentes: asiático y africano. (Revista El Agro, 2012).

En lo referente al beneficio social que genera este sector, se puede destacar que aproximadamente 235.000 familias ecuatorianas viven directamente de esta actividad, y alrededor de 100.000 familias se benefician de manera indirecta. (Pro Ecuador, 2012)

1.5. Marco legal

La preservación de los recursos forestales en el Ecuador le corresponde al Ministerio del Ambiente, que es la Autoridad Nacional Ambiental responsable del desarrollo sustentable y la calidad ambiental del país y se constituye en la instancia máxima, de coordinación, emisión de políticas, normas y regulaciones de carácter nacional, cuya gestión se enmarca en la Ley Forestal y de Conservación de Áreas Naturales y Vida Silvestre.

De manera resumida, se puede destacar que en esta Ley se halla información que advierte acerca de la deforestación, tala ilegal de madera y la expansión de la frontera agrícola, como las amenazas que están extinguiendo los bosques naturales con alarmantes consecuencias ambientales, sociales y económicas, frente a las cuales se vuelve prioritario la implementación de planes de forestación y reforestación a través de un manejo oportuno y sustentable de los recursos forestales. (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones – CORPEI; Agencia Ejecutora del Programa de Cooperación Económica con Ecuador-EXPOECUADOR, 2012)

Entre los artículos que se pueden resaltar, tenemos:

Art. 14.- La forestación y reforestación previstas en el presente capítulo deberán someterse al siguiente orden de prioridades:

- a) En cuencas de alimentación de manantiales, corrientes y fuentes que abastezcan de agua;
- b) En áreas que requieran de protección o reposición de la cubierta vegetal, especialmente en las de escasa precipitación pluvial; y,
- c) En general, en las demás tierras de aptitud forestal o que por otras razones de defensa agropecuaria u obras de infraestructura deban ser consideradas como tales.

Art. 17.- El Ministerio del Ambiente apoyará a las cooperativas, comunas y demás organizaciones constituidas por agricultores directos y promoverá la constitución de nuevos organismos, con el propósito de emprender programas de forestación, reforestación, aprovechamiento e industrialización de recursos forestales.

El Banco Nacional de Fomento y demás instituciones bancarias que manejen recursos públicos, concederán prioritariamente crédito para el financiamiento de tales actividades.

Art. 19.- El Estado promoverá y apoyará la constitución de empresas de economía mixta o privadas, cuyo objeto sea la forestación o reforestación e impulsará y racionalizará el aprovechamiento de los recursos forestales, bajo la supervisión y control del Ministerio del Ambiente (Ministerio del Ambiente, 2004).

Por otra parte, el marco legal que rige la presente investigación también se fundamenta en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, ya que es el cuerpo legislativo que contempla todos los aspectos relacionados con la industria productiva del país, motivo por el cual se presentan a continuación los artículos más relevantes que detallan los aspectos básicos del mismo. (Ministerio de Industrias y Productividad, 2013)

**CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E
INVERSIONES
TÍTULO PRELIMINAR
Del Objetivo y Ámbito de Aplicación**

“Art. 1.- Ámbito.- Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional.

Art. 2.- Actividad Productiva.- Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

Art. 3.- Objeto.-El presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio,

comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir.

Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eco-eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.”

1.6. Marco conceptual

- **Balanza comercial:** registro de importaciones y exportaciones de un país durante un período.
- **Descripción botánica:** la teca es un gran árbol que crece alto y recto con hojas contrapuestas, puede alcanzar más de 50 m de altura y un diámetro a la altura del pecho (dap) de 2 m. Los árboles de teca pueden alcanzar alturas de hasta 20 m en sólo 15 años; este rápido crecimiento sumado a su alto valor comercial internacional, ha hecho de un recurso natural muy atractivo comercialmente.
- **Distribución:** el árbol de teca es natural de india, birmania, tailandia, indochina y java, sin embargo, ha sido extensamente sembrado por su madera y por razones ornamentales dentro de su hábitat natural y en todas las regiones tropicales del mundo: este y oeste de África, indias occidentales, cuba, jamaica, trinidad, costa rica, panamá, brasil, estados unidos (sur de florida), puerto rico. Los primeros países del continente americano que introdujeron esta especie son trinidad y tobago en 1913. Posteriormente se

distribuyó al resto de América. En Ecuador tiene su ingreso aproximadamente a partir de 1950 específicamente en la provincia de los Ríos, demostrando una excelente adaptación, posteriormente se expande a otros lugares, alcanzando alturas en su desarrollo que sobrepasan los 30 metros y producciones de 375 m³/ha en 25 años de cultivo.

- **Diversificación:** proceso donde una empresa ofrece nuevos productos y accede a nuevos mercados diferenciando sus líneas de negocio.
- **Durabilidad:** tiene una altísima resistencia natural al ataque de hongos y termitas debido a su aceite natural, que actúa como repelente natural de insectos. Tiene también una gran resistencia al fuego. En India, donde se pueden encontrar estructuras hechas con árboles de teca hace más de 1000 años, esta especie era muy abundante. Desafortunadamente la tala excesiva deforestó el país, por lo que el gobierno de India prohibió el corte y comercialización de árboles.
- **Exportación:** venta un bien o servicio fuera del territorio nacional.
- **Floración y fructificación:** es anual y abundante; el número de semillas por kilogramo está generalmente entre 800 a 2.000.
- **La madera:** la teca es rica en aceites naturales que la hacen muy duradera, resiste a la humedad y a los efectos de secado cuando es expuesta a la intemperie. Las vetas de la madera son generalmente derechas, aunque a veces son onduladas. La albura del árbol de teca está claramente demarcada con su color amarillo pálido, manteniendo una baja permeabilidad.

- **Matriz productiva:** forma de organización de una sociedad para producir determinados bienes y servicios. Conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos para la elaboración de productos.
- **Nombres comunes:** teca, sagun, sagon, saguan, skhu, toak, shilp tru, indian oak.
- **Olor:** recién cortada tiene un olor muy distintivo, similar al del cuero.
- **Plan de negocio:** es un plan empresarial que se realiza con el propósito de crear un negocio o compañía.
- **Resistencia:** la madera tiene naturalmente resistencia a la descomposición.
- **Secado:** el proceso de secado es fácil pero lento. Secada de madera es muy estable en sus dimensiones y mantiene su forma después de trabajada.
- **Teca:** es el nombre del árbol y de la madera, una de las más valiosas del mundo. El nombre común se deriva de su nombre botánico: *tectona grandis* linn f.; de la división de magnoliophyta, clase magnoliopsida, orden farniales, familia verbinaceae. Es una especie de fuste recto, su corteza es áspera y delgada, fisurada de color café claro, la albura es amarillenta, el corazón es de color verde oliva que al cortarse toma el color café oscuro; es dura, pesada y presenta anillos de crecimiento, es resistente a plagas y enfermedades. La madera es fina y con cualidades muy apreciadas por sus diferentes usos, es anticorrosiva, tiene resistencia a los hongos y a la intemperie, tiene un aceite antiséptico que la protege de diferentes organismos, su durabilidad

natural es buena. Se adapta a climas con una estación seca definida de 3 a 5 meses, entre los 22 y 28 grados centígrados, una media anual de 1.250 mm a 2.500 mm y una altitud de 1.000 m.s.n.m., con suelos bien drenados, franco-arcilloso con pH neutro o ligeramente ácido.

- **Textura:** la textura de la madera áspera y poco uniforme, con superficie aceitosa y brillantes depósitos blancos.
- **Torno:** la teca es fácil de tornear, perforar, procesar, tallar, pegar y responde bien al afilado de las perforaciones. Generalmente logra un buen lijado, aunque con cambios frecuentes de lija se logra una pulida satisfactoria. Se tiñe bien, aunque los aceites naturales interfieren en el secado y acabados.

1.7. Hipótesis

La exportación de madera de teca al mercado chino tendrá un impacto positivo dentro de la balanza comercial del Ecuador, ayudando a reducir los déficits comerciales.

CAPÍTULO 2. ANÁLISIS DE MERCADO

2.1. Análisis del Macro Entorno: Político, Económico, Social y Tecnológico

2.1.1. Análisis de la situación actual de Ecuador

2.1.1.1. Político

En el aspecto político, el país durante los últimos años se encuentra viviendo una estabilidad en lo referente a los procesos constitucionales enfocados a ejecutar cambios que beneficien los diversos aspectos políticos del país. Uno de los puntos a destacar, es que se promueve el cuidado de la fauna y flora existente en el país, es importante, puesto que aquellos proyectos que se ejecuten con responsabilidad ambiental tienen gran aceptación por el gobierno, brindando las facilidades para impulsarlo y contribuir con el crecimiento del Estado.

2.1.1.2. Económico

Existen algunos puntos que se deben analizar dentro del entorno económico del país, entre estos se encuentran el PIB, inflación, tasa de interés y riesgo país. El PIB² resulta una de las variables más importantes de tipo macroeconómico, ya que permite establecer el crecimiento o recesión dentro de la economía de un país. Los últimos cinco años medidos con este indicador muestran un crecimiento anual, cuyo promedio es de 4.30%; este promedio es uno de los más altos de la región, lo que ha situado a la economía ecuatoriana como una de las más dinámicas de Sudamérica.

² Producto Interno Bruto

Fue el año 2011 el que contó con el valor más elevado, situándose en 7.80%; a partir de este año ha existido un decrecimiento mínimo hasta el año 2013, en el que se generó un 4.50%. A pesar de esto, los valores constantes del PIB han sido favorables, lo que puede indicar que las políticas puestas en marcha por parte del Gobierno Nacional han contribuido con el crecimiento de la economía del país.

El promedio inflacionario de los años entre 2012 y 2014 es de 3.46%, sin embargo, La inflación ha ido disminuyendo considerablemente, cerrando el año 2013 con un 2.70%, siendo una cifra importante, puesto que es una de las más bajas que se han presentado en la última década. Por otra parte, el riesgo país, importante para definir el grado de riesgo para la inversión en un país, es positivo, ya que el Ecuador se encuentra en el puesto 519, luego de estar en el 615.

Finalmente, las tasas de interés en el país son dos: activa y pasiva; la primera se encuentra en 8.19%, mientras que la pasiva está en 5.19%; estas tasas han sufrido incrementos a partir de junio del presente año. (Banco Central del Ecuador, 2014)

2.1.1.3. Social

En lo referente al entorno social del país, un factor a destacar es la población económicamente activa, la cual dentro del periodo 2008-2014 ha sufrido un crecimiento, aumentando de 38.8% a 49.7%.

Así también el índice de confianza del consumidor sirve para identificar la confianza existente dentro del país en función de las condiciones económicas existentes; si el índice es alto, significa que los consumidores se encuentran más dispuestos a destinar recursos en la adquisición de bienes o servicios que necesiten. Durante los últimos seis años se ha observado un crecimiento, logrando ubicarse en un 45.3.

2.1.1.4. Tecnológico

Según El Foro Económico Mundial, el Ecuador no posee la capacidad para aprovechar la tecnología que existe actualmente. Es también importante señalar que el país se encuentra en constante avance tecnológico y se posiciona en los primeros lugares de Sudamérica.

2.1.2. Análisis de la situación actual de China

2.1.2.1. Político

El partido Comunista es el único existente en el país, según lo dicta su Constitución elaborada en el año 1982. El presidente de la República Popular China forma parte de la jefatura del Estado, mientras que el líder del partido es el secretario general y el líder del ejército es el presidente de la Comisión Militar Central. Actualmente el jefe de Estado es Xi Jinping, el cual cumple las tres funciones desde el 14 de Marzo de 2013.

El Consejo de Estado se encuentra conformado por los órganos administrativos centrales, los cuales se encuentran bajo la dirección de la Asamblea Nacional Popular.

2.1.2.2. Económico

Existe un sistema de economía planificada, la cual es controlada por el plan estatal. El PIB se encuentra al término del año 2012 en el 7.8% en compañía de su poder adquisitivo por habitante. China es la segunda economía mundial por delante de los Estados Unidos y superando a Japón.

El PIB chino se encuentra conformado en su mayoría por el sector industrial, el cual aporta el 45.3%, el sector de servicios se posiciona

segundo con el 44.6%, dejando al sector agrícola al final con el 10.1%. La tasa de inflación es de 2.6%.

2.1.2.3. Social

El 35.7% de su población pertenece a la PEA en lo correspondiente al sector de servicios, mientras que el sector agrícola posee el 34.8%, por último, el sector industrial abarca al 29.5% de esta.

En lo referente al crecimiento de la productividad en el país asiático, esta se debe a la emigración de trabajadores rurales, los cuales resultan poco productivos en las zonas urbanas. El desempleo alcanza el 6.4%, mientras que el desempleo urbano, el cual no tomo en cuenta a las empresas privadas y a los migrantes llegó a 4.1%. (PROECUADOR, 2013)

2.1.2.4. Tecnológico

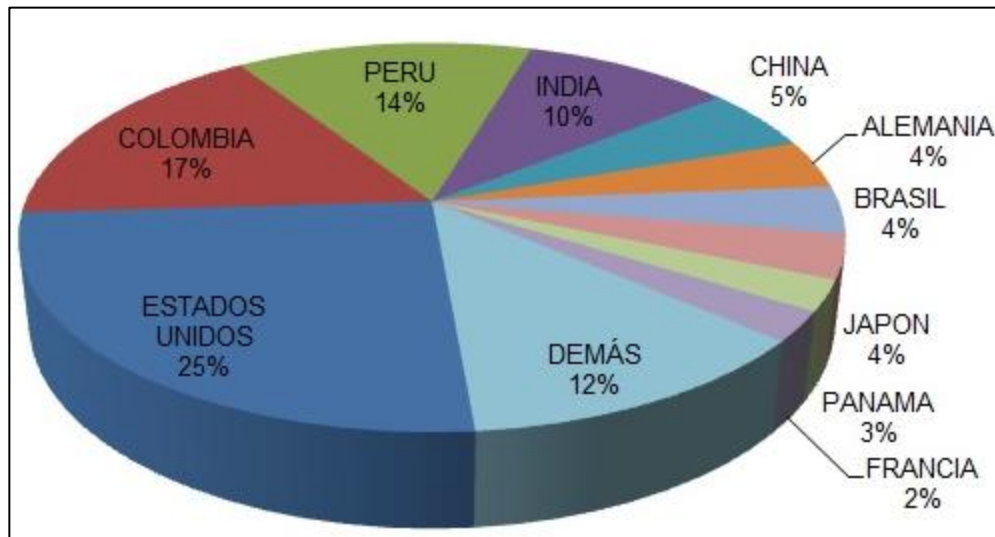
China se sitúa como una potencia en el campo tecnológico, produciendo artículos electrónicos de demanda mundial. Se sitúa por delante de toda Europa en este campo, y sólo es superada por los Estados Unidos en lo referente a empresas de tecnología que cotizan en la bolsa. (Santiso, 2013)

En el campo maderero, China es uno de los mayores productores en el mundo y posee tecnología que le permite competir con países como Estados Unidos, Rusia y Canadá; sin embargo, también posee junto a la India una de las mayores demandas en el mundo. (Macas, 2014)

2.2. Análisis del Micro Entorno: Proveedores, Clientes, Competidores

Ecuador tiene como principales consumidores de su madera a los siguientes países: Estados Unidos, China, Colombia, Perú, Japón, Alemania, Dinamarca y México.

Figura 2. Destinos de las exportaciones de madera ecuatoriana



Fuente: (PROECUADOR, 2013)

Los principales países productores de madera son Estados Unidos, Canadá, Brasil, China y la Federación de Rusia. Juntos, estos países produjeron 898 millones de m³ en el año 2012. (FAO, 2012)

Actualmente el mercado chino se ha visto atraído por el Ecuador, viendo como posible campo de inversión al sector maderero; es por esto que se abre una posibilidad de realizar convenios y aumentar el porcentaje de exportaciones hacia dicho país. Es importante destacar que el país posee un potencial de \$2 000 millones anuales en exportación de productos forestales. (Explored, 2011)

2.3. Investigación del Mercado

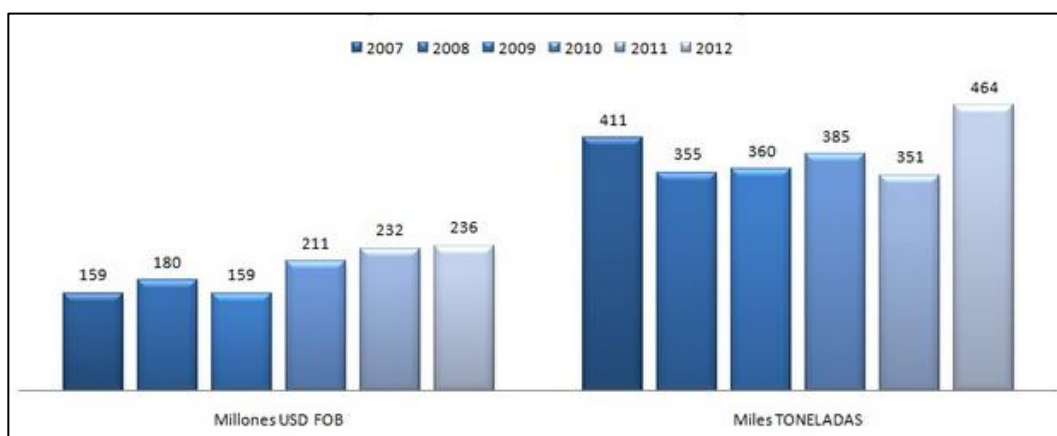
2.3.1. Análisis de la Oferta

En el país existen aproximadamente 3.6 millones de tierras aptas para la explotación adecuada de madera, por lo que se convierte el sector maderero en un sector con potencial. Es por esto que la necesidad de maquinaria de alta tecnología es fundamental para el desarrollo de esta actividad. El Ecuador cuenta con un clima diverso, el cual es favorable para que se den varias especies de árboles en su suelo.

La producción maderera ecuatoriana se concentra en teca, balsa, acabados y tableros para la construcción, esta producción alcanza las 421,000 toneladas distribuidas en distintas variedades entre las que se encuentran madera fina, regular, pallets, madera destinada al sector de la construcción, entre otras.

De esta actividad se benefician 235,000 familias de manera directa y 100,000 de manera indirecta; a pesar de ser una actividad que tiene un desarrollo considerable en el país, este no se encuentra entre los proveedores más importantes en el mercado internacional, ya que se encuentra en el puesto 59. La exportación maderera se encuentra en el puesto 20 de los bienes de mayor exportación en el país, por lo que existe una necesidad de potenciar este sector (Macas, 2014); a continuación se presentan los valores de las exportaciones de madera por parte del Ecuador:

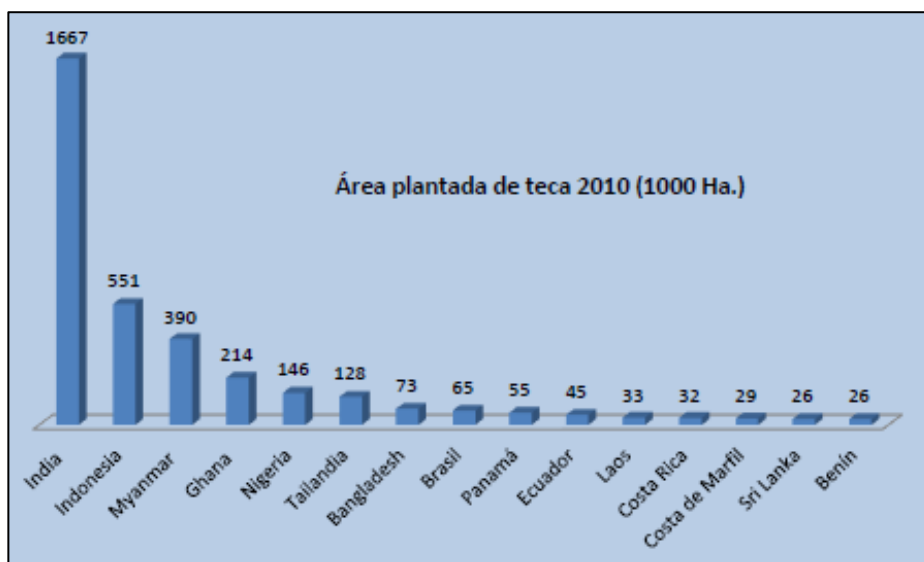
Figura 3. Evolución exportaciones de madera ecuatoriana



Fuente: (PROECUADOR, 2013)

En el caso de la teca, el Ecuador se encuentra entre los 15 principales productores a nivel mundial, y actualmente ha recibido un impulso por parte de las inversiones realizadas por empresas Chinas que buscan abastecerse del producto ecuatoriano.

Figura 4. Principales productores de teca en el mundo



Fuente: (Pino, 2013)

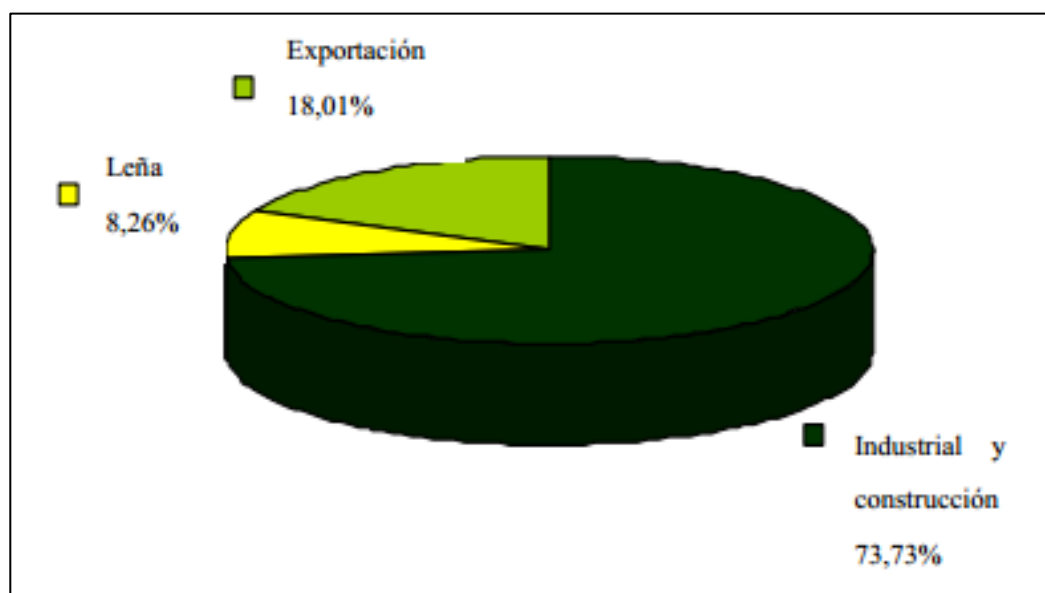
2.3.2. Análisis de la Demanda: comportamiento del consumidor, mercado objetivo

Los principales productores del negocio maderero mundial se concentran en ocho países. En el 2013, el 49% de los 131.715 millones de dólares que se exportaron a los mercados internacionales se originó por ocho países. En la lista está China, Canadá, Estados Unidos, Alemania, Rusia, Austria, Suecia y Malasia. La pelea por mantenerse en el primer lugar de proveedores de elaborados de madera en el mundo es China y Canadá. Si bien en los últimos cinco años China ha ocupado el primer lugar, cada vez su distancia con el segundo lugar se reduce.

En el 2013, las exportaciones mundiales de China se ubicaron en 12.751 millones de dólares seguido por Canadá con 12.348 millones. En ese año, las ventas mundiales totales sumaron 131.715 millones, es decir que entre los dos abarcaron el 19% de la oferta mundial. Entre los líderes de ventas hay una diferencia de 403 millones de dólares entre los dos. En cambio, en el 2009 las ventas chinas llegaron a 7.713 millones y las de Canadá en 6.541 millones. Ahí ya existía una diferencia cercana a los 1.200 millones. Pero en los últimos años, el país del norte de América empezó a producir y exportar cada vez más elaborados de madera. Con eso garantizó su segundo lugar y la idea es que supere a los asiáticos en la oferta del producto.

Los principales bienes que ofrecen los chinos son maderas contrachapa, madera chapada y madera estratificada que representan el 40% de las ventas al mundo. Y la producción que más fuerza tiene en Canadá es la madera aserrada o desbastada ya que abarca el 60% de la oferta exportable. La lista mundial de exportadores sigue y hay tres países que se pelean los puestos tres, cuatro y cinco. Ellos son Estados Unidos, Alemania y Rusia que mantienen cifras de exportaciones entre 7.324 y 8.956 millones (Macas, 2014).

Figura 5. Consumo de madera en China



Fuente: (PROECUADOR, 2010)

En el 2007, el consumo total de madera en el mercado chino fue de 382,49 millones de metros cúbicos, con un aumento del 13,37% en comparación al 2006. Dentro de esto, las aplicaciones industriales y de construcción ocuparon el 73,73% del mercado total con un volumen de 282,03 millones de metros cúbicos; el consumo de madera perteneciente a agricultores y el consumo de leña fue de 31,58 millones de metros cúbicos, 8,26% del mercado total; los troncos exportados y el consumo de troncos en productos de madera tuvieron el 18,01% con 68,88 millones de metros cúbicos.

2.4. Análisis de productos sustitutos

Dentro de la investigación realizada, se ha podido determinar que existen productos madereros sustitutos a la teca, tal como el caso del bambú y la caña guadua, los mismos que son utilizados para diferentes áreas de construcción, tanto de viviendas como de embarcaciones, muelles o infraestructura relacionada. Es por ello, que a continuación se hace una breve descripción de estos tipos de madera, que se postularían como maderas alternativas a la teca.

El bambú: es uno de los materiales usados desde más remota antigüedad por el hombre para aumentar su comodidad y bienestar. En el mundo de plástico y acero de hoy, el bambú continúa aportando su centenaria contribución y aun crece en importancia. Los programas internacionales de cooperación técnica han reconocido las cualidades excepcionales del bambú y están realizando un amplio intercambio



de variedades de esa planta y de los conocimientos relativos a su empleo. En seis países latinoamericanos se adelantan hoy proyectos destinados a ensayar y seleccionar variedades sobresalientes de bambú recoleccionadas en todo el mundo, y también a determinar al lugar potencial de ese material en la economía locales.

Características del bambú:

- Propiedades especiales: Ligeros, flexibles; gran variedad de construcciones
- Aspectos económicos: Bajo costo
- Estabilidad: Baja a mediana
- Capacitación requerida: Mano de obra tradicional para construcciones de bambú
- Equipamiento requerido: Herramientas para cortar y partir bambú
- Resistencia sísmica: Buena
- Resistencia a huracanes: Baja
- Resistencia a la lluvia: Baja
- Resistencia a los insectos: Baja

- Idoneidad climática: Climas cálidos y húmedos
- Grado de experiencia: Tradicional

El uso del bambú como material de construcción, ya sea primario, secundario, u ocasional es común en las áreas donde el bambú adecuado crece en suficiente cantidad. La importancia del bambú en cualquier región dada el está determinada habitualmente por el nivel económico de la gente común por el puesto de otros materiales más durables. La solidez estructural. Adecuada a las exigencias de las condiciones locales, se consigue comúnmente con el bambú, pero por lo común una monotonía general en el diseño y un nivel mediocre de ejecución caracterizan las casas de bambú en muchas regiones. En ciertas áreas culturales, sin embargo, y especialmente en niveles económicos muy altos, como entre las partes cultas del Japón, Java y Malasia, el bambú es empleado arquitectónicamente en formas que son distintivas y básicamente artísticas (Eco Habitar, 2011)

La caña guadua: La Guadua es una especie de bambú muy conocida y utilizada en la región cafetera de Colombia, en donde históricamente se ha diseminado a partir de bosques nativos muy densos y mono varietales. Frente a otras especies de bambúes comunes en las regiones tropicales, cuya utilización abarca desde la alimentación (de los brotes) hasta el uso en cestería y muebles livianos, la guadua es una especie con cualidades especiales que la hacen apta para su uso como elemento estructural y de cerramiento en construcciones.



Por eso su explotación y utilización se ha ido incrementando en la última década y actualmente se hacen plantaciones de guadua para uso comercial. Se estima que de un guadal implantado se pueden obtener a partir del sexto año de implantación (que es el período de desarrollo) unos 1300 tallos por hectárea al año y que ello es suficiente para construir 10 viviendas de unos 60m² c/u.

A partir de este primer aprovechamiento, a los dos años se podrá hacer una nueva cosecha y luego de otros dos años; otra, y así sucesivamente hasta más allá de los 20 años desde su implantación. Una verdadera fábrica de materia prima. Definitivamente hay en la guadua un gran potencial para la solución de muchos problemas en especial el de vivienda y ello sin pasar por alto otras ventajas como la producción de etanol - alcohol - celulosa - fabricación del papel - carbón, usos medicinales, bosques protectores, "sumidero" de carbono, control de erosión, paisajístico y muchos más (Arquitectura Sostenible, 2013).

De esta forma, si bien productos sustitutos como el bambú y la caña guadua poseen un gran reconocimiento a nivel internacional y se emplean para la manufactura de varios productos derivados, la calidad de la teca la hace superior debido a los acabados finales, su durabilidad y las diversas aplicaciones a las que puede ser incorporada, pues tiene gran demanda para la fabricación de parquet, muebles, puertas y edificaciones, logrando así una ventaja competitiva que no la poseen los productos antes mencionados.

2.5. Plan de muestreo

2.5.1. Metodología

Para desarrollar la presente investigación se hará uso del método inductivo-deductivo, primeramente se utilizará la parte inductiva,

procediendo al levantamiento de la información, para posteriormente mediante el método deductivo generar una conclusión final, la misma que permitirá validar la premisa planteada en la formulación del problema previamente establecido. (Aguilar E. , 2013)

El tipo de investigación a utilizar fue la descriptiva y exploratoria, siendo la primera utilizada porque permite caracterizar la situación o fenómeno en concreto, mostrando los rasgos más peculiares y diferenciadores. Mientras que la investigación exploratoria es aquella que se realiza sobre un tema u objeto poco estudiado o desconocido, permitiendo generar una visión aproximada de dicho objeto. (Gross, 2011)

2.5.2. Población y muestra

La presente encuesta fue dirigida a 10 importadores de madera de teca de China que se encuentran en el país, esta información fue proporcionada por funcionarios del Ministerio de Comercio Exterior mediante la agencia Pro Ecuador.

Debido a que la población objetivo es pequeña la muestra es el total de los importadores, ya que esta cantidad es el total de importadores que fue facilitada por la entidad estatal para el desarrollo del presente estudio. La encuesta fue realizada vía telefónica y durante tres días a los diez importadores detallados en la siguiente tabla:

Tabla 2. Detalle de los importadores mayoristas encuestados

EMPRESA	REPRESENTANTE	ACTIVIDAD
ASOCIACION ECUATORIANA DE PRODUCTORES DE TECA Y MADERAS TROPICALES	Pablo José Noboa Baquerizo	Semilla de: teca (<i>Tectona grandis</i>) y melina (<i>Gmelina arborea</i>); plantas de teca (<i>Tectona grandis</i>) originarias de COSTA RICA

ALBERUM S.A	Patricio Fernando Gutiérrez Carvajal	Plantas in vitro de cacao (<i>Theobroma cacao</i>) originarias de FRANCIA y semillas de teca (<i>Tectona grandis</i>) originarias de INDONESIA.
BOSQUES TROPICALES S.A., BOTROSA	Manuel Francisco Durini Terán	Semillas de palma africana (<i>Elaeis guineensis</i>) originarias de COLOMBIA; y, semillas de melina (<i>Gmelina arborea</i>) y teca (<i>Tectona grandis</i>) originarias de COSTA RICA
ECOWOOD S.A.	Paul Enrique Palacios Martínez	Semilla de teca (<i>Tectona grandis</i>) originario de COSTA RICA
JOHN DEERE WATER CIA. LTDA.	Willian Chang Kwan	Meristemas in vitro de musáceas (<i>Musa sp.</i>) originarias de HONDURAS; semillas de teca (<i>Tectona grandis</i>) originarias de INDONESIA; semillas de: girasol (<i>Helianthus annuus</i>) y tomate (<i>Lycopersicon esculentum</i>)
SERVICIOS PROVEMUNDO S.A	Pablo Arturo Larreategui Nardi	Semillas: palma aceitera (<i>Elaeis guineensis</i>) originarias de COLOMBIA; Semillas y plantas: melina (<i>Gmelina arborea</i>) y teca (<i>Tectona grandis</i>) originarias de COSTA RICA
SERVICIOS Y ASESORIA SERASE C.A.	Paúl Enrique Palacios Martínez	Semillas de: teca (<i>Tectona grandis</i>) originarias de COSTA RICA
PROGRAMA FACE DE FORESTACION (PROFAFOR) DEL ECUADOR S.A.	Luis Fernando Jara Navarro	Semilla de pino (<i>Pinus radiata</i>) originarias de CHILE y semilla de: teca (<i>Tectona grandis</i>), melina (<i>Gmelina arborea</i>) originarias de COSTA RICA
ISLAPLANTS CIA. LTDA.	Juan Rodrigo Serrano Cordero	Semilla de tomate, semilla de girasol, plantas y esquejes de gypsophila, plantas y esquejes de solidago, plantas de limonium, plantas de hypericum, plantas crisantemo (ISRAEL); semillas de teca (INDONESIA);
ENCHAPES DECORATIVOS S.A ENDESA	Manuel Francisco Durini Terán	Semillas de palma africana (<i>Elaeis guineensis</i>) originarias de COLOMBIA; semillas de melina (<i>Gmelina arborea</i>) y teca (<i>Tectona grandis</i>) originarias de COSTA RICA; trozas de pino (<i>Pinus radiata</i>) originarios de CHILE

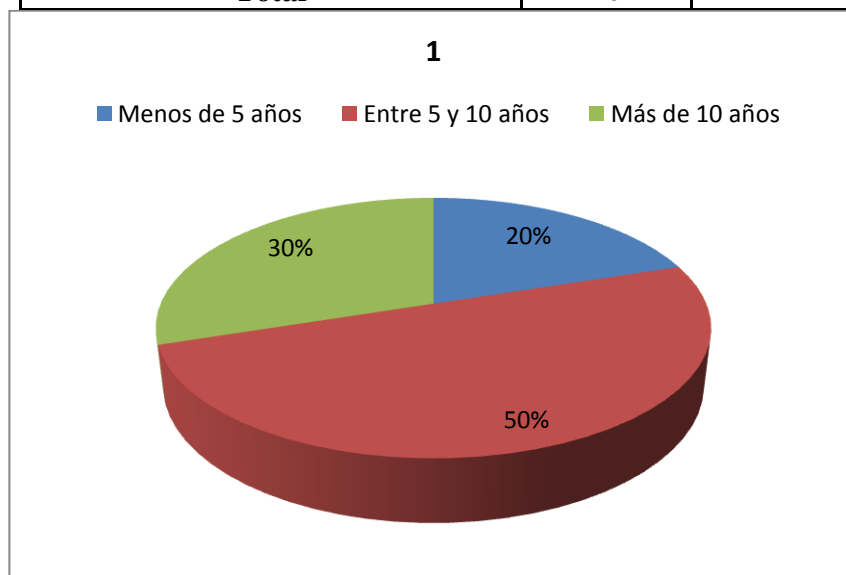
Elaboración: Autores

2.5.3. Análisis de resultados

1. ¿Cuánto tiempo lleva importando madera para su actividad económica?

Figura 6. Tiempo que lleva importando madera

Opciones	Frecuencia	%
Menos de 5 años	2	20%
Entre 5 y 10 años	5	50%
Más de 10 años	3	30%
Total	10	100%



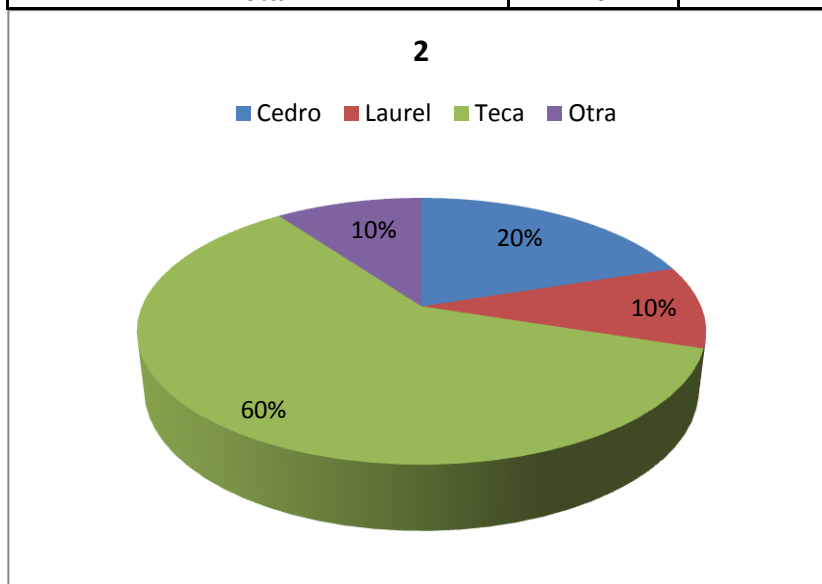
Elaboración: Autores

El tiempo que una empresa lleva realizando una actividad determina su experiencia en el campo en el que se desenvuelve. La mitad de los encuestados manifiesta que llevan en la actividad de importación de madera entre 5 y 10 años, lo que es una cantidad de tiempo considerable, el 30% indica que lo hace por más de 10 años, esto sucede ya que son empresas que se encuentran fuertemente establecidas; sólo un 20% lo realiza por menos de 5 años, siendo empresas relativamente jóvenes.

2. ¿Qué tipo de madera es la que importa con mayor frecuencia?

Figura 7. Tipo de madera que importa

Opciones	Frecuencia	%
Cedro	2	20%
Laurel	1	10%
Teca	6	60%
Otra	1	10%
Total	10	100%



Elaboración: Autores

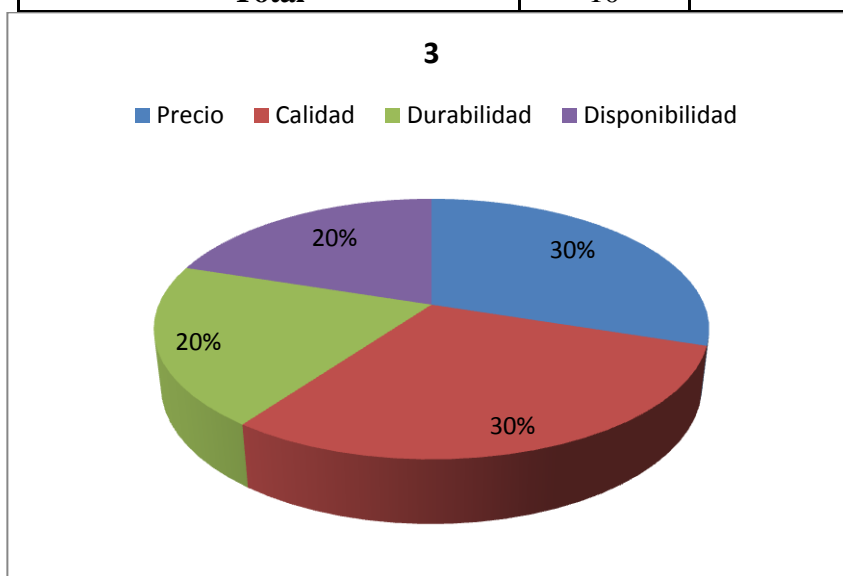
Saber qué tipo de madera es la predilecta para la importación por las empresas encuestadas permitirá conocer si el mercado es favorable para comercializar el producto o por el contrario no tendría mucha acogida.

La teca es el tipo de madera a importar con mayor frecuencia por el 60% de los encuestados, lo que muestra la apertura del mercado a este material; el cedro es el más adquirido por el 20%, por su variado usos; dejando de igual manera con un 10% al laurel y a la opción "otra", siendo que los importadores tienen mayor necesidad de comerciar con las dos mencionadas primeramente.

3. ¿Cuáles son los factores de compra que inciden en su decisión de importar madera de Teca?

Figura 8. Factores de compra

Opciones	Frecuencia	%
Precio	3	30%
Calidad	3	30%
Durabilidad	2	20%
Disponibilidad	2	20%
Total	10	100%

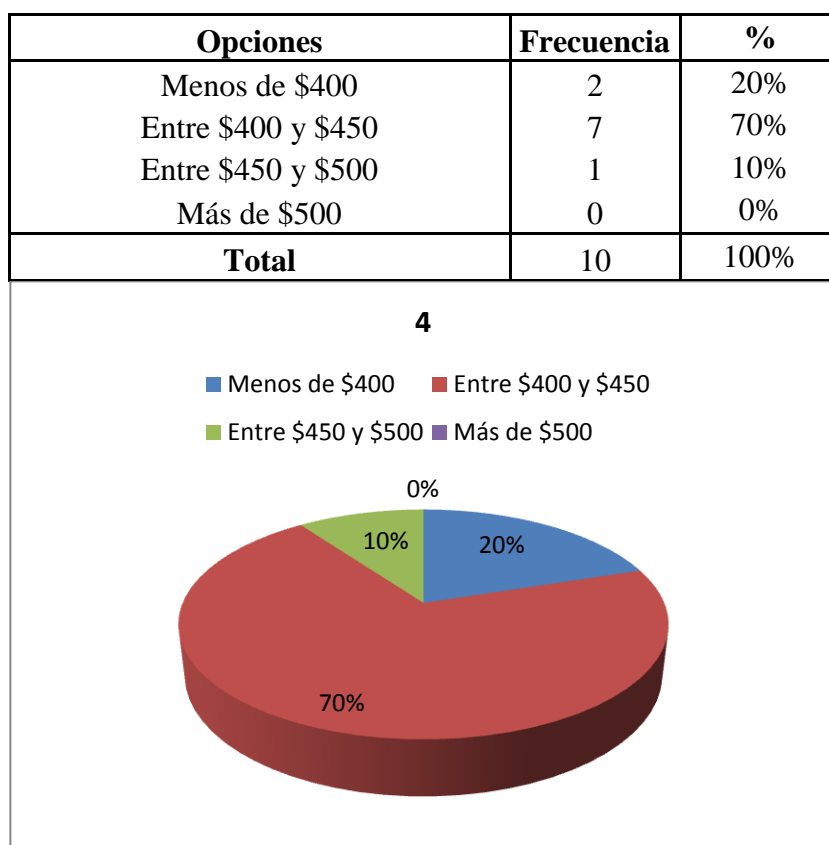


Elaboración: Autores

Para tomar la decisión de compra de teca de cualquier país interfieren varios factores que inciden para que esta finalice de manera positiva. Las opiniones en esta pregunta se encuentran divididas, puesto que para realizar una compra por alto volumen se analizan no uno sino varios factores. El precio y la calidad resultan por poco los de mayor incidencia según los encuestados (30%), teniendo estos dos aspectos una relación entre ambos, ya que se debe cuidar de que a menor precio exista una menor calidad y viceversa. Por otro lado, la durabilidad y disponibilidad del producto obtienen de igual manera un 20%.

4. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un metro cúbico de teca?

Figura 9. Precio que estaría dispuesto a pagar

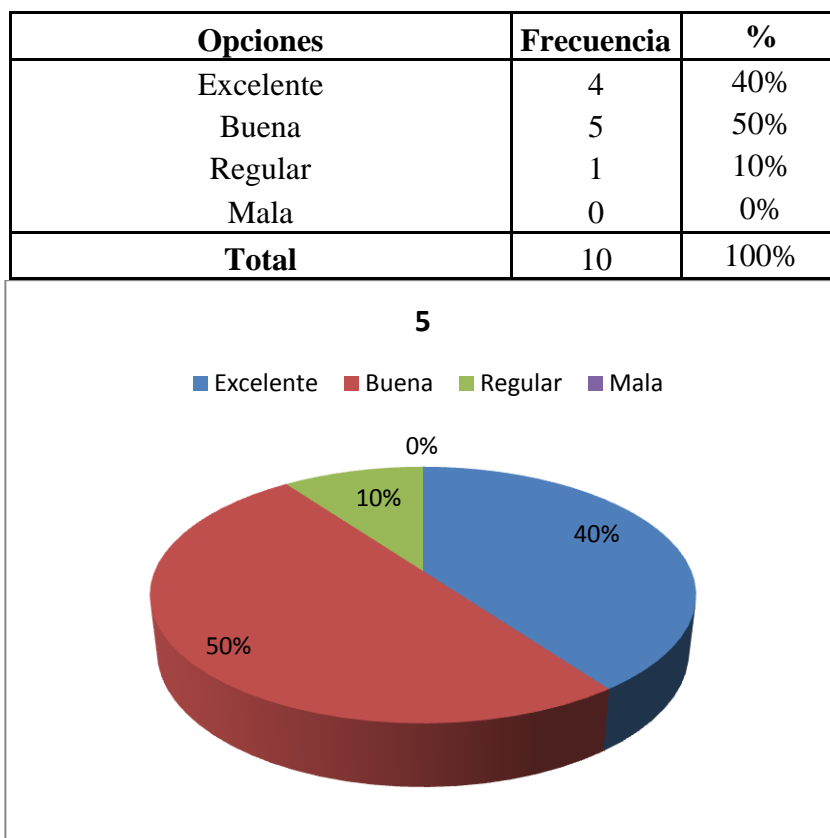


Elaboración: Autores

En relación con la pregunta anterior y teniendo en cuenta los precios que se manejan en el mercado mundial de la teca, es importante conocer la franja de precios en el que el cliente se encuentre más cómodo, lo que asegura de cierta manera que la empresa pueda ser competitiva. El 70% manifiesta que estaría dispuesto a pagar entre \$400 y \$450 por el metro cúbico de teca, esto tendría mucho sentido, ya que el precio promedio mundial es de \$420, aunque muchas veces baja y sube en porcentajes importantes. El 20% preferiría pagar valores que no alcancen los \$400 y el restante 10% estaría dispuesto a pagar entre \$450 y \$500 según la calidad del producto.

5. ¿Qué opinión tiene sobre la teca de origen ecuatoriano?

Figura 10. Opinión sobre la teca ecuatoriana



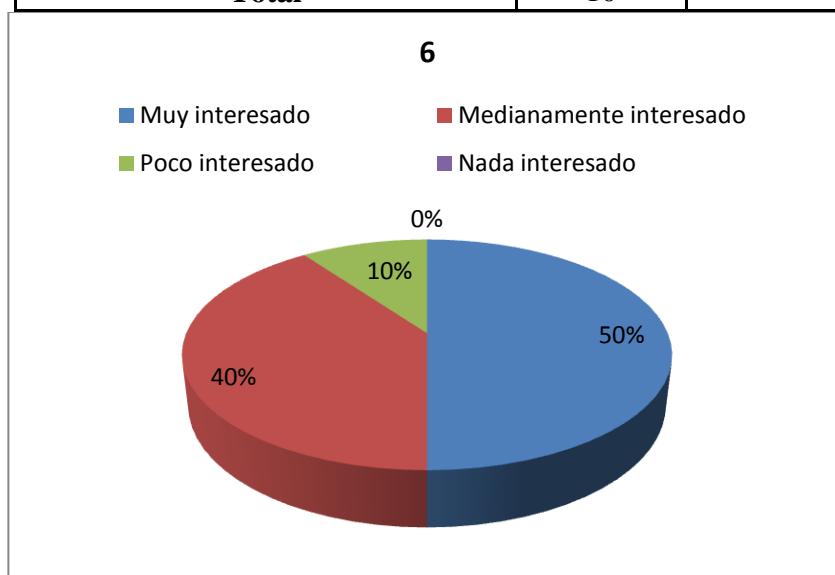
Elaboración: Autores

La reputación del producto es importante para que pueda ser aceptada rápidamente por el mercado de destino, por lo que esta pregunta es de vital importancia para la correcta comercialización del mismo. El 90% de los encuestados tiene opiniones positivas al respecto a la teca ecuatoriana, ya que el 50% la cataloga como buena y el 40% como excelente; esto es muestra de que el producto ecuatoriano con el tiempo ha adquirido un buen concepto por parte del mercado extranjero; sólo un 10% indicó que la calidad es regular, esto al ser tan bajo se puede deber a una mala experiencia particular.

6. ¿Qué tan interesado se encontraría de adquirir teca procedente del Ecuador?

Figura 11. Interés por importar teca ecuatoriana

Opciones	Frecuencia	%
Muy interesado	5	50%
Medianamente interesado	4	40%
Poco interesado	1	10%
Nada interesado	0	0%
Total	10	100%



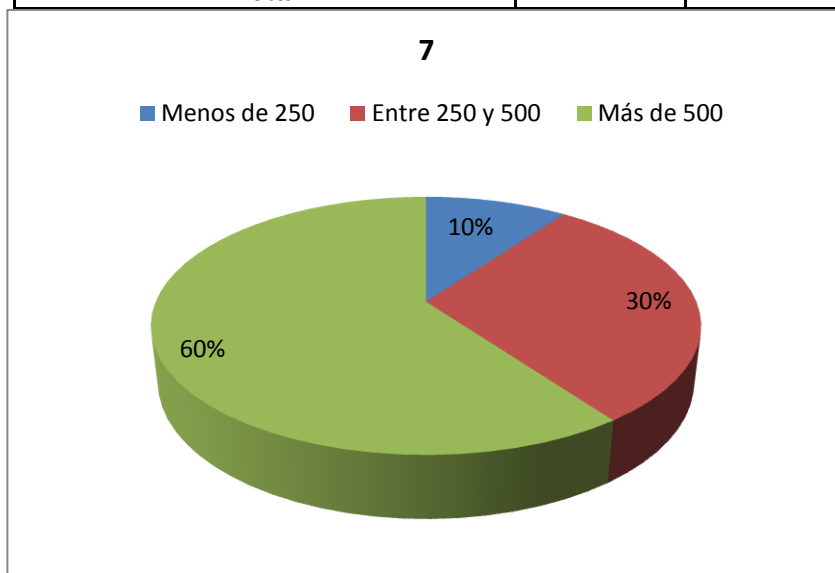
Elaboración: Autores

Es importante conocer que tanto se encontrarían interesados los clientes en adquirir el producto de origen ecuatoriano, relacionando esta pregunta directamente con la anterior mostrará una visión clara sobre la apertura del mercado. El 50% se encuentra muy interesado en el producto ecuatoriano, de igual manera el 40% expresa que estaría interesado; sólo el 10% indica que su interés sería poco; lo que refuerza la apertura existente en el mercado importador.

7. ¿Cuántos metros cúbicos de madera de teca ecuatoriana estaría dispuesto a importar por año?

Figura 12. Volumen de importación por año

Opciones	Frecuencia	%
Menos de 250	1	10%
Entre 250 y 500	3	30%
Más de 500	6	60%
Total	10	100%



Elaboración: Autores

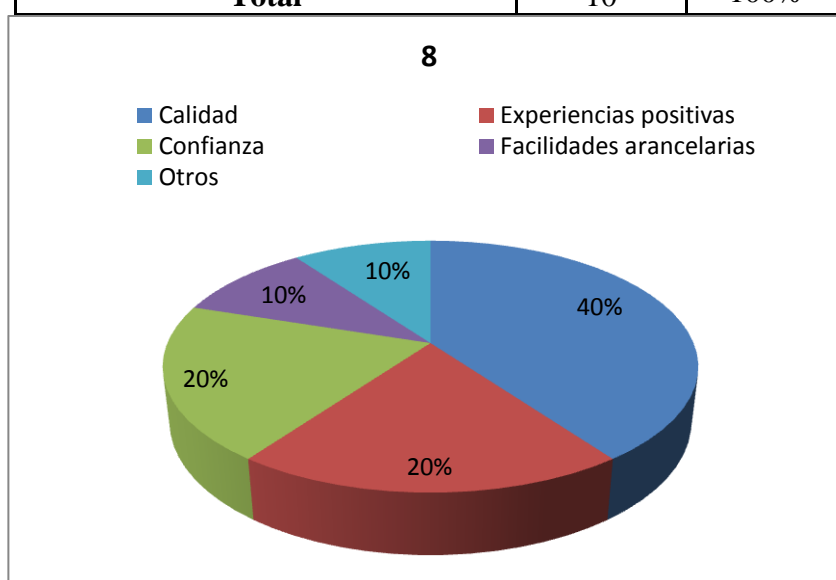
La cantidad de madera a adquirir por parte de los clientes de la empresa determinará el ingreso que logrará captar de manera tentativa.

El 60% indica que adquiriría más de 500 metros cúbicos de teca por año, siendo una cantidad considerable que sería muy favorable para la empresa; el 30% manifiesta que lo haría en cantidades que oscilen entre los 250 y 500 metros cúbicos anualmente; el restante 10% compraría menos de 250 metros cúbicos de manera anual.

8. ¿Qué factores serían positivos para usted en el caso de importar el producto ecuatoriano?

Figura 13. Factores que inciden en la importación de teca

Opciones	Frecuencia	%
Calidad	4	40%
Experiencias positivas	2	20%
Confianza	2	20%
Facilidades arancelarias	1	10%
Otros	1	10%
Total	10	100%



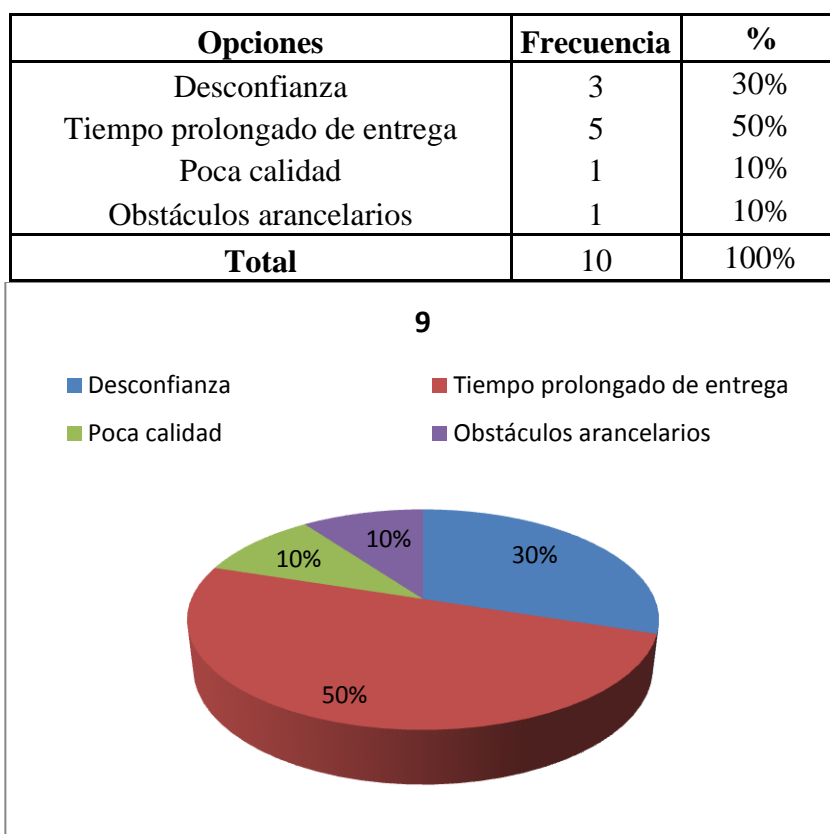
Elaboración: Autores

Al momento de adquirir la teca de origen ecuatoriano, factores como la calidad en mayor medida tienen una gran influencia, puesto que de esto dependerá que los clientes lo hagan de manera recurrente.

Es por esto que los encuestados han elegido en su mayoría (40%) la calidad como factor más importante, dejando a los otros campos con un 20%, lo que los dota de cierta importancia y deben ser atendidos con atención, factores como la confianza, las experiencias positivas y las facilidades arancelarias que brinde el país se encuentran en este grupo.

9. ¿Qué factores serían negativos para usted en el caso de adquirir el producto ecuatoriano?

Figura 14. Aspectos negativos por lo que no importaría teca



Elaboración: Autores

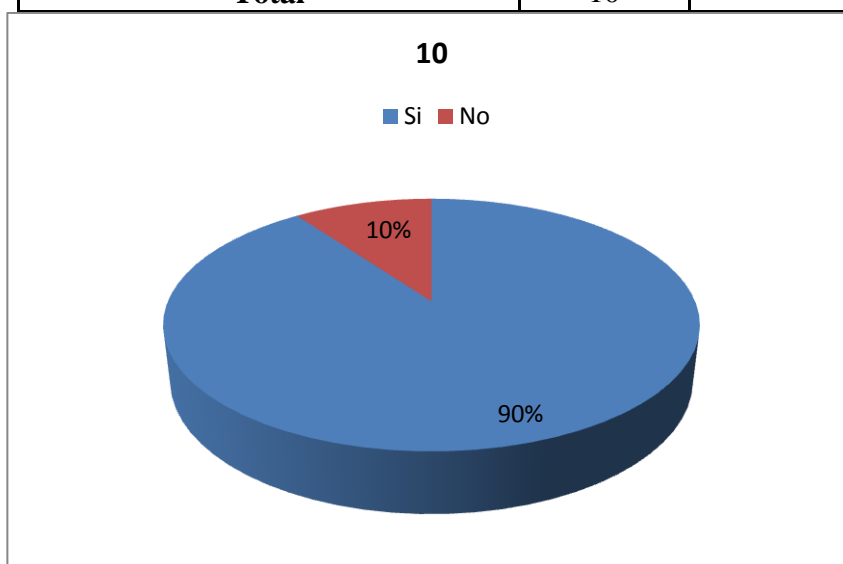
Para mejorar el servicio que brinde la empresa es importante establecer los aspectos negativos que podrían afectar la elección de la misma como proveedora de madera teca.

El prolongado tiempo de espera para recibir el producto es lo que más preocupa a los potenciales clientes, ya que obtiene la mitad de las elecciones hechas por los encuestados; por otro lado, la desconfianza (30%) por ser una empresa nueva es otro de los factores a observar y revertir mediante una adecuada campaña de marketing. Estos dos factores son los que han destacado en la presente encuesta.

10. ¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la importación de madera de teca ecuatoriana?

Figura 15. Oportunidad de negocio invertir en la teca

Opciones	Frecuencia	%
Si	9	90%
No	1	10%
Total	10	100%



Elaboración: Autores

Para que una iniciativa tenga éxito se debe contar con que el mercado vea de igual manera un campo donde se pueda invertir para posteriormente crecer como empresa.

Este aspecto es altamente positivo, así lo demuestra el 90% de encuestados que manifiesta que sí ven a la importación de madera teca procedente del Ecuador como una oportunidad de desarrollo el invertir en la misma, teniendo sólo un 10% que opina lo contrario por situaciones de carácter individual y no generalidades del mercado.

2.5.4. Conclusiones

La presente investigación de mercado ha permitido identificar las prácticas y requerimientos de los importadores de madera, así como la capacidad de apertura hacia el producto de origen ecuatoriano que en este caso es la madera de teca.

Los importadores encuestados llevan realizando su actividad entre 5 y 10 años o más de 10 años, ya que esto es lo que manifestó el 60% y 30% de ellos respectivamente, siendo la madera de teca la más adquirida por estos. Los factores más influyentes para realizar la compra del producto son la calidad y el precio del mismo, manifestando claramente que el precio que los interesados estarían más cómodos para pagar oscila entre \$400.00 y \$450.00 por metro cúbico de madera de teca, ya que los precios que se manejan en la actualidad se encuentran en este rango.

Un 90% se encuentra predispuesto e interesados a adquirir el producto de origen ecuatoriano, puesto que este mismo porcentaje opina que la teca ecuatoriana es buena o excelente. A partir de esto, se justifica que el 60% de estos adquiriría el producto en cantidades superiores a los 500 m³ anualmente, teniendo a la calidad como el punto más importante para adquirir teca ecuatoriana y la demora en la entrega como el factor negativo a considerar para no hacerlo. Finalmente, el 90% de los importadores encuestados cree que la importación de madera teca ecuatoriana es un sector favorable para la inversión.

2.6. Cálculo de la demanda proyectada

Con los resultados obtenidos en la investigación de mercado, se ha calculado la demanda proyectada, tomando en consideración el número de importadores que adquiere madera de teca y que además, estarían dispuestos a cerrar negociaciones para la importación hacia el mercado

chino. Acorde a estos parámetros, se define que son 6 importadores cuyo consumo promedio es superior a 500 m³ anuales. Sin embargo, se establecerá esa cantidad como nivel de importación tentativo por año, es decir que en total se importarían 3.000 m³ y el mes eso equivaldría a 250 m³, tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 3. Parámetros para calcular la demanda

<i>DEMANDA PROYECTADA</i>	<i>MUESTRA</i>	<i>MERCADO OBJETIVO</i>	<i>CONSUMO ANUAL/MES</i>	<i>CONSUMO TOTAL</i>
ENCUESTADOS	10	6	500.00	3.000,00
CONSUMO MENSUAL	10	6	41.67	250,00

Elaboración: Autores

Con esta información, se establece que anualmente los 6 importadores demandaría un total de 3.000 m³, pero para la proyección de la demanda de la empresa, se asumirá que inicialmente en el año 1 se exportará al menos el 50% y posteriormente, en el año 2 su consumo pueda incrementarse en 5% anual, puesto que los importadores tendrían mayor confianza y estarían dispuestos a comprar mayor volumen de madera; de esta forma, la cobertura en cinco años sería hasta el 60.78% en un escenario bastante conservador.

Tabla 4. Proyección de la demanda potencial

<i>PROYECCIÓN</i>	<i>DEMANDA ANUAL</i>	<i>CAPACIDAD</i>	<i>% COBERTURA</i>
Mensual	500	250,00	50.00%
Año 1	3.000	1.500,00	50.00%
Año 2	3.000	1.575,00	52.50%
Año 3	3.000	1.653,75	55.13%
Año 4	3.000	1.736,44	57.88%
Año 5	3.000	1.823,26	60.78%

Elaboración: Autores

CAPÍTULO 3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

3.1. Filosofía empresarial

3.1.1. ¿Quiénes somos?



“TECA EXPORT S.A.” es el nombre de una empresa ecuatoriana, cuyo objetivo comercial será la exportación de madera de teca producida localmente, gracias a los recursos naturales de primer nivel que posee el Ecuador, para ofrecerlos a mercados internacionales que lo requieren

diversos sectores económicos, como la construcción de viviendas, mobiliarios, embarcaciones, y demás. Para lograr este cometido, se trabajará en coordinación con el sector maderero local que ofrece este producto para servir de intermediarios en el posicionamiento de la madera nacional, la cual es muy solicitada en países como China, el cual sería el primer socio comercial de esta empresa al momento de llevar a cabo sus operaciones.

Se ha elegido a China como mercado objetivo, por tratarse de una de las economías más grandes del mundo, al poseer un producto interno bruto (PIB) estimado en \$ 13.39 trillones de dólares (The CIA World Factbook, 2014). Además, la mayor parte del PIB se compone del sector industrial y servicios (90%), dejando a la agricultura en un 10%, por tanto necesita de la adquisición de materias primas para el funcionamiento de sus sectores productivos; razón por la cual es importante que empresas locales como TECA EXPORT S.A., aprovechen los tratados comerciales existentes en la actualidad entre Ecuador y China, para el posicionamiento de algunos sectores, como el caso de la madera de teca, garantizando no sólo la entrada de divisas a la economía local, sino

también el aumento de empleo y disminución del déficit en la balanza comercial.

3.1.2. Misión

“Ser socios estratégicos de nuestros clientes, ser un proveedor que permita que sus proyectos se desarrollen óptimamente; además llevar un proceso productivo comprometido con el cuidado del medio ambiente y con el uso apropiado de los recursos naturales para contribuir con el desarrollo sostenible del país”

3.1.3. Visión

“Ser una empresa líder en la exportación de productos madereros, ejerciendo una administración responsable de los recursos renovables para fortalecer los lazos comerciales a nivel internacional”

3.1.4. Objetivos Empresariales

1. Captar al menos el 10% de la participación de mercado, en lo concerniente a la exportación de madera de teca hacia China al menos hasta el quinto año de operaciones.
2. Diseñar una cadena logística que permita la exportación 1.500 metros cúbicos de madera hacia el mercado Chino, en el primer año de operaciones.
3. Alcanzar un crecimiento de las exportaciones en al menos 5% anual a partir del segundo año de operaciones.
4. Conseguir un nivel de rentabilidad para los inversionistas y el proyecto, superior a la tasa de descuento dentro de los primeros cinco años de operaciones.
5. Lograr que la inversión inicial sea recuperada dentro de los primeros cinco años de operaciones.

3.2. Marco Legal de la Empresa, Accionistas

3.2.1. Generalidades de la fundación de la compañía

En el Ecuador existen seis tipos de sociedades, para las cuales se establece un número de socios y de capital mínimo, tal y como se presenta a continuación:

Tabla 5. Tipo de Sociedades

Sociedades	Número de socios	Capital mínimo	Capital pagado ¹
De nombre colectivo	2 o más	-	50%
En comandita simple	2 o más	-	50%
En comandita por acciones	2 o más	\$800	25% ²
De responsabilidad limitada	de 3 a 15	\$400	50%
Compañía anónima	2 o más	\$800	25% ²
De economía mixta	2 o más	\$800	25%

Notas: ¹ Al momento de la constitución, respecto del capital suscrito
² Porcentaje de cada acción nominativa

Fuente: Superintendencia de Compañías

En relación a la clasificación anterior se ha decidido fundar a “TECA EXPORT” como una compañía anónima, para lo cual es necesario observar lo que indica la Ley de Compañías en su artículo # 143, con respecto a este tipo de compañías: *“La compañía anónima es una sociedad, cuyo capital dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.”*

Luego de haber elegido el tipo de compañía es necesaria la constitución de la misma, mediante escritura pública en el Registro Mercantil, tal como lo indica el artículo 146 de la Ley de Compañías, el cual se describe a continuación: *“La compañía se constituirá mediante*

escritura pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción.”

En lo que concierne a la Junta de Accionistas de la empresa, esta se encontrará conformada por un total de 4 accionistas convocados y reunidos legalmente. Esta Junta de Accionistas representa la autoridad con más alto rango dentro de la empresa; y en conjunto aportarán el 67.01% de la inversión total, siendo el monto equivalente a \$ 80,000.00 (OCHENTA MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA), divididas en 8.000 acciones con un valor monetario representativo de \$ 10.00 cada una. Bajo este contexto, los derechos que poseerán los accionistas son los siguientes:

- Voz y voto en la Junta de Accionistas, especialmente para la toma de decisiones importantes para la compañía, como inversiones en nuevos proyectos, ampliación de las líneas del negocio, consolidación de nuevos tratados y demás aspectos que requieran de su participación.
- Opción preferente para la suscripción de nuevas series de acciones o recibir acciones liberadas.
- Derecho a ceder libremente sus acciones.
- Derecho a percibir dividendos generados por la empresa.

Además, en el plano legal y tributario, la empresa TECA EXPORT S.A., deberá cumplir con los siguientes requisitos básicos para su adecuado funcionamiento:

Aspectos Legales:

- Tener RUC asignado por el SRI³
- Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos
- Permiso de Funcionamiento y Patente Municipal
- Inscripción patronal de la empresa en el IESS⁴

Aspectos Tributarios:

- Comprobantes de Venta
- Comprobantes de Retención
- Documentos Complementarios

3.2.2. Requisitos para el Permiso de Funcionamiento y Patente Municipal.

Este documento es emitido en la ventanilla número 41 de la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil ubicada en las calles 10 de Agosto y Pichincha, la tasa de habilitación varía de acuerdo a la superficie física de la oficina o local. Para obtener este documento se debe cumplir con los siguientes requisitos⁵:

1. Copia de cédula
2. Copia de certificado de votación
3. Copia del permiso de cuerpo de bomberos
4. Copia de permiso del Ministerio de Salud
5. Copia de RUC
6. Carta de impuesto predial y recibo de pago de agua
7. Estados financieros (Personas obligadas a llevar contabilidad)
8. Especie valorada

³ Servicio de rentas internas es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley

⁴ Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) es el organismo ecuatoriano encargado de brindar la seguridad social

⁵ Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil - <http://www.guayaquil.gob.ec/>

Luego de haberse cumplido con los requisitos antes mencionados se procederá a presentarlos en el departamento de rentas para la realización de la inspección, la cual se llevara a cabo en cualquiera de los 7 días posteriores. Una vez que se haya realizado la inspección, dicho inspector emitirá un informe para otorgar el respectivo permiso de funcionamiento, el cual es entregado junto con la patente municipal. Este permiso debe ser renovado anualmente.

3.2.3. Inscripción patronal de la empresa en el IESS

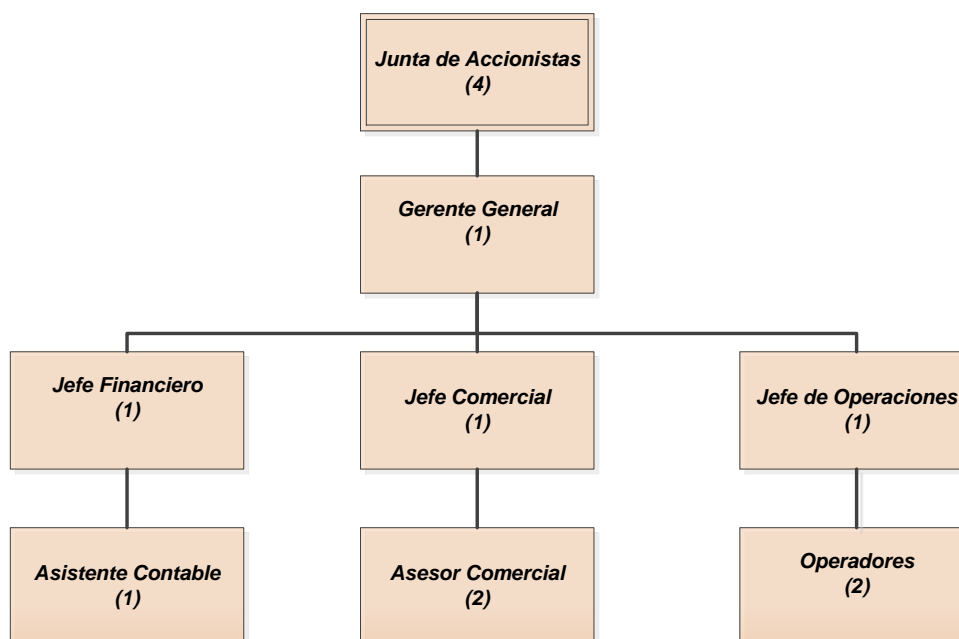
El empleador estará obligado a registrar al trabajador, desde el primer día de labor y dentro de los 15 días siguientes al inicio de la relación laboral. Según lo indica el Reglamento de Afiliación, Recaudación y Control Contributivo en su artículo 15, el cual dice:

“Inscripción del trabajador.- Para la inscripción del trabajador en el IESS se presentará copia legalizada del contrato de trabajo, dentro de los quince días posteriores al inicio de labores, no pudiendo dicha inscripción exceder de noventa días. Las aportaciones se realizarán desde el primer día de trabajo. En el registro de inscripción se hará constar los nombres completos del trabajador, fecha de ingreso, remuneración, cargo o función que desempeña, número de cedula y dirección domiciliaria.”

3.3. Estructura Organizacional

La empresa TECA EXPORT S.A., debe constituirse como una entidad sólida y con un prestigio, originado del orden y transparencia de sus procesos; es por esto que debe tener una organización que le permita funcionar adecuadamente, para esto estará dividida en tres sectores que son: financiero, de producción y comercial. En el siguiente organigrama se podrán visualizar los niveles jerárquicos que deben seguir aquellas personas que colaboran de una u otra manera con la empresa.

Figura 16. Organigrama de la institución



Elaborado por: Autores

3.4. Perfiles y Funciones del Personal

3.4.1. Perfiles del personal

Tabla 6. Perfil del gerente general

CARGO: GERENTE GENERAL	SUELDO: \$1200
REQUISITOS:	HABILIDADES Y COMPETENCIAS
<ul style="list-style-type: none"> Estudios superiores completos en Administración de Empresas, Ingeniería Comercial, Gestión Empresarial o carreras afines. Experiencia mínima de 2 años en gerencia general de compañías de servicios. Manejo de todos los utilitarios de Microsoft Office. Sexo: Masculino Edad: Mayor de 30 años 	<ul style="list-style-type: none"> Construir relaciones de confianza y vínculos cercanos Análisis y planificación Desarrollo de equipos Emprendimiento y ambición comercial Interés y capacidad por aprender y crecer Inspirar y energizar

Elaborado por: Autores

Tabla 7. Perfil del jefe financiero

CARGO: JEFE FINANCIERO	SUELDO: \$900
REQUISITOS:	HABILIDADES Y COMPETENCIAS
<ul style="list-style-type: none"> • Estudios superiores en Administración de Empresas, Ingeniería Comercial, Auditoría o carreras afines. • Experiencia mínima de 2 años en cargos similares. • Sexo: Indistinto. • Edad: De preferencia de 30 a 40 años. 	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de índices financieros • Alta capacidad de interacción social • Inteligencia lógica • Iniciativa • Adaptabilidad del grupo

Elaborado por: Autores

Tabla 8. Perfil de jefe comercial

CARGO: JEFE COMERCIAL	SUELDO: \$800
REQUISITOS:	HABILIDADES Y COMPETENCIAS
<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia mínima de 2 años en el área administrativa. • Manejo de personal a su cargo. • Excelente presentación personal. • Elaboración de estrategias comerciales. <p>Sexo: Indistinto.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Edad: De preferencia de 30 a 40 años. 	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluar siempre los costos de los insumos, mediante análisis comparativos de precios y calidad. • Realizar estudios y proyección de nuevos mercados (Busca evaluar precios), como respuesta a la constante oferta y demanda de los mercados.

Elaborado por: Autores

Tabla 9. Perfil del jefe de operaciones

CARGO: JEFE DE OPERACIONES	SUELDO: \$800
REQUISITOS:	HABILIDADES Y COMPETENCIAS
<ul style="list-style-type: none"> • Estudios superiores en Psicología Industrial, Administración de Recursos Humanos o carreras afines. • Experiencia mínima de 1 año en cargos similares. • Buen dominio de herramientas de selección y sólidos conocimientos de los subsistemas de Recursos Humanos. • Sexo: Indistinto • Edad: Mayor de 30 años 	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo Eficiente del Personal • Buenas relaciones interpersonales • Proactividad • Organización • Excelente comunicación, impacto e influencia, persuasión y convencimiento

Elaborado por: Autores

3.4.2. Funciones del personal

Todos los miembros de la empresa deben tener sus funciones, responsabilidades, obligaciones y limitaciones del correspondiente cargo a desempeñar totalmente claras; esto debido a que así las actividades a ejecutar sean realizadas de manera eficiente.

Gerente General: El gerente general funge como representante legal de la empresa, establece las políticas de la misma según los objetivos propios de la organización. Es el responsable de las operaciones, desempeños laboral y por ende de los resultados generados por estos; en conjunto con los demás jefes o gerentes área regula y dirige las actividades de la empresa. También, es una autoridad funcional sobre los cargos administrativos, operacionales y ejecutivos; sus funciones son las siguientes:

- Desarrollar estrategias generales que permitan alcanzar las metas y objetivos propuestos.
- Crear un ambiente positivo para la consecución de las metas en el menor tiempo, capital y materiales posibles, logrando la optimización dentro de la institución.
- Liderar la planeación estratégica de la organización, estableciendo los factores críticos para el éxito.

Jefe Financiero: El jefe financiero será el responsable de la parte contable, vigilando la rentabilidad de la empresa; así como dirigir las actividades contables y financieras de la empresa mediante la definición de procesos y supervisando la contabilidad de la misma. Las funciones que desempeña son las siguientes:

- Analizar la parte financiera de todas las decisiones a ejecutar.
- Realizar los pagos a los miembros de la empresa.
- Administrar los recursos financieros de la entidad, logrando alcanzar los objetivos trazados por la empresa.
- Presentar los estados financieros de manera mensual a los miembros de la junta de socios.
- Elaborar los balances de resultados mediante los cuales se informa a los directivos de la entidad.

Jefe de Comercial: El jefe comercial debe buscar los medios pertinentes para promover la empresa y los servicios que presta esta, entre sus responsabilidades se encuentran las siguientes:

- Elaborar planes estratégicos que permitan posicionar a la empresa dentro del mercado.
- Implementar objetivos de ventas y diseñar proyecciones y presupuestos para su alcance.
- Establecer los canales de comercialización más apropiados.

- Llevar a cabo las negociaciones de la empresa con sus potenciales clientes.
- Evaluar métodos que permitan acceder a diferentes mercados.

Jefe de Operaciones: Las actividades operacionales de la empresa estarán a cargo del jefe de operaciones, el cual controlará y dirigirá los mismos; sus funciones son:

- Elaborar presupuestos operativos.
- Crear planes de mantenimiento de los equipos utilizados, para así mantener operatividad de estos.
- Realizar estrategias internas y externas para que sean llevadas a cabo.
- Diseñar y aplicar políticas de seguridad e higiene laboral destinadas al personal de la organización.
- Supervisar el rendimiento del personal, midiendo su eficiencia por medio de metas.

3.5. Plan de Marketing: precio, producto, plaza y promoción

3.5.1. Producto

Al ser la actividad de la empresa la venta de madera teca al mercado extranjero, más precisamente al mercado chino, se deben establecer estrategias que permitan que el producto sea diferenciado de los existentes en el mercado, esto a pesar de ser un elemento de origen natural y materia prima para la elaboración de otros productos finales; las estrategias a utilizar serían las siguientes:

- Etiquetar los productos de la empresa con una etiqueta que no comprometa el producto con un adhesivo muy fuerte, pero que

indique que pertenecen a la institución, lo que generará una confianza de que el producto que han solicitado es el que han recibido.

- Ofrecer consejos sobre el correcto cuidado y almacenamiento del producto, lo que creará una relación directa con el cliente.

Figura 17. Presentación del producto



Elaborado por: Autores

3.5.2. Precio

3.5.2.1. Análisis de precios

El precio por metro cúbico de madera teca tiene un valor de entre \$400.00 y \$450.00. El precio debido a la escasez mundial de madera ha sufrido incrementos, haciendo que los precios de las circunferencias menores han aumentado en un 27%, las medianas han sufrido un incremento solo del 7%, mientras que las de circunferencias mayores han aumentado en un 20%. (Asoteca, 2011)

3.5.2.2. Determinación del precio

El precio resulta un aspecto importante para la rentabilidad de la actividad, es por esto que debe ser elegido de manera que pueda competir con los existentes en el mercado y cubrir los costos operativos, generando por ende una utilidad. Es importante además diseñar estrategias que le permitan a la empresa mantener ventajas sobre la competencia. Es por esto que al ingresar al mercado es importante orientar precios que oscilen el mínimo y el máximo existentes en el mercado, es decir entre \$410 y \$425. Las estrategias a utilizar serían las siguientes:

- Ofrecer descuentos a realizar pagos importantes de manera inmediata, lo que aporta a la liquidez de la empresa.
- Establecer temporadas altas y bajas en el flujo de ventas, lo que a pesar de que existe en el mercado una alta demanda, ayudará a aumentar las ventas en los meses relativamente bajos.

3.5.3. Plaza

Para este aspecto la empresa debe aprovechar todas las oportunidades disponibles para generar un reconocimiento por parte de los clientes, entre las estrategias a emplear se encuentran las siguientes:

- Hace uso de agentes intermediarios que sirvan para generar una mayor expansión de la empresa y del producto en sí.
- Crear una página web que permita tener presencia en la web, pero más importante aún, poder establecer una relación comercial con los potenciales clientes.
- Generar un marketing directo con los clientes por medio de correos electrónicos, lo que permitirá cubrir un mayor margen de potenciales clientes a un bajo costo.

3.5.4. Promoción

La promoción de la empresa estará enfocada en persuadir o estimular la compra del producto, siendo una empresa novel el objetivo es dar a conocer a la misma; para esto se utilizarán las siguientes estrategias:

- Tener presencia en ferias de productos madereros y de exportación, esto promoverá la presencia de marca de la empresa y hará conocer a la misma en aquellos que no tenían conocimiento de esta.
- Se apoyarán eventos que ofrezcan productos derivados de la madera de teca, como el parquet, muebles de hogar, mobiliario de oficina, viviendas, y demás productos que incluyan a la teca. Puesto que esto le dará mayor idea a los clientes acerca del uso que pueden establecer, tanto en el aspecto visual como la calidad de los acabados, colores y durabilidad.

Figura 18. Promoción del producto



Elaborado por: Autores

- Trabajar con entidades como PROECUADOR, para la gestión logística en el establecimiento de contactos, no sólo pertenecientes al mercado chino, sino a aquellos empresarios en todo el mundo que estén interesados en adquirir estos productos.

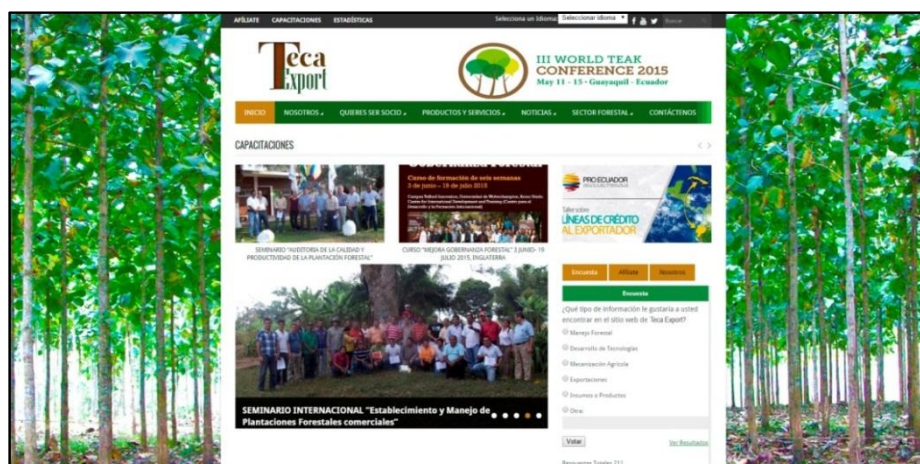
Figura 19. Acciones de promoción del producto



Elaborado por: Autores

- La empresa contará también con un sitio web donde los importadores interesados puedan ponerse en contacto con los miembros de la institución y así, pueda ser posible el desarrollo de negociaciones para ampliar los destinos de la madera de teca.

Figura 20. Esquematación de la página web de la empresa



Elaborado por: Autores

CAPÍTULO 4. ESTUDIO TÉCNICO – LOGÍSTICO

4.1. Localización del Proyecto: Infraestructura, tamaño

La localización del proyecto constituye uno de los principales factores para la adecuada operación del negocio, especialmente porque acorde a las condiciones del sector se podrá definir la logística necesaria para la exportación del producto, fijando también los costos de transportes de la madera hacia el puerto de embarque, es importante buscar una ubicación estratégica donde la empresa esté cerca del Proveedor y del Puerto.

De esta manera, para lograr una elección idónea de la ubicación se utilizará como técnica de selección el método cualitativo por puntos, el mismo que consiste en definir las principales cualidades de dos o más localizaciones, con el propósito de establecer distintas valoraciones en función a la importancia que se les atribuya. Una vez terminada la calificación, se realiza la sumatoria de todos los valores definiendo así cuál sería la ubicación más adecuada para la empresa que se pretende implementar.

Para tal efecto, se han considerado dos posibles localizaciones para la empresa, donde no solo se ubicará el área de operaciones sino también el área administrativa, tal como se muestra a continuación:

- **Localización A:** Galpón vía Daule kilómetro 27, área de 2.000 metros, ubicada en vía principal.
- **Localización B:** Galpón vía El Pueblo Viejo – Ventanas kilómetro 45, área de 1.500 metros, ubicada en la vía principal.

Tabla 10. Método cualitativo de localización por puntos

FACTOR	PESO	ZONA A		ZONA B	
		PUNTOS	POND.	PUNTOS	POND.
Cercanía con los proveedores	0,3	3	0,9	3	0,9
Servicios Básicos	0,1	2	0,2	3	0,3
Vías de Acceso	0,3	5	1,5	5	1,5
Cercanía con el Puerto	0,3	5	1,5	2	0,6
TOTAL	1		4,1		3,3

Elaboración: Autores

En este caso, mediante la valoración establecida se ha decidido la localización más adecuada del proyecto sería la zona A que comprende el kilómetro 27 de la Vía Daule, puesto que es considerada como un sector netamente industrial y además, cuenta con los accesos viales idóneos para la entrada y salida de los vehículos repartidores. Sin embargo, es importante mencionar que la empresa no realizará inversiones en obras físicas debido a que es nueva y constituye un alto monto de inversión; no obstante, se ha analizado la posibilidad de alquilar un galpón el cual estará distribuido de la siguiente:

- a) Oficinas Administrativas, donde operaran los departamentos de Gerencia, Contabilidad, Comercial y Operaciones.
- b) Bodega, donde se amanecerá el producto en su estado natural, previo a la exportación.
- c) Zona de Parqueos para el personal y clientes
- d) Área de Carga para el traslado del producto hacia el puerto de embarque y/o recepción.

A continuación se presenta un plano ilustrativo de la distribución de la planta en la que se desarrollará el proyecto:

Figura 21. Esquematación de la infraestructura de TECA EXPORT S.A.



Elaboración: Autores

4.2. Ingeniería del Proyecto: capacidad instalada, proceso de exportaciones, requisitos, certificaciones, logística de transporte y distribución

4.2.1. Proceso de exportación

Para la exportación del producto es necesario seguir el siguiente procedimiento: Se comienza con el envío electrónico de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS que podrá ir junto a una factura o proforma y documentación con la que se posee del embarque, esa DAE se convierte en un vínculo legal con obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante. Los datos que se consignarán en la DAE son:

- a) Del exportador o declarante
- b) Descripción de mercancía por ítem de factura
- c) Datos del consignante
- d) Destino de la carga
- e) Cantidades
- f) Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

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

- a) Factura comercial original.
- b) Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- c) Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

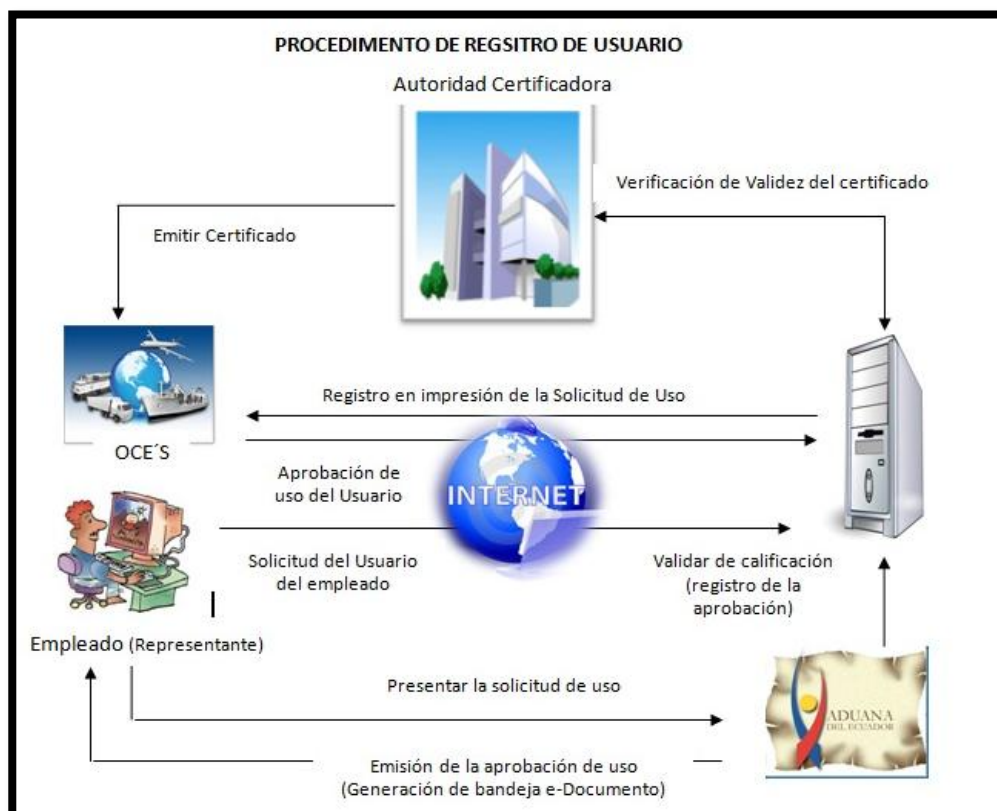
Cuando la DAE acepta la mercancía, ésta entra a Zona Primaria del distrito en donde se estiba, con lo cual el depósito temporal la registra y guarda antes de su exportación. Cuando se exporta se informará el canal de aforo designado, los cuales pueden ser:

- a) Canal de Aforo Documental
- b) Canal de Aforo Físico Intrusivo
- c) Canal de Aforo Automático

En el Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, son las autorizaciones para que se estibe, se lo realizará de manera automática el ingreso de la mercancía a los depósitos temporales o zonas primarias. En el caso del Canal de Aforo Documental se otorgará un funcionario a cargo del trámite, cuando la carga ingrese, se verificará los datos electrónicos y documentación digitalizada; y se realizará el cierre sino hubiese observaciones. Si hubiese alguna observación será registrada por el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Cuando la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) haya sido cerrada, su estado se modificará a salida autorizada y la mercancía podrá ser estibada. Para el caso de Canal de Aforo Físico Intrusivo realiza según lo

previamente estipulado, adicional al proceso la inspección física de la carga y su revisión con la documentación electrónica y digitalizada. Acorde a lo estipulado por la SENAE en relación a la validación de la firma electrónica, el proceso se explica en el siguiente gráfico:

Figura 22. Procedimiento de registro de usuario en la SENAE



Fuente: SENAE

4.22. Generalidades para exportar en Ecuador

El Trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases:

- Fase de Pre-embarque
- Fase Post-Embarque

- **Fase de Pre-embarque**

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

- **Fase Post-Embarque**

Se presenta el DAE definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque. Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAE definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecederos en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque. Previo al envío electrónico de la DAE definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El ECUAPASS validará la información de la DAE contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con

el refrendo de la DAE. Numerada la DAE, el exportador o el agente de aduana presentarán ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAE impresa.
- Orden de Embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s).
- Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).
- Pago a CORPECUADOR (para exportaciones de banano).
- CORPEI.

4.2.3. Trámites aduaneros para exportar a China

En China es requerido cumplir con los siguientes procedimientos para proceder a la exportación de los productos en mención:

- **Declaración de la Empresa Importadora:** Aquellas empresas importadoras de productos deben hacer su respectiva declaración de mercaderías importadas a través de EDI (Intercambio Electrónico de Información por sus siglas in ingles) o la plataforma E-port de China, la empresa o aquellos agentes autorizados utilizan un formulario de declaración electrónica.
- **Revisión de la Aduana:** La información electrónica suministrada en los formularios de declaración es revisada por un sistema computacional para luego ser enviada al Centro de Revisión de Declaraciones para un chequeo manual. En caso de que la declaración no se encuentre en conformidad con las exigencias aduaneras, se pedirá al declarante información suplementaria o incluso una nueva declaración.

- **Presentación de documentos en la oficina de operaciones aduaneras en terreno:** el declarante recibirá una notificación electrónica de la Aduana para que se presente de manera personal con un formulario impreso de la declaración, licencias de importación/exportación, entre otra documentación requerida antes de proceder a cancelar los respectivos impuestos y otros pagos. Si la Aduana tiene el propósito de examinar las mercancías, el declarante debe mover y desempacar las mercancías según lo requerido por la Aduana. De ser necesario, la Aduana puede examinar las mercancías sin notificar al declarante.

- **Desaduanamiento:** Es necesario que el consignatario haya pagado todos los derechos o impuestos requeridos para que las mercancías importadas puedan ser retiradas de aduanas.

- **Documentos exigidos:**
 1. Conocimientos de embarque
 2. Guías aéreas
 3. Facturas
 4. Lista de empaque
 5. Contratos de compraventa (Para distintas mercancías, se exigen documentos tales como el Libro de Registro para Materiales Suplementarios, Libro de Registro para Procesamiento Comercial, Documento de Despacho para Mercancías Importadas, Permiso de Importación Automático para Productos Mecánicos y Electrónicos).

4.3. Flujograma de procesos



Elaboración: Autores

CAPÍTULO 5. PLAN FINANCIERO DEL PROYECTO

5.1. Inversión

INVERSION FIJA			
Cód.	Descripción	Valor	%
1.1.	Útiles de Oficina	\$ 232.50	0.19%
1.2.	Muebles de Oficina	\$ 5,510.00	4.62%
1.3.	Equipos de Oficina	\$ 3,977.00	3.33%
1.4.	Equipos de Computación	\$ 8,130.00	6.81%
1.5.	Vehículos	\$ 38,000.00	31.83%
Total de Inversión Fija		\$ 55,849.50	46.78%
INVERSION DIFERIDA			
Cód.	Descripción	Valor	%
1.6.	Gastos de Instalación y Adecuación	\$ 750.00	0.63%
1.7.	Gastos de Constitución	\$ 2,414.30	2.02%
1.8.	Gastos de Pre-Operación	\$ 5,200.00	4.36%
Total Inversión Diferida		\$ 8,364.30	7.01%
INVERSION CORRIENTE			
Cód.	Descripción	Valor	%
1.9.	Capital de Trabajo	\$ 49,488.85	41.45%
1.10.	Imprevistos	\$ 5,685.13	4.76%
Total de Inversión Corriente		\$ 55,173.98	46.21%
INVERSION TOTAL DEL PROYECTO		\$ 119,387.78	100.00%

Elaboración: Autores

Para llevar a cabo este proyecto, es importante considerar una inversión inicial de \$ 119,387.78, la cual estará destinada para la adquisición de activos fijos de la empresa, especialmente para la dotación de los recursos y suministros necesarios donde funcionará la oficina y bodega de la empresa “TECA EXPORT S.A.”, la misma que contará con un vehículo de carga (camión HINO) para el traslado del producto, tanto desde los proveedores hasta el puerto de embarque, en este caso el puerto de Guayaquil. Esto representa el 46.78% del total a invertirse.

En lo concerniente a la inversión diferida, esto apenas representa el 7.01% del total, y está destinado para los respectivos gastos de constitución de la compañía, instalaciones de equipos, puntos eléctricos y demás adecuaciones necesarias para el correcto funcionamiento de la empresa. Finalmente, el 46.21% de la inversión corresponde a Capital de Trabajo, que se ha calculado a través del método de presupuesto el cual

incluye los rubros de costos operativos, gastos administrativos y gastos de ventas, del primer mes de funcionamiento para contar con la liquidez necesaria que permita la puesta en marcha del negocio. Además, es importante considerar que se trabajará bajo pedidos de los clientes, pudiendo haber variaciones en la venta y costos. Sin embargo, se ha fijado como meta inicial la comercialización de 1.500 m³ de madera para los 6 importadores interesados.

5.2. Financiamiento

El proyecto sería financiado a través de recursos propios y préstamo bancario. Como se analizó en los capítulos anteriores, el aporte de los accionistas sería de \$ 80,000.00 lo que representa el 67.01% de la inversión total, por tanto el saldo (\$ 39,387.78) será financiado a través de un préstamo solicitado a la Corporación Financiera Nacional (CFN), bajo las siguientes condiciones de crédito: tasa anual de 10.5%, plazo 5 año, cuotas fijas mensuales de \$ 846,60. Tal como se describe a continuación:

	VALOR	% PARTIC.
FONDOS PROPIOS	\$ 80,000.00	67.01%
PRÉSTAMO BANCARIO	\$ 39,387.78	32.99%
TOTAL DEL PROYECTO	\$ 119,387.78	100.00%

Elaboración: Autores

INSTITUCION FINANCIERA:	CFN
MONTO:	\$ 39,387.78
TASA:	10.50%
PLAZO:	5
PAGO:	\$846.60

Elaboración: Autores

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	PAGO	AMORTIZACION
0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 39,387.78
1	\$501.95	\$ 344.64	\$846.60	\$ 38,885.83
2	\$506.35	\$ 340.25	\$846.60	\$ 38,379.48
3	\$510.78	\$ 335.82	\$846.60	\$ 37,868.71
4	\$515.25	\$ 331.35	\$846.60	\$ 37,353.46
5	\$519.75	\$ 326.84	\$846.60	\$ 36,833.71

6	\$524.30	\$ 322.29	\$846.60	\$ 36,309.40
7	\$528.89	\$ 317.71	\$846.60	\$ 35,780.51
8	\$533.52	\$ 313.08	\$846.60	\$ 35,247.00
9	\$538.19	\$ 308.41	\$846.60	\$ 34,708.81
10	\$542.89	\$ 303.70	\$846.60	\$ 34,165.92
11	\$547.65	\$ 298.95	\$846.60	\$ 33,618.27
12	\$552.44	\$ 294.16	\$846.60	\$ 33,065.83
13	\$557.27	\$ 289.33	\$846.60	\$ 32,508.56
14	\$562.15	\$ 284.45	\$846.60	\$ 31,946.41
15	\$567.07	\$ 279.53	\$846.60	\$ 31,379.35
16	\$572.03	\$ 274.57	\$846.60	\$ 30,807.32
17	\$577.03	\$ 269.56	\$846.60	\$ 30,230.29
18	\$582.08	\$ 264.52	\$846.60	\$ 29,648.21
19	\$587.18	\$ 259.42	\$846.60	\$ 29,061.03
20	\$592.31	\$ 254.28	\$846.60	\$ 28,468.72
21	\$597.50	\$ 249.10	\$846.60	\$ 27,871.22
22	\$602.72	\$ 243.87	\$846.60	\$ 27,268.50
23	\$608.00	\$ 238.60	\$846.60	\$ 26,660.50
24	\$613.32	\$ 233.28	\$846.60	\$ 26,047.18
25	\$618.68	\$ 227.91	\$846.60	\$ 25,428.50
26	\$624.10	\$ 222.50	\$846.60	\$ 24,804.40
27	\$629.56	\$ 217.04	\$846.60	\$ 24,174.84
28	\$635.07	\$ 211.53	\$846.60	\$ 23,539.77
29	\$640.62	\$ 205.97	\$846.60	\$ 22,899.15
30	\$646.23	\$ 200.37	\$846.60	\$ 22,252.92
31	\$651.88	\$ 194.71	\$846.60	\$ 21,601.04
32	\$657.59	\$ 189.01	\$846.60	\$ 20,943.45
33	\$663.34	\$ 183.26	\$846.60	\$ 20,280.11
34	\$669.15	\$ 177.45	\$846.60	\$ 19,610.96
35	\$675.00	\$ 171.60	\$846.60	\$ 18,935.96
36	\$680.91	\$ 165.69	\$846.60	\$ 18,255.05
37	\$686.87	\$ 159.73	\$846.60	\$ 17,568.19
38	\$692.88	\$ 153.72	\$846.60	\$ 16,875.31
39	\$698.94	\$ 147.66	\$846.60	\$ 16,176.37
40	\$705.05	\$ 141.54	\$846.60	\$ 15,471.32
41	\$711.22	\$ 135.37	\$846.60	\$ 14,760.10
42	\$717.45	\$ 129.15	\$846.60	\$ 14,042.65
43	\$723.72	\$ 122.87	\$846.60	\$ 13,318.93
44	\$730.06	\$ 116.54	\$846.60	\$ 12,588.87
45	\$736.44	\$ 110.15	\$846.60	\$ 11,852.43
46	\$742.89	\$ 103.71	\$846.60	\$ 11,109.54
47	\$749.39	\$ 97.21	\$846.60	\$ 10,360.15
48	\$755.95	\$ 90.65	\$846.60	\$ 9,604.20
49	\$762.56	\$ 84.04	\$846.60	\$ 8,841.64
50	\$769.23	\$ 77.36	\$846.60	\$ 8,072.41
51	\$775.96	\$ 70.63	\$846.60	\$ 7,296.45
52	\$782.75	\$ 63.84	\$846.60	\$ 6,513.69
53	\$789.60	\$ 56.99	\$846.60	\$ 5,724.09
54	\$796.51	\$ 50.09	\$846.60	\$ 4,927.58
55	\$803.48	\$ 43.12	\$846.60	\$ 4,124.10
56	\$810.51	\$ 36.09	\$846.60	\$ 3,313.59
57	\$817.60	\$ 28.99	\$846.60	\$ 2,495.98
58	\$824.76	\$ 21.84	\$846.60	\$ 1,671.23
59	\$831.97	\$ 14.62	\$846.60	\$ 839.25
60	\$839.25	\$ 7.34	\$846.60	\$ (0.00)
	\$ 39,387.78	\$ 11,408.04	\$ 50,795.82	

Elaboración: Autores

5.3. Presupuesto de Ingresos y Gastos

5.3.1. Presupuesto de Costos de Operación

El presupuesto de operación de la empresa está relacionado principalmente por los costos de intermediación de la madera de teca, entre el producto maderero y su valor para ser exportado. De esta forma, la madera localmente podría conseguirse a un costo de \$ 280.00 si se trabaja directamente con el productor y no con intermediarios, y entre los costos por seguro y flete, el costo total sería de \$ 291.25. Valor que incidirá en la fijación del precio para fijar un margen de ganancia que sea adecuado para garantizar la rentabilidad del negocio.

DESTINO: CHINA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	C. UNITARIO	C. TOTAL
<u>COSTOS DIRECTOS</u>			
Madera de Teca	1	\$ 280.00	\$ 280.00
Etiqueta de la empresa	1	\$ 0.25	\$ 0.25
Cinta de embalaje	1	\$ 2.00	\$ 2.00
<u>COSTOS INDIRECTOS</u>			
Flete (m ³)	1	\$ 5.00	\$ 5.00
Fuel Service (m ³)	1	\$ 2.00	\$ 2.00
Security Free (m ³)	1	\$ 2.00	\$ 2.00
COSTO TOTAL			\$ 291.25

Elaboración: Autores

5.3.2. Presupuesto de Gastos de Operación

En lo que respecta a los gastos de operación, estos se clasifican en: administrativos y de publicidad y marketing. Ambos rubros son necesarios para la distribución final del producto en el mercado chino, puesto que es importante contar con el personal que haga la gestión comercial para llevar un correcto control de las unidades solicitadas por los importadores. Bajo este contexto, se puede apreciar que el presupuesto mensual de gastos administrativos asciende a \$ 11,482.60 desagregados en diversos rubros como: servicios básicos, sueldos y

beneficios, pago de arriendo y demás suministros varios. Al año esto representaría la suma total de \$ 137,791.20, posterior al año 1 las proyecciones financieras se las hará calculado el índice de inflación promedio de los dos últimos años (2012 – 2014) el cual es de 3.18%.

Por su parte, los rubros de los gastos de publicidad y marketing corresponde a la gestión promocional de la madera de teca hacia los mercados internacionales, en este caso se designará un presupuesto mensual de \$ 1,600.00 para el desarrollo de cualquiera de las siguientes actividades que se detallan en el anexo: adquisición de bases de datos, publicidad digital y pagos de stand para ferias internacionales y exposiciones que permitan la apertura de nuevos mercados. Vale mencionar que este presupuesto no significa que cada mes se harán todas esas actividades, sino acorde a las necesidades de la empresa, pueden ser realizadas una actividad por año (por ejemplo).

<i>DETALLE</i>	<i>MENSUAL</i>	<i>Año 1</i>
Energía Eléctrica	\$ 250.00	\$ 3,000.00
Agua	\$ 50.00	\$ 600.00
Telefonía Convencional	\$ 120.00	\$ 1,440.00
Internet (Banda Ancha)	\$ 100.00	\$ 1,200.00
TOTAL SERVICIOS BASICOS	\$ 520.00	\$ 6,240.00
<i>DETALLE</i>	<i>MENSUAL</i>	<i>Año 1</i>
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	\$ 7,312.60	\$ 87,751.20
ARRIENDO DE OFICINA-GALPON	\$ 3,500.00	\$ 42,000.00
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 100.00	\$ 1,200.00
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	\$ 50.00	\$ 600.00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 11,482.60	\$ 137,791.20

Elaboración: Autores

<i>DETALLE</i>	<i>MENSUAL</i>	<i>Año 1</i>
Bases de Datos-Empresas Extranjeras	\$ 250.00	\$ 3,000.00
Publicidad Digital	\$ 100.00	\$ 1,200.00
Ferias internacionales	\$ 750.00	\$ 9,000.00
Stand para exposiciones	\$ 500.00	\$ 6,000.00
TOTAL GASTOS DE PUBLICIDAD Y MARKETING	\$ 1,600.00	\$ 19,200.00

Elaboración: Autores

5.3.3. Presupuesto de Ingresos de Operación

Para el presupuesto de ingresos de la compañía TECA EXPORT S.A., se ha considerado la proyección de la demanda realizada en los capítulos anteriores, en donde se establecía que el consumo total por año sería de 3.000 m³, pero para analizar un escenario conservador sólo se tomará como meta la exportación de 1.500 m³ para el primer año de operaciones y posteriormente ir calculando un crecimiento de las ventas en 5%.

CALCULO DE LA DEMANDA				
DEMANDA PROYECTADA	MUESTRA	MERCADO OBJETIVO	CONSUMO ANUAL	CONSUMO TOTAL
ENCUESTADOS	10	6	500.00	3000.00
CONSUMO MENSUAL	10	6	41.67	250.00

Elaboración: Autores

El PVP del metro cúbico de madera de teca será de \$ 450.00, puesto que este es el valor que normalmente adquieren los importadores, así no verían afectado su economía y estarían más motivados a comprar el producto ofrecido por TECA EXPORT S.A. Además, no se incrementará el precio para los primeros cinco años, tratando de asegurar un mayor número de ventas enfocadas en el incremento del volumen exportado. De esta manera, el ingreso proyecto para el primer año sería de \$ 675.000.00

PRODUCTO	COSTO	P.V.P.	MARGEN	% MARGEN
Madera de Teca	\$ 291.25	\$ 450.00	\$ 158.75	35.28%

Elaboración: Autores

PRODUCTO	PART.	UNIDADES MES	P.V.P.	TOTAL VENTA MES	VENTA Año 1
Madera de Teca	50.00%	125	\$ 450.00	\$ 56,250.00	\$ 675,000.00
TOTAL		125		\$ 56,250.00	\$ 675,000.00

Elaboración: Autores

5.4. Proyección de Estados Financieros

5.4.1. Proyección de Estado de Pérdidas y Ganancias

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ventas Totales	\$ 675,000.00	\$ 708,750.00	\$ 744,187.50	\$ 781,396.88	\$ 820,466.72
Costos Operativos	\$ 436,875.00	\$ 458,718.75	\$ 481,654.69	\$ 505,737.42	\$ 531,024.29
Utilidad Bruta en Ventas	\$ 238,125.00	\$ 250,031.25	\$ 262,532.81	\$ 275,659.45	\$ 289,442.43
Gastos de Operación					
Gastos Administrativos	\$ 137,791.20	\$ 142,172.96	\$ 146,694.06	\$ 151,358.93	\$ 156,172.15
Gastos de Ventas	\$ 19,200.00	\$ 19,810.56	\$ 20,440.54	\$ 21,090.54	\$ 21,761.22
Depreciaciones y Amortizaciones	\$ 12,954.81	\$ 12,954.81	\$ 12,954.81	\$ 10,244.81	\$ 10,244.81
Total Gastos de Operación	\$ 169,946.01	\$ 174,938.33	\$ 180,089.41	\$ 182,694.29	\$ 188,178.18
Utilidad/Pérdida Operacional	\$ 68,178.99	\$ 75,092.92	\$ 82,443.41	\$ 92,965.17	\$ 101,264.25
Gastos Financieros					
Intereses Pagados	\$ 3,837.22	\$ 3,140.51	\$ 2,367.03	\$ 1,508.32	\$ 554.96
Utilidad Antes de Participación	\$ 64,341.77	\$ 71,952.41	\$ 80,076.37	\$ 91,456.85	\$ 100,709.28
Participación Utilidades	\$ 9,651.27	\$ 10,792.86	\$ 12,011.46	\$ 13,718.53	\$ 15,106.39
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 54,690.51	\$ 61,159.54	\$ 68,064.92	\$ 77,738.32	\$ 85,602.89
Impuesto a la Renta	\$ 12,031.91	\$ 13,455.10	\$ 14,974.28	\$ 17,102.43	\$ 18,832.64
Utilidad/Pérdida Neta	\$ 42,658.60	\$ 47,704.44	\$ 53,090.63	\$ 60,635.89	\$ 66,770.26

Elaboración: Autores

5.4.2. Proyección de Balance General

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
<u>CORRIENTES</u>						
Caja/Bancos	\$ 55,173.98	\$ 104,465.44	\$ 158,106.04	\$ 216,359.36	\$ 278,589.21	\$ 346,000.07
TOTAL A. CORRIENTES	\$ 55,173.98	\$ 104,465.44	\$ 158,106.04	\$ 216,359.36	\$ 278,589.21	\$ 346,000.07
<u>FIJOS</u>						
Útiles de Oficina	\$ 232.50	\$ 232.50	\$ 232.50	\$ 232.50	\$ 232.50	\$ 232.50
Muebles de Oficina	\$ 5,510.00	\$ 5,510.00	\$ 5,510.00	\$ 5,510.00	\$ 5,510.00	\$ 5,510.00
Equipos de Oficina	\$ 3,977.00	\$ 3,977.00	\$ 3,977.00	\$ 3,977.00	\$ 3,977.00	\$ 3,977.00
Equipos de computación	\$ 8,130.00	\$ 8,130.00	\$ 8,130.00	\$ 8,130.00	\$ 8,130.00	\$ 8,130.00
Vehículo	\$ 38,000.00	\$ 38,000.00	\$ 38,000.00	\$ 38,000.00	\$ 38,000.00	\$ 38,000.00
(-) Depreciación Acumulada	\$ -	\$ (11,281.95)	\$ (22,563.90)	\$ (33,845.85)	\$ (42,417.80)	\$ (50,989.75)
TOTAL A. FIJOS	\$ 55,849.50	\$ 44,567.55	\$ 33,285.60	\$ 22,003.65	\$ 13,431.70	\$ 4,859.75
<u>DIFERIDOS</u>						
Gastos de Instalación y Adecuación	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00
Gastos de Constitución	\$ 2,414.30	\$ 2,414.30	\$ 2,414.30	\$ 2,414.30	\$ 2,414.30	\$ 2,414.30
Gastos de Pre-Operación	\$ 5,200.00	\$ 5,200.00	\$ 5,200.00	\$ 5,200.00	\$ 5,200.00	\$ 5,200.00
(-) Amortización Acumulada	\$ -	\$ (1,672.86)	\$ (3,345.72)	\$ (5,018.58)	\$ (6,691.44)	\$ (8,364.30)
TOTAL A. DIFERIDOS	\$ 8,364.30	\$ 6,691.44	\$ 5,018.58	\$ 3,345.72	\$ 1,672.86	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ 119,387.78	\$ 155,724.43	\$ 196,410.22	\$ 241,708.73	\$ 293,693.77	\$ 350,859.82
<u>PASIVOS</u>						
Préstamo Bancario	\$ 39,387.78	\$ 33,065.83	\$ 26,047.18	\$ 18,255.05	\$ 9,604.20	\$ -
TOTAL PASIVOS	\$ 39,387.78	\$ 33,065.83	\$ 26,047.18	\$ 18,255.05	\$ 9,604.20	\$ -
<u>PATRIMONIO</u>						
Capital Social	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00
Utilidad del Ejercicio	\$ -	\$ 42,658.60	\$ 47,704.44	\$ 53,090.63	\$ 60,635.89	\$ 66,770.26
Utilidades Retenidas	\$ -	\$ -	\$ 42,658.60	\$ 90,363.04	\$ 143,453.68	\$ 204,089.57
TOTAL PATRIMONIO	\$ 80,000.00	\$ 122,658.60	\$ 170,363.04	\$ 223,453.68	\$ 284,089.57	\$ 350,859.82
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 119,387.78	\$ 155,724.43	\$ 196,410.22	\$ 241,708.73	\$ 293,693.77	\$ 350,859.82

Elaboración: Autores

5.5. Evaluación Financiera del Proyecto

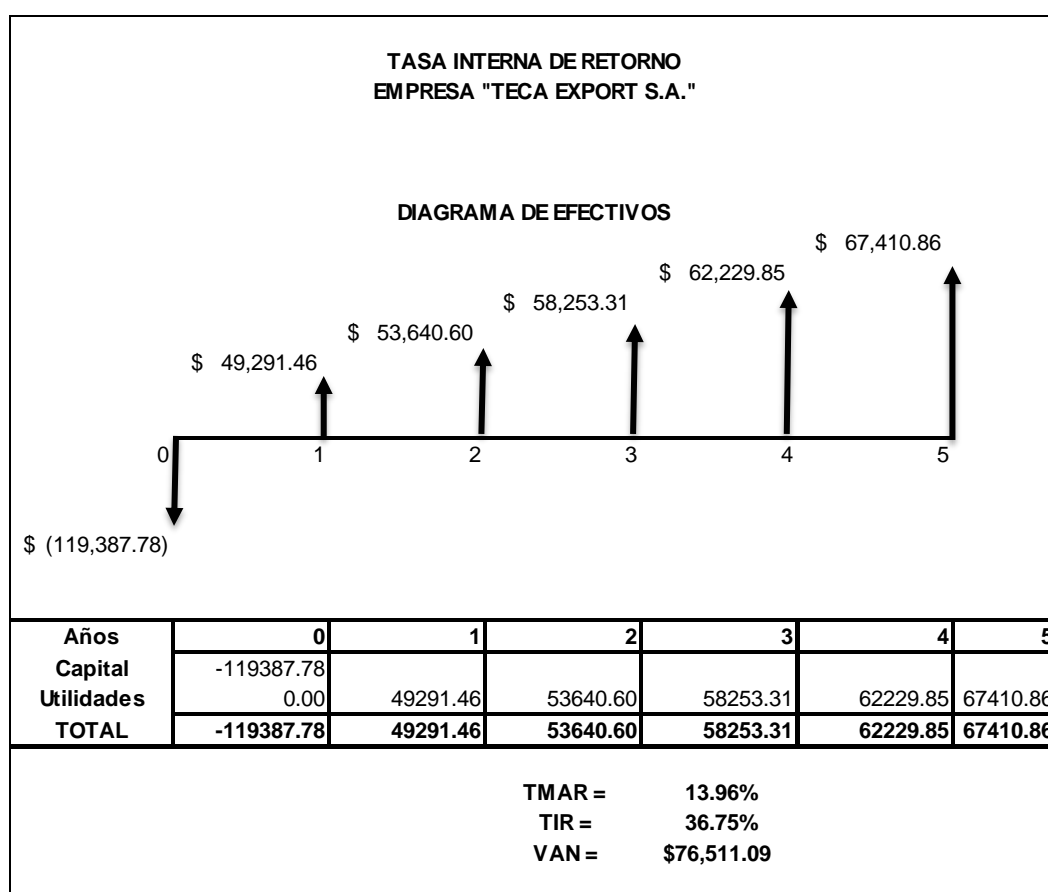
5.5.1. Proyección de Flujo de Caja

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERACIONALES						
Ventas		\$ 675,000.00	\$ 708,750.00	\$ 744,187.50	\$ 781,396.88	\$ 820,466.72
Total Ingresos Operacionales	\$ -	\$ 675,000.00	\$ 708,750.00	\$ 744,187.50	\$ 781,396.88	\$ 820,466.72
EGRESOS OPERACIONALES						
Costos de Operación		\$ 436,875.00	\$ 458,718.75	\$ 481,654.69	\$ 505,737.42	\$ 531,024.29
Gastos Administrativos		\$ 137,791.20	\$ 142,172.96	\$ 146,694.06	\$ 151,358.93	\$ 156,172.15
Gastos de Venta		\$ 19,200.00	\$ 19,810.56	\$ 20,440.54	\$ 21,090.54	\$ 21,761.22
Total Egresos Operacionales	\$ -	\$ 593,866.20	\$ 620,702.27	\$ 648,789.28	\$ 678,186.90	\$ 708,957.66
FLUJO OPERACIONAL	\$ -	\$ 81,133.80	\$ 88,047.73	\$ 95,398.22	\$ 103,209.98	\$ 111,509.06
INGRESOS NO OPERACIONALES						
Préstamo Bancario	\$ 39,387.78	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Fondos Propios	\$ 80,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Ingresos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Ingresos No Operacionales	\$ 119,387.78	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EGRESOS NO OPERACIONALES						
Inversión Fija	\$ 55,849.50					
Inversión Diferida	\$ 8,364.30					
Inversión Corriente	\$ 55,173.98					
Pago de Capital de Préstamo		\$ 6,321.95	\$ 7,018.65	\$ 7,792.13	\$ 8,650.85	\$ 9,604.20
Pago de Intereses de Préstamo		\$ 3,837.22	\$ 3,140.51	\$ 2,367.03	\$ 1,508.32	\$ 554.96
Participaciones de Utilidades		\$ 9,651.27	\$ 10,792.86	\$ 12,011.46	\$ 13,718.53	\$ 15,106.39
Impuesto a la Renta		\$ 12,031.91	\$ 13,455.10	\$ 14,974.28	\$ 17,102.43	\$ 18,832.64
Total Egresos No Operacionales	\$ 119,387.78	\$ 31,842.34	\$ 34,407.13	\$ 37,144.90	\$ 40,980.12	\$ 44,098.19
FLUJO NO OPERACIONAL	\$ -	\$ (31,842.34)	\$ (34,407.13)	\$ (37,144.90)	\$ (40,980.12)	\$ (44,098.19)
FLUJO DE EFECTIVO NETO	\$ -	\$ 49,291.46	\$ 53,640.60	\$ 58,253.31	\$ 62,229.85	\$ 67,410.86

Elaboración: Autores

5.5.2. Análisis de Rentabilidad del Proyecto

Para el análisis de la rentabilidad del proyecto se han considerado los flujos netos de caja, con la finalidad de calcular el porcentaje de retorno de la inversión. Acorde a la información descrita en el siguiente diagrama se puede observar que todos los flujos son positivos y además que muestran una tendencia creciente, lo cual favorece a la recuperación de la inversión inicial (\$ 119,387.78).



Elaboración: Autores

Analizando este diagrama, se pueda apreciar que la tasa de descuento (TMAR) es 13.96%, la misma que fue calculada bajo el método del costo promedio ponderado de capitales⁶, de esta manera el

⁶ Ver cálculos en anexos.

rendimiento obtenido a través de la función TIR (tasa interna de retorno) es \$ 36.75% el cual es superior a la tasa de descuento y por tanto, se asume que el proyecto es rentable. En el mismo sentido, en términos monetarios el Valor Actual Neto (VAN) confirma que le proyecto no sólo recuperaría la inversión dentro de los primeros cinco años de operaciones, sino que además se generaría una ganancia neta adicional de \$ 76,511.09 luego de haber recuperado los \$ 119,387.78 invertidos inicialmente.

5.5.3. Período de recuperación de la inversión

Para establecer el período de recuperación del proyecto, se aplicó el método del PAYBACK, el cual establece que ésta sería recuperada en un período de 2 años y 3 meses.

PERIODO DE RECUPERACION			
Año de Recuperación de la Inversión	Año	2	
Diferencia con Inversión Inicial	\$ 119,387.78	\$ 102,932.06	\$ 16,455.72
Flujo Mensual Promedio Año Siguiete	\$ 58,253.31	12	\$ 4,854.44
Número de Meses	\$ 16,455.72	\$ 4,854.44	3
PERIODO DE RECUPERACION	2	Año	3 Meses

Elaboración: Autores

5.6. Razones financieras

INDICADORES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
<u>INDICE DE RENTABILIDAD</u>						
Margen Bruto	35.28%	35.28%	35.28%	35.28%	35.28%	35.28%
Margen Neto	6.32%	6.73%	7.13%	7.76%	8.14%	7.22%
<u>INDICE DE GESTION</u>						
Impacto de Gastos	25.18%	24.68%	24.20%	23.38%	22.94%	24.08%
Carga Financiera	0.57%	0.44%	0.32%	0.19%	0.07%	0.32%

INDICE DE LIQUIDEZ Liquidez Corriente						
	1.40	3.16	6.07	11.85	29.01	10.30
INDICE DE ENDEUDAMIENTO Endeudamiento del Activo						
	32.99%	21.23%	13.26%	7.55%	3.27%	15.66%

Elaboración: Autores

Por otra parte, en lo que respecta a las razones financieras se puede establecer el siguiente análisis:

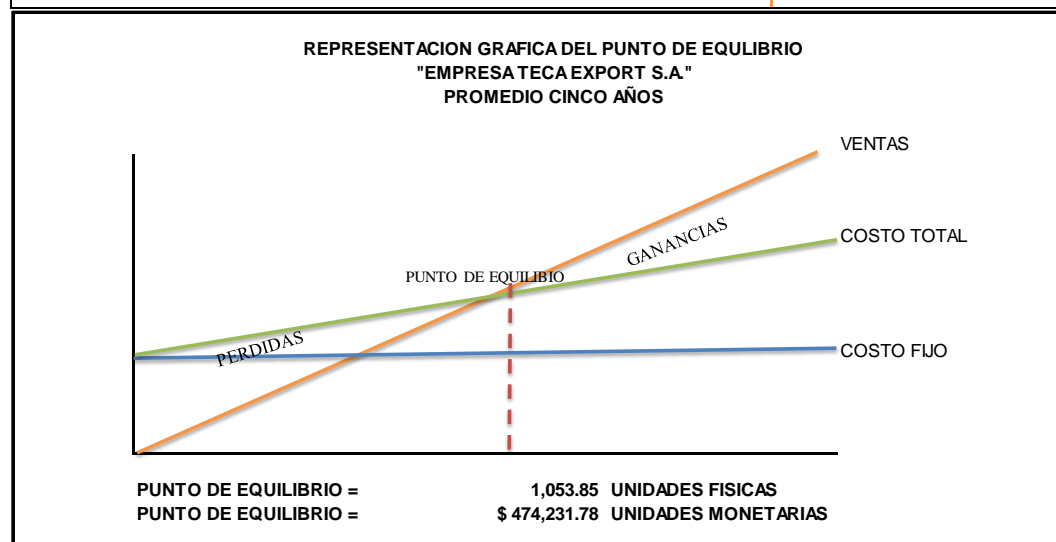
1. El margen bruto de la compañía es de 35.28% y el margen neto es 7.22%, en promedio para los primeros cinco años de operaciones. Esto significa que por cada dólar que la empresa recibe por concepto de las exportaciones de madera de teca, tiene una ganancia neta de \$ 0.07. Sin embargo, es importante mencionar que este indicador muestra una tendencia creciente durante este lapso de tiempo.
2. La gestión de los gastos es eficiente porque se mantiene un promedio de impacto equivalente al 24.08%, es decir que por cada dólar vendido, la empresa destina \$ 0.24 para la cobertura de sus gastos operativos y \$ 0.03 para el pago de intereses como resultado del préstamo bancario solicitado a la CFN.
3. La liquidez de la empresa es bastante amplia, debido a que en promedio habría un indicador superior a 1, en este caso es 10. Lo que significa que por cada dólar que la empresa tenga como deuda, posee \$ 10.00 para cubrirla y por tanto no hay mayor afectación en la liquidez del negocio. Esto guarda relación con el índice de endeudamiento, el cual es

15.66%, puesto que significa que el nivel de deuda en cinco años sería menor y apenas representaría un \$ 0.15 por cada dólar de activos que posea la empresa.

5.7. Análisis del Punto de Equilibrio

Finalmente, en lo que concierne al punto de equilibrio, se puede establecer que para los primeros cinco años de operaciones, la empresa debería completar el 64% de su presupuesto de ventas para ser capaz de cubrir sus costos totales. Esto significa que al menos debe vender 1.053 metros cúbicos por año o generar un ingreso anual de \$ 474,231.78 para no tener pérdidas.

RUBROS	PROMEDIO
COSTO FIJO	\$ 167,298.43
COSTO VARIABLE	\$ 482,802.03
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 291.25
VENTAS	\$ 745,960.22
P.V.P. PROMEDIO	\$ 450.00
UNIDADES VENDIDAS	\$ 1,657.69
PUNTO DE EQUILIBRIO	
P.E. UNIDADES FISICAS	1,053.85
P.E. UNIDADES MONETARIAS	\$ 474,231.78
PORCENTAJE PUNTO EQUILIBRIO	64%



Elaboración: Autores

CONCLUSIONES

En relación a los aspectos tratados en la presente investigación, se ha podido determinar que la exportación de madera de teca puede tener potencial de exportación para países asiáticos como el caso de China, considerando la gran demanda de este producto por su calidad al momento de la realización derivados. De esta forma, con una propuesta de exportación de madera de teca, es posible diversificar la oferta exportable del país, donde predominan productos tradicionales ya conocidos, para darle paso a nuevas alternativas que se enfoquen en el cambio de la matriz productiva. Bajo este contexto, se pueden destacar las siguientes conclusiones:

1. El sector maderero ecuatoriano cuenta con el apoyo del Gobierno Nacional, a través de programas como Socio Bosque que buscan hacer una clasificación entre aquellos bosques que servirán para la conservación del medio ambiente y los que servirán para la producción de madera. Aspecto que representa una oportunidad porque sirve para darle mayor proyección a la madera ecuatoriana, en mercados como China, que ha sido seleccionado como mercado objetivo por tratarse de una de las potencias mundiales, ocupando un puesto importante entre los países que mayor inversión promueve en el campo industrial y tecnológico. Ellos demandan mucha madera para la construcción de viviendas, y la teca es ideal para esta industria, por lo que el mercado de la teca puede ir despegando de a poco para convertirse en un nuevo producto estrella, similar a lo que sucedió con la madera de balsa, décadas atrás.
2. Los resultados de la investigación de campo hicieron posible identificar el perfil de compra del importador mayorista de madera de teca, quienes manifestaron su disposición de

adquirir el producto desde Ecuador, siempre y cuando se manejen en valores por metro cúbico de hasta \$ 450.00, de tal forma que su decisión de compra estaría muy influenciado por este factor. Asimismo, los encuestados se pronunciaron por una demanda mayor a 500m³ por año, lo que al realizar una proyección de la demanda se estableció que los 6 interesados demandarían un promedio de 3.000 m³ por año.

3. En lo que concierne al proceso de exportación al mercado chino, la empresa TECA EXPORT establecerá el contacto con los importadores interesados y despachará las unidades solicitadas por metro cúbico una vez que se haya confirmado el pago. En este tipo de productos no hay restricciones y China exige documentos relacionados al conocimiento de embarque, guías aéreas, facturas, listas de empaque y contratos de compraventas. El producto sería transportado por vía marítima y el plazo de entrega sería en 60 días desde Ecuador hasta China.
4. Al realizar la evaluación financiera, se determinó que la inversión inicial sería de \$ 119,387.78 para constituir a la empresa TECA EXPORT, que inicialmente se encargará de la intermediación para la exportación de madera de teca. Las proyecciones de venta establecieron que como mínimo la empresa debería vender 1.053 metros cúbicos por años o alcanzar un volumen de ventas mínimo del 64% del presupuesto para evitar pérdidas y así garantizar una rentabilidad neta de 7.22% por cada dólar vendido, y un retorno de 36.75% en 5 años. Acorde a esta información, se estableció que la inversión inicial podría ser recuperada en 2 años y 3 meses aproximadamente. Por ende, se concluye que el proyecto es factible.

RECOMENDACIONES

Guardando relación con las conclusiones previamente planteadas, se han diseñado las siguientes recomendaciones:

1. Es importante que se promueva la diversificación de la oferta exportable, a través de proyectos que como la madera de teca buscan satisfacer las necesidades locales de generar fuentes de trabajo, al mismo tiempo que se contribuye en el cambio de la matriz productiva y la disminución de los déficits presentados en la balanza comercial, la misma que ha registrado mayor volumen de importaciones en los últimos años.
2. Si bien el proyecto está enfocado al mercado chino, esto puede ser el punto de partida para abrirse a otros países del continente asiático que demanden madera, como Japón, India, Taiwán, u otro tipo de mercados como la Unión Europea, MERCOSUR o los Estados Unidos.
3. La logística de exportaciones podría mejorarse a futuro con la coordinación directa entre la empresa TECA EXPORT y la fábrica que necesite esta materia prima, así no habría mayor impacto en el precio de los productos finales.
4. Finalmente, considerando la rentabilidad del proyecto, podría estudiarse la posibilidad de producir madera de teca para abaratar el costo de intermediación y así ser más competitivos.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, E. (2013). *Guía práctica para la elaboración de proyecto de investigación*. Guayaquil: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
- Asoteca. (19 de Septiembre de 2011). *Comparación de precios madera de teca años 2010-2011*. Obtenido de http://agrytec.com/agricola/index.php?option=com_content&view=article&id=8790:comparacion-de-precios-madera-de-teca-anos-2010-2011&catid=52:noticias&Itemid=27
- Banco Central del Ecuador. (2014). *Estadísticas Macroeconómicas: Reporte a Mayo 2014*. Quito: Dirección de Estadística Económica.
- Banco Central del Ecuador. (2014). *Reporte mensual de estadísticas macroeconómicas: Octubre 2014*. Quito, Ecuador: Dirección de Estadística Económica.
- Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones – CORPEI; Agencia Ejecutora del Programa de Cooperación Económica con Ecuador-EXPOECUADOR. (Abril de 2012). *Planeación Estratégica. Sub-sector Plantaciones Forestales en el Ecuador*. Obtenido de http://ecuadorforestal.org/wp-content/uploads/2013/03/PE_Plantaciones.pdf
- Devendra, P., & Brown, C. (s.f.). *Depósito de documentos de la FAO*. Obtenido de La teca: una visión global: <http://www.fao.org/docrep/x4565s/x4565s03.htm>
- Ecuador Inmediato. (24 de marzo de 2011). *Inversionistas chinos con interés de invertir en sector maderero ecuatoriano*. Obtenido de http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=146314&umt=inversionistas_chinos_con_interes_invertir_en_sector_maderero_ecuatoriano
- Explored. (27 de Marzo de 2011). *La industria maderera nacional atrae a la China*. Obtenido de <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/la-industria-maderera-nacional-atrae-a-la-china-466529.html>

FAO. (2012). *Datos y cifras globales de productos forestales*. Obtenido de <http://www.fao.org/forestry/35448-027f7bb27a8bd503d9c76a101b4387e2a.pdf>

La Hora. (25 de noviembre de 2013). *La deforestación anual en Ecuador es de 65.890 hectáreas*. Obtenido de http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101596705/-1/La_deforestaci%C3%B3n_anual_en_Ecuador_es_de_65.890_hect%C3%A1reas.html#.VGt_48kzDC8

La Hora. (19 de mayo de 2013). *Sector forestal busca reemplazar al petróleo*. Obtenido de <http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101508778#.VGu4NMkzDC9>

Macas, G. (24 de Junio de 2014). *5 países dominan el mercado de madera en el mundo*. Obtenido de <http://www.revistaelagro.com/2014/06/24/5-paises-dominan-el-mercado-de-madera-en-el-mundo/>

Ministerio de Industrias y Productividad. (2013). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Obtenido de <http://www.industrias.gob.ec/>

Ministerio del Ambiente. (10 de Septiembre de 2004). Obtenido de Ley Forestal y de Conservación de Areas Naturales y Vida Silvestre; Codificación 17, Registro Oficial Suplemento 418: <http://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/ley-forestal.pdf>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura-FAO. (2012). *Nuevo estudio de la FAO revela las tendencias de los bosques de teca y los mercados*. Roma.

Pino, A. (12 de Junio de 2013). *La teca, caso de éxito en Ecuador*. Ecuador: Asoteca.

Pro Ecuador. (2012). *Exportadores, sectores: madera*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/madera/>

PROECUADOR. (2010). *Perfil de madera en China*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2011/09/Estudio-de-Mercado-de-Madera-en-China-2010.pdf>

PROECUADOR. (2013). *Guía Comercial de China*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_GC2013_CHINA.pdf

PROECUADOR. (2013). *Madera*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/madera/>

Revista El Agro. (29 de Febrero de 2012). *India demanda el 98% de nuestra teca*. Obtenido de <http://www.revistaelagro.com/2012/02/29/india-demanda-el-98-de-nuestra-teca/>

Santiso, J. (17 de Enero de 2013). *China: una superpotencia tecnológica*. Obtenido de <http://www.americaeconomia.com/revista/china-una-superpotencia-tecnologica>

ANEXOS

ANEXO 1. FORMATO DE ENCUESTA

- 1. ¿Cuánto tiempo lleva importando madera para su actividad económica?**
 - Menos de 5 años
 - Entre 5 y 10 años
 - Más de 10 años

- 2. ¿Qué tipo de madera es la que importa con mayor frecuencia?**
 - Cedro
 - Laurel
 - Teca
 - Otra

- 3. ¿Cuáles son los factores de compra que inciden en su decisión de importar madera de Teca?**
 - Precio
 - Calidad
 - Durabilidad
 - Disponibilidad

- 4. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un metro cúbico de teca?**
 - Menos de \$400
 - Entre \$400 y \$450
 - Entre \$450 y \$500
 - Más de \$500

- 5. ¿Qué opinión tiene sobre la teca de origen ecuatoriano?**
 - Excelente
 - Buena
 - Regular
 - Mala

- 6. ¿Qué tan interesado se encontraría de adquirir teca procedente del Ecuador?**
 - Muy interesado
 - Medianamente interesado
 - Poco interesado
 - Nada interesado

- 7. ¿Cuántos metros cúbicos de madera de teca ecuatoriana estaría dispuesto a importar por año?**
- Menos de 250
 - Entre 250 - 500
 - Más de 500
- 8. ¿Qué factores serían positivos para usted en el caso de importar el producto ecuatoriano?**
- Calidad
 - Experiencias positivas
 - Confianza
 - Facilidades arancelarias
 - Otros
- 9. ¿Qué factores serían negativos para usted en el caso de adquirir el producto ecuatoriano?**
- Desconfianza
 - Tiempo prolongado de entrega
 - Poca calidad
 - Obstáculos arancelarios
- 10. ¿Considera usted como una oportunidad de desarrollo invertir en la importación de madera de teca ecuatoriana?**
- Sí
 - No

ANEXO 2. ANÁLISIS FINANCIERO

INVERSION FIJA

UTILES DE OFICINA				
CANT.	DESCRIPCION	PROVEEDOR	C. UNITARIO	C. TOTAL
9	Perforadora	Juan Marcett	\$ 3.50	\$ 31.50
9	Grapadora	Juan Marcett	\$ 3.50	\$ 31.50
9	Saca grapa	Juan Marcett	\$ 1.50	\$ 13.50
1	Sumadora	Juan Marcett	\$ 12.00	\$ 12.00
9	Porta papeles	Juan Marcett	\$ 16.00	\$ 144.00
TOTAL MUEBLES DE OFICINA				\$ 232.50

MUEBLES DE OFICINA				
CANT.	DESCRIPCION	PROVEEDOR	C. UNITARIO	C. TOTAL
1	Escritorios L con gavetas	Maxi-Muebles	\$ 350.00	\$ 350.00
7	Escritorios de Trabajo	Maxi-Muebles	\$ 200.00	\$ 1,400.00
10	Sillas de Cuero con brazos	Maxi-Muebles	\$ 45.00	\$ 450.00
1	Sillas Gerencial	Maxi-Muebles	\$ 210.00	\$ 210.00
8	Archivadores	Maxi-Muebles	\$ 250.00	\$ 2,000.00
1	Tander de 3 sillas	Maxi-Muebles	\$ 450.00	\$ 450.00
1	Counter de Recepción	Maxi-Muebles	\$ 650.00	\$ 650.00
TOTAL MUEBLES DE OFICINA				\$ 5,510.00

EQUIPOS DE OFICINA				
CANT.	DESCRIPCION	PROVEEDOR	C. UNITARIO	C. TOTAL
2	Aire Acondicionado Split 12000 BTU	Créditos Económicos	\$ 1,500.00	\$ 3,000.00
2	Extractor de aire	Créditos Económicos	\$ 75.00	\$ 150.00
1	Telefax	Créditos Económicos	\$ 120.00	\$ 120.00
9	Teléfonos convencionales	Créditos Económicos	\$ 25.00	\$ 225.00
10	Tachos Plásticos de Basura	Pycca	\$ 5.00	\$ 50.00
1	Tacho Movable de Basura	Pycca	\$ 32.00	\$ 32.00
1	Dispensador de Agua	Créditos Económicos	\$ 45.00	\$ 45.00
1	Dispensador de Rollos de Papel	Kimberly-Clark	\$ 25.00	\$ 25.00
1	Dispensador de Jabón Liquido	Kimberly-Clark	\$ 20.00	\$ 20.00
1	Botiquín de Primeros Auxilios	N/A	\$ 10.00	\$ 10.00
1	Extintor	N/A	\$ 50.00	\$ 50.00
1	Accesorios de Decoración Varios	Pycca	\$ 250.00	\$ 250.00
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA				\$ 3,977.00

EQUIPOS DE COMPUTACION				
CANT.	DESCRIPCION	PROVEEDOR	C. UNITARIO	C. TOTAL
5	Computadores de Escritorio HP-17"	Computron	\$ 680.00	\$ 3,400.00
9	Licencias Software TERRASOFT	Terrasoft	\$ 150.00	\$ 1,350.00
4	Laptop HP-14"	Computron	\$ 720.00	\$ 2,880.00
4	Impresoras Multifuncionales	Computron	\$ 125.00	\$ 500.00
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACION				\$ 8,130.00

VEHICULO				
CANT.	DESCRIPCION	PROVEEDOR	C. UNITARIO	C. TOTAL
1	Camión HINO Serie 300	HINO-MAVESA	\$ 38,000.00	\$ 38,000.00
TOTAL VEHICULOS				\$ 38,000.00

INVERSION DIFERIDA

GASTOS DE INSTALACION Y ADECUACION				
CANT.	DESCRIPCION	PROVEEDOR	C. UNITARIO	C. TOTAL
1	Transporte de Equipamiento	N/A	\$ 300.00	\$ 300.00
1	Adecuaciones de Oficina	N/A	\$ 450.00	\$ 450.00
TOTAL GASTOS DE INSTALACION Y ADECUACIONES				\$ 750.00

GASTOS DE CONSTITUCION				
CANT.	DESCRIPCION	PROVEEDOR	C. UNITARIO	C. TOTAL
1	Asesoramiento Legal Const. Cia	Ab. Joselito Arguello	\$ 500.00	\$ 500.00
1	Apertura Cuenta Capital	Superintendencia de Cias	\$ 800.00	\$ 800.00
1	Elevar Como Escritura Pública Ante un Notario	Registro Mercantil	\$ 260.00	\$ 260.00
1	Publicación del Extracto en Diario Universo	M.I. Municipio de Guayaquil	\$ 35.00	\$ 35.00
1	Inscripción de Escritura en Registro Mercantil	IEPI	\$ 62.00	\$ 62.00
1	Afiliación a Cámara de Comercio de Guayaquil	Ab. Joselito Arguello	\$ 52.00	\$ 52.00
1	Inscripción del Nombramiento en Registro Mercantil	Ab. Joselito Arguello	\$ 9.30	\$ 9.30
1	Registro de Marca	Ab. Joselito Arguello	\$ 600.00	\$ 600.00
1	Certificado de Seguridad Cuerpo de Bomberos	Cuerpo de Bomberos	\$ 10.00	\$ 10.00
1	Tasa de Habilitación Municipal	M.I. Municipio de Guayaquil	\$ 34.00	\$ 34.00
1	Patente Municipal	M.I. Municipio de Guayaquil	\$ 12.00	\$ 12.00
1	Permiso de Funcionamiento Dirección Ambiental	Ministerio del Ambiente	\$ 40.00	\$ 40.00
TOTAL GASTOS DE INSTALACION Y ADECUACIONES				\$ 2,414.30

GASTOS DE PRE-OPERACION				
CANT.	DESCRIPCION	PROVEEDOR	C. UNITARIO	C. TOTAL
1	Adecuación de la bodega	INDUMASTER	\$ 3,500.00	\$ 3,500.00
1	Colocación de estanterías	INDUMASTER	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
1	Instalación de puntos eléctricos	Técnico Angel Ramos	\$ 500.00	\$ 500.00
TOTAL GASTOS DE PRE-OPERACION				\$ 5,200.00

Elaboración: Autores

PROYECCION DE VENTAS

PRODUCTO	VENTA Año 1	VENTA Año 2	VENTA Año 3	VENTA Año 4	VENTA Año 5
Madera de Teca	\$ 675,000.00	\$ 708,750.00	\$ 744,187.50	\$ 781,396.88	\$ 820,466.72
TOTAL	\$ 675,000.00	\$ 708,750.00	\$ 744,187.50	\$ 781,396.88	\$ 820,466.72

PROYECCION DE COSTO DE VENTAS

PRODUCTO	COSTO Año 1	COSTO Año 2	COSTO Año 3	COSTO Año 4	COSTO Año 5
Madera de Teca	\$ 436,875.00	\$ 458,718.75	\$ 481,654.69	\$ 505,737.42	\$ 531,024.29
TOTAL	\$ 436,875.00	\$ 458,718.75	\$ 481,654.69	\$ 505,737.42	\$ 531,024.29

Elaboración: Autores

DESCRIPCION	V. ACTIVO	VIDA UTIL	DEPRECIACION
Inversión Fija			
Útiles de Oficina	\$ 232.50	10	\$ 23.25
Muebles de Oficina	\$ 5,510.00	10	\$ 551.00
Equipos de Oficina	\$ 3,977.00	10	\$ 397.70
Equipos de computación	\$ 8,130.00	3	\$ 2,710.00
Vehículos	\$ 38,000.00	5	\$ 7,600.00
DEPRECIACION ANUAL			\$ 11,281.95

Elaboración: Autores

DESCRIPCION	V. ACTIVO	VIDA UTIL	AMORTIZACION
Inversión Diferida			
Gastos de Instalación y Adecuación	\$ 750.00	5	\$ 150.00
Gastos de Constitución	\$ 2,414.30	5	\$ 482.86
Gastos de Pre-operación	\$ 5,200.00	5	\$ 1,040.00
AMORTIZACION ANUAL			\$ 1,672.86

Elaboración: Autores

CALCULO DE LA TMAR MIXTA

	VALOR	% PARTIC.	TASA	PONDERACION
FONDOS PROPIOS	\$ 80,000.00	67.01%	15.66%	10.49%
FINANCIAMIENTO	\$ 39,387.78	32.99%	10.50%	3.46%
TOTAL DEL PROYECTO	\$ 119,387.78	100.00%	TMAR MIXTA	13.96%

Elaboración: Autores

CUADRO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

DETALLE	MENSUAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Energía Eléctrica	\$ 250.00	\$ 3,000.00	\$ 3,095.40	\$ 3,193.83	\$ 3,295.40	\$ 3,400.19
Agua	\$ 50.00	\$ 600.00	\$ 619.08	\$ 638.77	\$ 659.08	\$ 680.04
Telefonía Convencional	\$ 120.00	\$ 1,440.00	\$ 1,485.79	\$ 1,533.04	\$ 1,581.79	\$ 1,632.09
Internet (Banda Ancha)	\$ 100.00	\$ 1,200.00	\$ 1,238.16	\$ 1,277.53	\$ 1,318.16	\$ 1,360.08
TOTAL SERVICIOS BASICOS	\$ 520.00	\$ 6,240.00	\$ 6,438.43	\$ 6,643.17	\$ 6,854.43	\$ 7,072.40
DETALLE	MENSUAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	\$ 7,312.60	\$ 87,751.20	\$ 90,541.69	\$ 93,420.91	\$ 96,391.70	\$ 99,456.95
ARRIENDO DE OFICINA-GALPON	\$ 3,500.00	\$ 42,000.00	\$ 43,335.60	\$ 44,713.67	\$ 46,135.57	\$ 47,602.68
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 100.00	\$ 1,200.00	\$ 1,238.16	\$ 1,277.53	\$ 1,318.16	\$ 1,360.08
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	\$ 50.00	\$ 600.00	\$ 619.08	\$ 638.77	\$ 659.08	\$ 680.04
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 11,482.60	\$ 137,791.20	\$ 142,172.96	\$ 146,694.06	\$ 151,358.93	\$ 156,172.15

Elaboración: Autores

CUADRO DE GASTOS DE PUBLICIDAD Y MARKETING

DETALLE	MENSUAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Bases de Datos-Empresas Extranjeras	\$ 250.00	\$ 3,000.00	\$ 3,095.40	\$ 3,193.83	\$ 3,295.40	\$ 3,400.19
Publicidad Digital	\$ 100.00	\$ 1,200.00	\$ 1,238.16	\$ 1,277.53	\$ 1,318.16	\$ 1,360.08
Ferias internacionales	\$ 750.00	\$ 9,000.00	\$ 9,286.20	\$ 9,581.50	\$ 9,886.19	\$ 10,200.57
Stand para exposiciones	\$ 500.00	\$ 6,000.00	\$ 6,190.80	\$ 6,387.67	\$ 6,590.80	\$ 6,800.38
TOTAL GASTOS DE PUBLICIDAD Y MARKETING	\$ 1,600.00	\$ 19,200.00	\$ 19,810.56	\$ 20,440.54	\$ 21,090.54	\$ 21,761.22

Elaboración: Autores

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBIO

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	PROMEDIO
COSTO FIJO	\$ 156,991.20	\$ 161,983.52	\$ 167,134.60	\$ 172,449.48	\$ 177,933.37	\$ 167,298.43
COSTO VARIABLE	\$ 436,875.00	\$ 458,718.75	\$ 481,654.69	\$ 505,737.42	\$ 531,024.29	\$ 482,802.03
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 291.25	\$ 291.25	\$ 291.25	\$ 291.25	\$ 291.25	\$ 291.25
VENTAS	\$ 675,000.00	\$ 708,750.00	\$ 744,187.50	\$ 781,396.88	\$ 820,466.72	\$ 745,960.22
P.V.P. PROMEDIO	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00
UNIDADES VENDIDAS	1,500	1,575	1,654	1,736	1,823	\$ 1,657.69
PUNTO DE EQUILIBRIO						
P.E. UNIDADES FISICAS	988.92	1,020.37	1,052.82	1,086.30	1,120.84	1,053.85
P.E. UNIDADES MONETARIAS	\$ 445,014.43	\$ 459,165.88	\$ 473,767.36	\$ 488,833.16	\$ 504,378.06	\$ 474,231.78
PORCENTAJE PUNTO EQUILIBRIO	66%	65%	64%	63%	61%	64%

Elaboración: Autores