

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL**



**TESINA EN OPCIÓN AL TÍTULO DE:**

**Ingeniería Portuaria y Aduanera**

**TEMA:**

**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE  
LA EMPRESA DE LA SRA GREYSS ALMEIDA PARA  
EXPORTAR POLIPROPILENO AL MERCADO DE  
GUATEMALA**

**AUTORES:**

Julissa Liliana Ospina Garcés

Karla Denisse Mendoza Lucas

SEPTIEMBRE 2012

GUAYAQUIL – ECUADOR

## DEDICATORIA

Esta Tesis está dedicada a mi esposo por su paciencia y amor en todo este tiempo, su optimismo que siempre me impulso a seguir adelante, sin su apoyo no habría llegado a este objetivo, que es muy importante para mí, a mi madre por estar siempre pendiente de mí y por sus sabios consejos, a familiares y amigos que siempre me dieron fuerzas y tuvieron una palabra de apoyo para mí durante esta etapa.

Julissa Ospina

A Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente, por llenarme de sabiduría, fortaleza, paciencia y sobre todo haberme dado salud para lograr mis objetivos.

A mi madre, por ser el pilar fundamental de mi vida, por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su inmenso amor.

Karla Mendoza

14 de septiembre de 2012

## AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por su infinito amor, por que día a día cuando pensaba que no tenía fuerzas para continuar, me dio fortaleza, sabiduría, y me ha permitido llegar al final de la carrera a pesar de los obstáculos que en algún momento se presentaron.

A todos aquellos que compartieron sus conocimientos conmigo: a mi esposo, a profesores que me brindaron siempre su orientación con profesionalismo y afianzaron mi formación, a mis hermanos por todo el apoyo.

A todos mis agradecimientos sinceros

Julissa Ospina

14 de septiembre de 2012

En mi primer lugar a Dios y a mis padres por darme la vida, quererme mucho, apoyarme siempre y sobre todo por creer en mí. Gracias por brindarme todo lo que ha estado al alcance de ustedes para llegar a cumplir esta meta crucial para mi futuro.

A la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil por darme la oportunidad de estudiar y convertirme en una profesional.

De igual manera agradecer a los docentes por su apoyo y motivación a lo largo de la carrera, cada uno de ellos hizo un gran aporte a mi formación profesional.

A mis compañeros, junto a los cuales emprendí este gran sueño y aunque no todos lo logramos juntos, les agradezco por su amistad, consejos, paciencia y compañía en los mejores y peores momentos que se han suscitado en este trayecto.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional y personal a las cuales me encantaría agradecer, algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en mi corazón, sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de mí.

Muchas gracias a todos y que Dios los bendiga.

Karla Mendoza

## Tabla de Contenidos

### Capítulo I

Antecedentes.....	1
Descripción del Negocio .....	2
Descripción del Negocio.....	3
Macroentorno del Sector.....	4
Cifras de Reciclaje .....	5
Panorama General Guatemala.....	6
Marco Económico Guatemala .....	7
Balanza Comercial Ecuador Guatemala.....	8
Misión y Visión.....	9
Valores.....	10
Objetivos Generales y Objetivos Específicos.....	11
Análisis FODA.....	12
Matriz MEFI Y MEFE.....	14
Matriz DOFA.....	16
Factores Claves del Éxito y Análisis de Porter .....	17

### Capítulo II

#### ANÁLISIS DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN

Características del Mercado.....	20
Estructura de Mercado .....	20
Clientes Principales mercado ecuatoriano .....	20
Mercado Objetivo .....	21
Análisis de la demanda y oferta.....	22
Plan de Marketing.....	23
Estrategias de marketing; Precio, Producto, Plaza, Promoción.....	24

### Capítulo III

#### ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Constitución del Negocio.....	27
Organigrama.....	29
Funciones.....	30
Cadena de Valor y Operaciones.....	32
Responsabilidad Social.....	37

### Capítulo IV

#### INGENIERIA DEL PROYECTO

Determinación de Recursos.....	38
Inversión Inicial.....	39
Razones Financieras:	
Circulante, Deuda, Actividad y Rentabilidad de un año.....	40

### Capitulo V

Recomendaciones y Conclusiones.....	44
Referencias .....	45
Anexos .....	46

## Capítulo I

### 1. ANTECEDENTES

Esta tesina está enfocada en el Proyecto de inversión para exportar materia prima reciclada polipropileno a Guatemala, es una empresa ya existente su propietaria es la Sra. Greyss Almeida. Las cifras presentadas en sus estados financieros son reales y por lo tanto las proyecciones y flujos que se presentan constituyen el objetivo en un corto y largo plazo.

Además toda la información de anexos está sustentada con las fuentes de información de las Cámaras de Industrias y de Comercio, BCE, INEC, PROECUADOR, siendo estas fuentes oficiales de Estadísticas, procesos y listas de consultas, tanto de mercado local como y externo.

La empresa se encuentra ubicada en la vía Pascuales- Guayaquil, calle Tosagua solar 1-11. Su propietaria es de nacionalidad ecuatoriana; creó su negocio desde el año 2011, comercializando la materia prima reciclada Polipropileno (PP) y Poliestireno (PEAD), en el mercado actual. No se ha constituido como compañía hasta la fecha, actividad que viene desarrollando con el RUC personal. Para este año se está tramitando la constitución de la compañía con el nombre de LIKAMEN S.A.

Por su visión de crecimiento decide ampliar su proyecto y emprender la búsqueda de nuevas oportunidades de mercado en el exterior, recibiendo ofertas de diferentes países de Centroamérica, con la posibilidad de exportarlo a Guatemala.

### **Descripción del Negocio**

LIKAMEN S.A. tiene como finalidad, reciclar los desechos plásticos y reprocesarlos ofreciendo su materia prima, Polipropileno y Polietileno de alta y baja densidad en el mercado local y en el exterior.

El objetivo principal de la compañía, pretende concientizar a las personas, sobre el manejo y disposición de los desechos plásticos, para luego comercializarlas al mercado nacional y al exterior. Estimulando así el reciclaje, convirtiéndose en materias primas para la fabricación de nuevos productos. Las principales ventajas que esta actividad tiene son:

- Ventaja Ecológica: Permiten disminuir la cantidad de materiales que van a los botaderos de basura, convirtiéndose en materias primas que serán utilizadas en nuevos productos de amplio consumo.
- Ventaja Social: la cadena de Reciclaje en el Ecuador involucra directa o indirectamente una considerable cantidad de mano de obra (mas de 12.000 familias viven de esta actividad).

Tanto en nuestro país como en el exterior se ha creado toda una industria alrededor del reciclaje; esto significa fuentes de ingresos para muchas familias que se dedican a la recolección y acopio de los desechos reciclables, lo que permite mejorar su calidad de vida, mediante la cual generarán puestos de trabajo en las empresas y divisas, derivadas de la exportación de los materiales.

Si bien existen más de 100 tipos de plásticos, los más comunes son sólo 6, y se los identifica con un número dentro de un triángulo, con el fin de facilitar su clasificación para el reciclado, pues las características diferentes de los plásticos exigen generalmente un reciclaje por separado.

14 de septiembre de 2012

**Gráfico No. 1**

<b>PLASTICOS MAS UTILIZADOS</b>
<b>P.E Polietileno</b>
<b>Alta Densidad (PEAD)</b>
<b>Baja Densidad (P.E.B.D)</b>
<b>P.E.T POLIETILENO TEREFLATO</b>
<b>P.P POLIPROPILENO</b>
<b>POLIESTIRENO</b>
<b>P.V.C.CLORURO DE POLIVINILO</b>

Elaborado por : Las autoras

El objetivo de este proyecto es comercializar en el exterior la materia prima del polipropileno reciclado.

La materia prima se obtiene de terceros, que a su vez cuentan con centros de acopio y se encargan de la recolección. Básicamente la presente tesis se enfocará en el reciclado de Polipropileno P.P.

Esta materia prima es utilizada en el mercado nacional como en el extranjero en la elaboración de plásticos de inyección enfocados en la línea de hogar: (lavacaras, baldes, canastas, sillas, bancos), y en la industria agropecuaria, pesquera, etc.

### **1.1 Macroentorno del Sector**

En el último censo realizado en el año 2010, el Ecuador cuenta con una población de 14'483.489, la Provincia del Guayas cuenta con una población de 3'645.483 habitantes (Inec, 2010).

La industria del plástico reciclado en Ecuador hace una década ha tomado auge; sin embargo no cuenta con la tecnología necesaria para que sea utilizada en las empresas dedicadas a esta industria, por lo que mejores resultados tiene exportarla.

Considerando que en los mercados internacionales demandan el producto por su bajo costo y es utilizada para fabricar productos para el hogar, en nuestro país lo que más se destaca son los productos moldeados por extrusión, como las tuberías y demás materiales utilizados en el sector de la construcción y la industria pesquera. Por tal motivo las exportaciones que realiza Ecuador no tienen un componente significativo en los productos de plásticos para el hogar dentro del total de productos plásticos (Mayra, Suarez, 2011).

Es difícil cuantificar cuántos participantes tiene el reciclaje en el Ecuador, según un informe del Servicio de Rentas Internas estima que solo el tratamiento del plástico involucraría a 7 industrias, 270 de intermediarios y 1000 recicladores.

“En Ecuador se generan aproximadamente 10.000 toneladas al día de desechos sólidos. Según el Ministerio del Ambiente de 2010 a 2012 se logró subir de 3 % a 7% el material recuperado”. (Vistazo, 2012).

14 de septiembre de 2012

Gráfico no. 2

<b>Reciclaje en Cifras</b>	
Recicladores y Minadores	Mas de 10,000
Intermediarios	Cerca de 3000
Empresas	82 compañías
Material recuperado	7 % y 14 %
Material que se genera	10.000 ton/día

Fuente: Red Nacional de Recicladores, SRI, Ministerio de Ambiente, Acción Ecológica, Superintendencia de Compañías

Elaborado por : Las autoras

### **Panorama General de Guatemala**

- ◆ NOMBRE OFICIAL: República de Guatemala
- ◆ AREA: 108,889 Km<sup>2</sup>
- ◆ LOCALIZACION: Tiene fronteras al norte y al oeste con México, al este con Belice, el mar Caribe y Honduras, al sudeste con El Salvador y al sur con el Océano Pacífico
- ◆ DIVISION POLITICA: 22 Departamentos y 330 Municipios
- ◆ CAPITAL: Guatemala de la Asunción
- ◆ POBLACION: 14,361,666 habitantes
- ◆ UNIDAD MONETARIA: Quetzal
- ◆ IDIOMA OFICIAL: Castellano
- ◆ RELACIONES COMERCIALES: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua son miembros del Mercado Común Centroamericano (MCCA).

14 de septiembre de 2012

Tratados comerciales firmados:

- Tratado de Libre Comercio entre el Triángulo Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras),
- Tratado de Libre Comercio entre el Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala, Honduras) y México,
- Tratado de Libre Comercio con Taiwán (marzo 2006),
- Tratado de Libre Comercio con Panamá (vigente desde junio 2009),
- Tratado de Libre Comercio con Colombia (vigente desde noviembre 2009),
- Tratado de Libre Comercio con Chile (vigente desde marzo 2010),
- Acuerdo de Alcance Parcial con Venezuela (1985 y 1992),
- Acuerdo de Alcance Parcial con Belice (2006),
- Acuerdo de Alcance Parcial con Cuba (1999).

Tratados en negociación:

- Tratado de Libre Comercio entre Guatemala y Canadá
- Tratado de Libre Comercio entre Guatemala y Perú
- Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica entre Guatemala y Ecuador (en enero de 2011 inició la primera Ronda de Negociaciones)
- Guatemala participa también, en el contexto de la ALADI, en acercamientos

Pendientes a negociar un Acuerdo entre el MERCOSUR y el MCCA concluido en 1998, que tiene como objetivo impulsar el comercio, las inversiones y la Transferencia de tecnología pero no incluye preferencias arancelarias.

14 de septiembre de 2012

Por otro lado, Guatemala disfruta de preferencias arancelarias concedidas unilateralmente por Australia, Canadá, Japón, Noruega, Nueva Zelandia, Rusia, y la Unión Europea en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Guatemala no participa en el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (Maria Gabriela Araujo, 2011)

### Marco Económico

La tasa inflacionaria al 2009 bordeó el 1.5 %, mientras al 2010 esta asciende a 5.3%.

Gráfico No. 3

<b>Producto Interno Bruto</b>						
<b>Año 2005- 2010</b>						
<b>( Quetzales y % )</b>						
<b>Indicadores</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>PIB a precios corrientes</b>	<b>207,729</b>	<b>229,836</b>	<b>261,76</b>	<b>295,872</b>	<b>307,526</b>	<b>331900</b>
<b>Variación anual del PIB</b>	<b>9,10%</b>	<b>10,60%</b>	<b>13,90%</b>	<b>13,00%</b>	<b>3,90%</b>	<b>7,90%</b>
<b>PIB per cápita anual</b>	<b>16,536</b>	<b>17,654</b>	<b>19,615</b>	<b>21,632</b>	<b>21,939</b>	

Fuente : Banco de Guatemala / Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones PROECUADOR

Elaboración : Las autoras

La composición del PIB por sector es la siguiente:

- Agricultura 13.50 %
- Industria 24.40 %
- Servicios 62.20 %

Principales sectores de la economía

Las principales actividades económicas de Guatemala son:

- Agricultura
- Industria manufacturera
- Comercio

14 de septiembre de 2012

- La pesca
- Minería
- Construcción
- Turismo
- Banca
- Enseñanza
- Salud

### Balanza comercial bilateral

Durante el período 2006-2010 se ha registrado una Tasa de Crecimiento Promedio Anual negativa en las exportaciones ecuatorianas a Guatemala de -15%. Mientras que las importaciones han tenido una tasa de crecimiento positiva de 21%. El 2008 y 2010 fueron años donde se registraron bajas en las exportaciones (2008: disminución del -36.43% con respecto al año anterior). La balanza Comercial durante este período ha sido positiva, registrando en 2010 de USD 41 millones.

GRAFICO No.1

BALANZA COMERCIAL ECUADOR - GUATEMALA					
MILES DE USD					
	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Exportaciones</b>	195,378	216,274	170,473	224,314	104000
<b>Importaciones</b>	29,167	9440	11,678	7,901	62076
<b>Saldo</b>	166,211	206,834	158,795	216,413	41924

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones/ PRO ECUADOR

## **1.2 Misión**

Ofrecer a nuestros clientes un producto materia prima reciclada (polipropileno) que satisfaga sus necesidades y cumpla con sus expectativas, con el compromiso de mejorar continuamente nuestro proceso de producción, utilizando la tecnología necesaria para ofrecer un producto de calidad, Creando valor para nuestro capital humano, asegurando la confianza y la calidad de vida, y para nuestros accionistas el retorno oportuno de las utilidades, con la responsabilidad de servir a nuestra sociedad incentivando a la ciudadanía una cultura de reciclaje.

## **1.3 Visión**

Lograr en el corto plazo un posicionamiento en el mercado de empresas recicladoras, y llegar a ser una empresa con un elevado compromiso de responsabilidad social.

## **1.4 Valores**

LIKAMEN S.A cuenta con los siguientes valores:

### **Integridad**

Actuar con mucha coherencia y respetando las leyes, las practicas y las normas de los países que negociemos.

14 de septiembre de 2012

### **Respeto**

Exista un trato justo, a nuestros socios, a todos los involucrados en nuestra cadena de valor, así como también estimular a nuestros colaboradores a ser creativos y utilicen su potencial.

### **Responsabilidad**

Asumir un compromiso con la sociedad y el medio ambiente, logrando una cultura de responsabilidad social apoyando a iniciativas de programas para concientizar a la ciudadanía en el reciclaje.

### **Confianza**

Generar confianza con nuestros proveedores, clientes y capital humano para así obtener el compromiso que nos permita tener un crecimiento sostenido y rentable.

### **Calidad**

Realizar nuestro trabajo con excelencia

## **1.5 Cultura Empresarial**

Likamen S.A generará una cultura empresarial dinámica. Al lograr dicha meta, se obtendrá un clima laboral positivo gracias al cual el capital humano se desarrollará. Además, los empleados desarrollarán un sentido de pertenencia y aplicación de valores en la compañía.

### **1.6 Objetivos Generales**

- Realizar el análisis de factibilidad para comercializar el producto en el mercado Centroamericano, para satisfacer su demanda ofreciendo un producto de buena calidad.
- Crear un programa de concientización de la ciudadanía para que adopten una cultura de reciclaje.

### **1.7 Objetivos Específicos**

- Identificar claramente el mercado en el que se enfocará este proyecto, hacia donde está dirigido el producto, para así poder pronosticar la oferta y demanda.
- Lograr la satisfacción de nuestros clientes.
- Mantener una sólida relación con nuestros proveedores.
  
- Obtener las bases necesarias para poder generar estrategias de mercado, para así buscar competitividad, productividad y buenas utilidades.
- Ofrecer nuevas alternativas en materias primas a los productores de artículos de plásticos.

## **1.8 Análisis FODA**

### **FORTALEZAS**

- Capital Humano capacitado
- Pago de contado a Proveedores
- Conocimiento del mercado, experiencia en el negocio

### **OPORTUNIDADES**

- Las nuevas empresas del mercado local, adquieren el producto por el bajo costo que les representa.
- Crecimiento dinámico del mercado
- El mercado externo (exportación) crecimiento de la demanda, por el bajo costo de la materia prima reciclada.
- Cartera diversificada de proveedores
- Auge de las empresas en Responsabilidad Social

### **DEBILIDADES**

- Capacidad instalada, por ser una empresa en crecimiento necesitarían ampliarse para poder tener una mayor producción.
- Oportunidades de financiamiento para incrementar maquinarias e infraestructura, se necesitaría recursos financieros.

### **AMENAZAS**

- Nivel de confianza en la relación proveedor-empresa
- Nivel de confianza en la relación cliente – empresa
- Excesivo número de competidores
- Mercado sensible al precio

<b>MATRIZ FODA</b>	
<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital Humano capacitado</li> <li>• Pago de contado a Proveedores</li> <li>• Conocimiento del mercado, experiencia en el negocio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad instalada, por ser una empresa en crecimiento necesitarían ampliarse para poder tener una mayor producción.</li> <li>• Acceso a créditos en bancos, por ser una empresa nueva.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Las nuevas empresas del mercado local, adquieren el producto por el bajo costo que les representa.</li> <li>• Crecimiento dinámico del mercado</li> <li>• El mercado externo (exportación) crecimiento de la demanda, por el bajo costo de la materia prima reciclada.</li> <li>• Cartera diversificada de proveedores</li> <li>• Auge de las empresas en Responsabilidad Social</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>• AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nivel de confianza en la relación proveedor-empresa</li> <li>• Nivel de confianza en la relación cliente – empresa</li> <li>• Excesivo número de competidores</li> <li>• Mercado sensible al precio</li> </ul>

**Análisis de la Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)**

<b>FACTOR A ANALIZAR</b>	<b>PESO</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>	<b>PESO PONDERADO</b>
<b>FORTALEZAS</b>			<b>2,2</b>
Conocimiento del mercado	0,40	4	1,6
Capital Humano Capacitado	0,20	3	0,6
<b>DEBILIDADES</b>			<b>1,7</b>
Capacidad Instalada	0,30	3	0,9
Oportunidades de Financiamiento	0,10	2	0,2
	1,00		

**Elaborado por: las autoras**

Al ponderar nuestras fortalezas y debilidades, decidimos darle un peso desde 1 a 4 , considerando el cuatro como la calificación más alta y 1 como la más débil, en base a este resultado podríamos analizar y sacar nuestra propia idea de que nuestros factores internos las fortalezas nos ayudaran a mejorar nuestras debilidades, considerando que las mismas son pilares importantes para lograr nuestra meta.

**Análisis de la Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE)**

<b>FACTOR A ANALIZAR</b>	<b>PESO</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>	<b>PESO PONDERADO</b>
<b>OPORTUNIDADES</b>			<b>1,9</b>
Crecimiento dinámico del mercado	0,05	2	0,1
Crecimiento de la demanda	0,05	4	0,2
Cartera diversificada de proveedores	0,4	4	1,6
<b>AMENAZAS</b>			<b>1,5</b>
Nivel de confianza con proveedores	0,3	4	1,2
Excesivo número de competidores	0,1	1	0,1
Mercado sensible al precio	0,1	2	0,2
	100		

**Elaborado por: las autoras**

Al analizar nuestros factores externos a los cuales les dimos la misma calificación que los factores internos, desde 1 a 4, nos encontramos con una ligera diferencia entre las oportunidades y amenazas, lo que nos permitirá estar pendiente de los cambios que puedan presentarse en la industria, la relación entre la oferta y la demanda, y los cambios que podrían presentarse en el entorno político, económico, que pueda incidir en la industria del plástico, y nos pueda afectar

14 de septiembre de 2012

**MATRIZ DOFA**

<b>MATRIZ DOFA</b>		
	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
	<p>1.- Capital humano capacitado</p> <p>2.- Pago de proveedores al contado</p> <p>3.- Conocimiento del mercado, experiencia en el negocio</p>	<p>1.- Capacidad instalada, por ser una empresa en crecimiento necesitaría ampliarse para poder tener una mayor producción.</p> <p>2.- Acceso a créditos en bancos, por ser una empresa nueva</p>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>FO</b>	<b>DO</b>
<p>1.- Nuevas empresas del mercado local (proveedores) adquieren el producto por el bajo costo que les representa.</p> <p>2.- Mercado externo (exportación) crecimiento de la demanda, por el bajo costo de la materia prima reciclada.</p> <p>3.- Cartera diversificada de proveedores.</p> <p>4.- Auge de las empresas en Responsabilidad Social.</p>	<p>Negociación con proveedores potenciales llegando a acuerdos para cubrir oportunamente con la entrega de la materia prima.</p> <p>Profesionales altamente preparados para lidiar con mercados extranjeros.</p>	<p>Lograr financiamiento con proveedores a corto plazo, actualmente todo se maneja de contado.</p> <p>Lograr financiamiento de grandes entes, promoviendo principalmente la responsabilidad social.</p>
<b>AMENAZAS</b>	<b>FA</b>	<b>DA</b>
<p>1.- Nivel de confianza en la relación proveedor-empresa.</p> <p>2.- Nivel de confianza en la relación cliente – empresa.</p> <p>3.- Excesivo número de competidores</p> <p>4.- Mercado sensible al precio</p>	<p>Capacitación constante al personal para que no haya errores en la producción y de esta manera mantener satisfecho al cliente.</p> <p>Lograr alto reconocimiento en el mercado para tener ventaja sobre los competidores.</p>	<p>Alianzas estratégicas con proveedores.</p>

### **1.9 Factores Claves del Éxito**

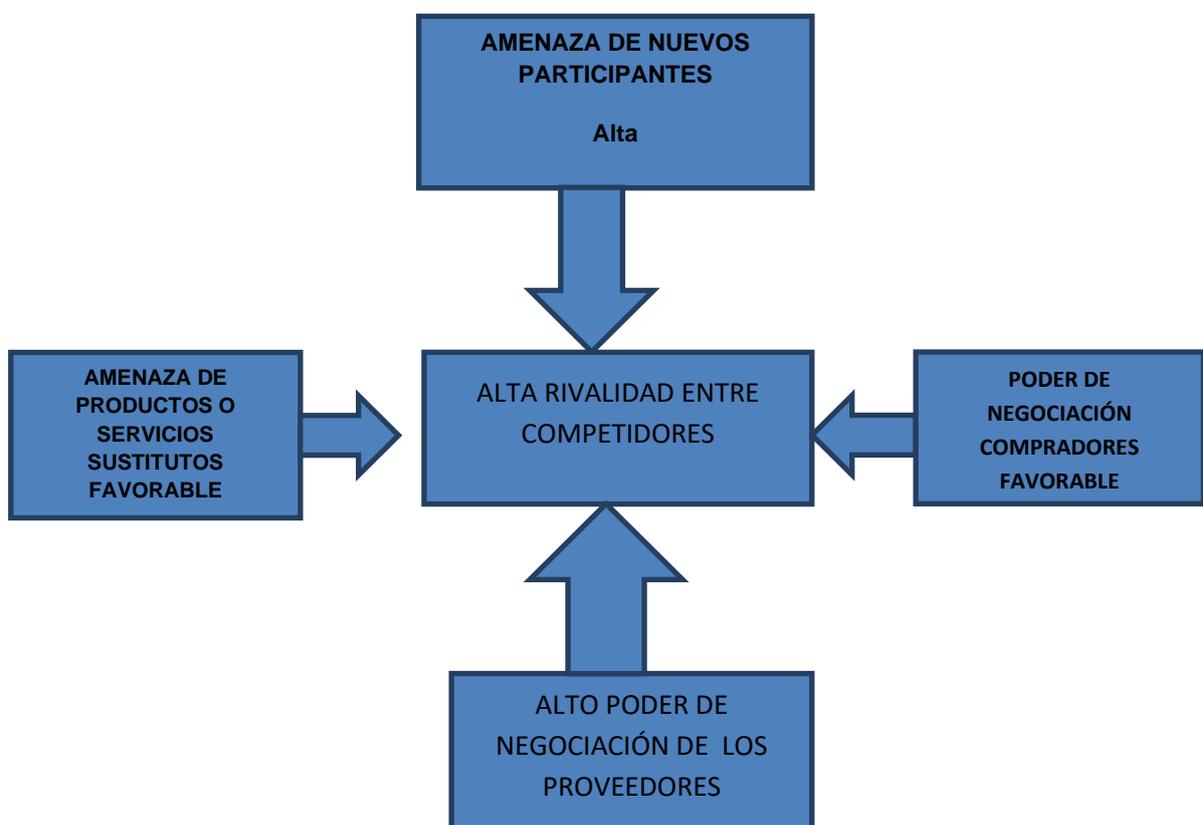
Linkamen S.A. Define tres factores clave del negocio:

- Recurso humano Capacitado
- Circulo de confianza proveedores- clientes
- Ofrecer un producto de calidad

### **1.10 Análisis de la Industria y las cinco fuerzas de Porter**

El modelo de las cinco fuerzas de Porter es una herramienta de gestión que permite realizar un análisis externo de la compañía, a través del análisis de la industria o sector al que pertenece.

Esta herramienta considera la existencia de cinco fuerzas dentro de una misma industria: el presente caso se ha analizado la industria del plástico, se analizará el impacto que tiene cada una de ellas en el proyecto.



14 de septiembre de 2012

1. Amenaza de la entrada de nuevos competidores

Al realizar un análisis de la amenaza de nuevos entrantes nos encontramos que es alta: esto se debe al incremento de la industria, nos podemos encontrar con recicladores conocidos en el medio, debido a que el mercado es sensible al precio, no todos trabajan formalmente facturando el producto, y se puede generar una competencia desleal.

2. Amenaza del ingreso de productos sustitutos

Esta barrera es favorable debido a que el producto no tiene un sustituto verdadero, existen otros productos que se elaboran con la materia prima polietileno, Poliestireno pero tienen otros usos. Lo que nos va a diferenciar es la calidad del producto, que ofrezcamos a nuestros clientes y el precio.

3. Poder de negociación de los proveedores

El poder de negociación con proveedores es alto, debido a que existen proveedores potenciales en esta industria, lo que busca la empresa es fortalecer esas relaciones y poder manejar precios acorde al mercado.

4. Poder de negociación de los consumidores

El poder de negociación con los consumidores es favorable; existe una demanda por satisfacer tanto a nivel local como en el exterior, al ser el polipropileno un producto que es muy utilizado en diferentes industrias permite ingresar a otros mercados, pudiendo ser estos países de Sudamérica, Centroamérica, Europa, Asia.

5. Rivalidad entre competidores

Si bien es cierto la empresa tiene un nivel alto de rivalidad entre competidores, pero en el medio existen compañías que se dedican a esta industria pero cuentan con varias líneas para exportar, lo que nos permite ingresar al mercado Centroamericano, debido a la capacidad instalada actual, no se podría cumplir con los volúmenes que demandan los países de Asia y Europa.

Se adjunta anexo de Formato de Preguntas para analizar la industria.

## Capítulo II

### ANÁLISIS DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN

#### 1.9 Características del Mercado

La empresa está enfocada a la comercialización del producto en el mercado local; pero como planes de expansión su objetivo es exportar el producto, materia prima polipropileno reciclado a mercado Centroamericano, preferentemente Guatemala.

Tomamos como referencia las últimas cifras de exportaciones del Ecuador en la subpartida 39.02.10.00.00 POLIPROPILENO.

GRÁFICO NO.4

SUBPARTIDA NANDINA	DESCRIPCIÓN NANDINA	PAIS	TONELADAS	FOB-DÓLAR	%TOTAL FOB POR PAIS
3902100000	POLIPROPILENO	<b>GUATEMALA</b>	306,2	314,85	44,42
		<b>COLOMBIA</b>	293.69	253.22	35.73
		<b>PERU</b>	104.45	84.42	11.92
		<b>BRASIL</b>	78.00	54.60	7.71
		<b>CHINA</b>	1.30	0.93	0.14
		<b>QATAR</b>	0.01	0.80	0.12
		<b>TOTAL GENERAL:</b>	783.65	708.81	100.00

FUENTE: Banco Central del Ecuador  
ELABORADO POR: Las autoras

### **1.10 Estructura de Mercado**

En la actualidad el mercado al cual Linkamen S.A. satisface, es el mercado local, son empresas procesadores de productos de plásticos que necesitan la materia prima a un menor costo, ya que importar la materia prima es más costosa, así estas empresas pueden elaborar productos que están dirigidos al consumidor final en un producto terminado, la línea que más se destacan son las industriales y la línea de hogar.

### **Clientes Principales Mercado Ecuatoriano**

En nuestro país existen más de 600 empresas que se dedican a la industria del plástico a nivel nacional, LINKAMEN S.A actualmente le vende a empresas nacionales tales como: PYCCA, PLAPASA, PROMOPLAST, PLASTICOS DEL LITORAL, en la ciudad de Ambato las empresas Inducuerdas y Corporación Halley.

Teniendo una visión más amplia el objetivo es buscar nuevas oportunidades en el mercado externo y se ha escogido Guatemala por ser un país con una economía pequeña, su mercado interno y regional no son suficientes para atender los grandes volúmenes de producción y es un país que cuenta con una alta dependencia del comercio exterior, ya que mantienen Acuerdos Comerciales con diferentes países del mundo como : EE.UU. UE, ASIA. Es por esta razón que buscan nuevos mercados principalmente en Sudamérica para conseguir materia prima a un menor costo.

### **1.11 Mercado Objetivo**

Linkamen S.A tiene como mercado objetivo empresas de Guatemala que se dediquen a la elaboración de productos de plásticos por inyección, existen en la actualidad un total de 200 empresas que se destacan en esta industria, que se dedican a la elaboración de productos de plásticos para el uso domestico, agropecuarios, industriales. Etc.

Empresa que se exportará el producto se llama PROTO EXPORT S.A.

### **1.12 Análisis de la demanda**

En un estudio realizado por una empresa de investigación Alemana de nombre CERESANA, pronostica un desarrollo dinámico de la demanda mundial de polipropileno, con un incremento de más de 20 millones de toneladas para el 2017.

Este producto tiene mucha acogida en países como China, y los países de Medio Oriente, esto significa que tendríamos aperturas a nuevos mercados. Sin embargo Likamen S.A como proyecto de expansión, tiene una demanda en el país Centroamericano.

El alcance del proyecto es satisfacer la demanda de empresas que se dediquen a la industria del plástico en Guatemala.

Guatemala es el mercado más grande de Centroamérica por su PIB y su población. Según el Informe de "Índice de Facilitación del Comercio 2009, Guatemala ocupa la posición 8 de 121 países, sobresaliendo la eficiencia en la administración aduanera. Por otro lado los indicadores de "Doing Business" del Banco Mundial son una conocida herramienta que utiliza para comparar los entornos normativos de 178 países.

### **Análisis de la oferta**

En Ecuador hay una creciente oferta del producto, lo que permite negociar a muy buenos precios la materia prima, con los recicladores que mantienen sus centros de acopio, además con nuestro aporte de concientizar a la ciudadanía e incentivarles la cultura del reciclaje esta industria irá en aumento.

Por el momento nuestra oferta exportable para Guatemala, es cumplir con 90 toneladas por mes.

Se adjunta en anexos la Tabla No. 14 de un Informe de Pro Ecuador, en el que según Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR), e el que se detallan a las subpartidas arancelarias de los productos que negocia Ecuador y Guatemala.

### **1.13 Plan de Marketing**

El plan de marketing, es un proceso que permite conocer el mercado al cual vas a dirigir tu producto, así como también, conocer las necesidades del consumidor y lograr la satisfacción del mismo; es una guía, un camino a seguir, la línea central del camino que te lleva hacia el objetivo.

14 de septiembre de 2012

### 1.14 Estrategias de Marketing: Precio, Producto, Promoción y Plaza

#### Producto

El producto que se ofrecerá es materia prima polipropileno reciclado; una vez que se haya cumplido con el proceso de clasificación, lavado, secado, mezcla y peletizado, se entregara en sacos de 100 kilos. Se adjunta una muestra de polipropileno reciclado en color natural y de diferentes colores, esto depende del requerimiento del cliente.



#### Producto listo para la entrega



### Precio

El costo promedio de la materia prima esta entre 520 USD a 650 USD.

El costo por tonelada en el mercado local oscila entre \$850USD a 950 USD, para el mercado externo el costo seria de \$ 1.060.00, estos son precios promedios del sector, para lograr una participación de mercado se exportaría a un precio de \$1.050.00

<b>Polipropileno de Inyección</b>	
<b>Costo de producción por tonelada</b>	<b>Costos</b>
Materia prima (reciclado)	520,00
Clasificada	70,00
Lavado	40,00
Secado	40,00
Peletizado	40,00
Mano de Obra h/Ton.	5,00
<b>Total Costo de Producción</b>	<b>715,00</b>
Precio de Venta Tonelada	1050,00
Utilidad	335,00

Elaborado por: Las autoras

### Promoción

- Creación de portal web, para ofrecer sus productos.
- Personal Capacitado y que tenga conocimiento del mercado local, como en el exterior, para detectar las oportunidades comerciales en otros países.
- Registrarse en Pro Ecuador, para ofrecer sus productos, la entidad cuenta con un portal que brinda asesoría al exportador, por medio de este espacio se puede acceder a :
  - Información general sobre la accesibilidad de productos ecuatorianos a un mercado extranjero.

14 de septiembre de 2012

- Conocer documentos necesarios para ingresar los productos ecuatorianos al mercado externo.
- Conocer cuales son los impuestos que el producto ecuatoriano deberá pagar en el exterior. (Pro Ecuador , 2012)

### Plaza

La empresa se encuentra ubicada en la vía Pascuales- Guayaquil, calle Tosagua solar 1-11.

Nuestro canal de distribución es la entrega inmediata al cliente (en este caso empresas importadoras de Guatemala).



## CAPITULO III

### **3 ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

#### **3.1 Constitución del Negocio**

La empresa se constituirá como una Sociedad Anónima, LIKAMEN S.A, administrada por el Sra. Greyss Almeida Vaca, desempeñando el cargo de Gerente General, la Sra. Eliana Vaca como Gerente Administrativa y su esposo, ambos serán accionistas de la empresa con un porcentaje de participación de un 50 % cada uno.

#### **Requisitos para constituir una compañía:**

- 1.- Aprobación de la Compañía
- 2.- Apertura de la cuenta de Integración de Capital
- 3.- Celebrar Escritura Pública
- 4.- Solicitar aprobación de las escrituras de Constitución
- 5.- Obtener la resolución de aprobación de las escrituras
- 6.- Cumplir con las disposiciones de la Resolución
- 7.- Inscribir las escrituras en el Registro Mercantil
- 8.- Elaborar Nombramientos de la Directiva de la Compañía
- 9.- Inscribir Nombramientos en el Registro Mercantil
- 10.- Reingresar los documentos a la Superintendencia de Compañías.

14 de septiembre de 2012

11.- Obtener el RUC

12.- Retirar la cuenta de Integración de capital

13.- Aperturar una cuenta Bancaria a nombre de la Compañía

14.- Obtener Permiso para imprimir facturas

(Compañías, 2012)

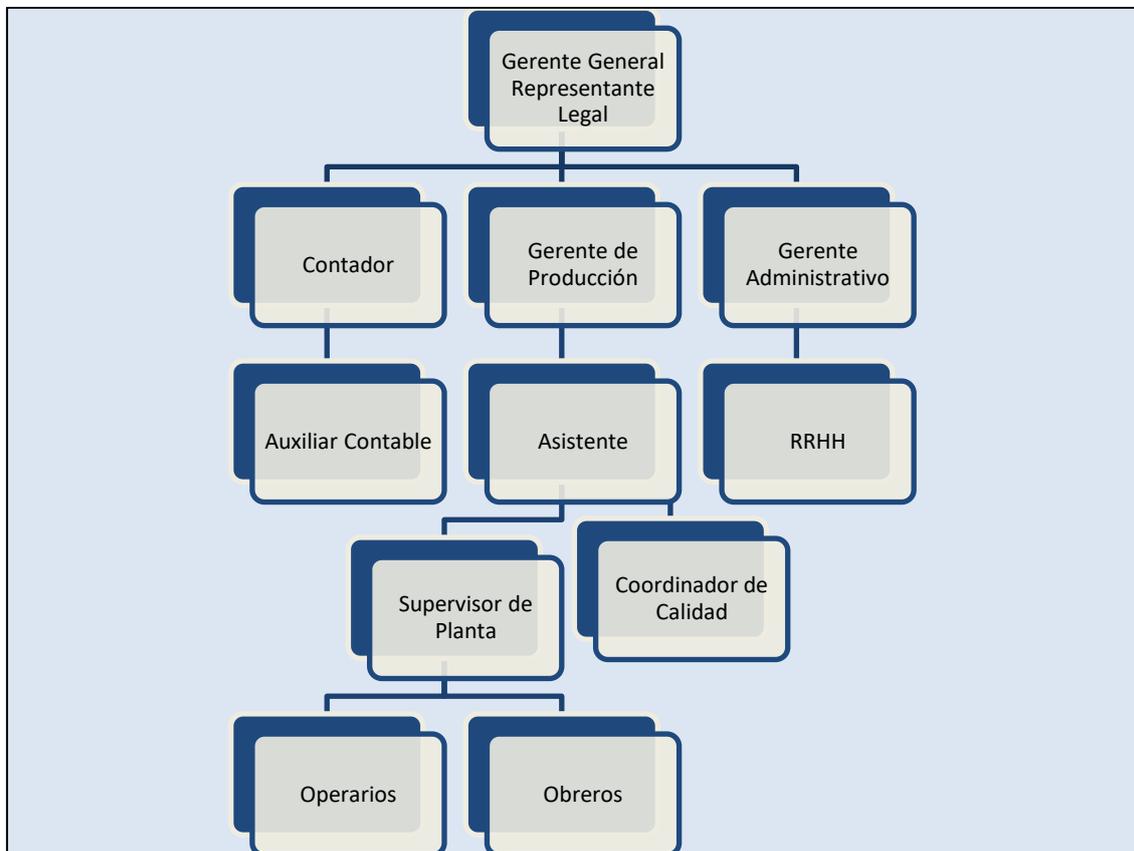
#### Requisitos para Exportar

Para obtener el registro como Exportador ante la Aduana, se deberá gestionar previamente el RUC en el Servicio de Rentas Internas, una vez realizado este paso se deberá:

Registrar los datos en la página: [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec), link OCE's( Operadores de Comercio Exterior.

Llenar la solicitud de Concesión / Reinicio de claves que se encuentra en la misma página web y presentará en cualquiera de las ventanillas de Atención al Usuario del SENA. (Aduana del Ecuador Senae , 2012)

**3.2 Organigrama**



Elaborado por: las autoras

### **3.3 Funciones**

#### **Gerente General**

El Gerente General se encargara de liderar y coordinar las funciones de la planeación estratégica de la compañía, adicionalmente velara porque se de cumplimiento a las funciones de mercadeo y ventas de la compañía.

#### **Gerente Administrativo y Departamento de RR.HH**

- Gerente administrativo es el responsable máximo de las áreas de finanzas, administración y contabilidad de la empresa.

En su departamento supervisara normalmente las funciones de contabilidad, control presupuestario.

- Investigara fuentes de financiación en caso necesario y desarrollara los planes para la consecución de fondos que permitan satisfacer las necesidades de la empresa a corto y a largo plazo.
- Se responsabilizara directamente o a través de su personal, de la veracidad de las cuentas de la empresa en sus partidas de activo, pasivo y resultados.

14 de septiembre de 2012

### Gerente de Producción

- Tendrá la total responsabilidad sobre el funcionamiento del área productiva de la empresa y sobre el cumplimiento de los objetivos y políticas establecidas por el Gerente General.
- Optimizará y planificará los recursos productivos de la empresa para obtener un crecimiento progresivo de la productividad y a la vez que se respetan las condiciones y especificaciones de calidad.

### Supervisor de Planta

- Organiza y da seguimiento a la ejecución de todos los trabajos dentro del ciclo de producción garantizando que, individualmente, cumplan con los estándares establecidos en el sistema de calidad.
- Asignar las funciones y responsabilidades a cada una de las personas a su cargo.

### Bodegueros

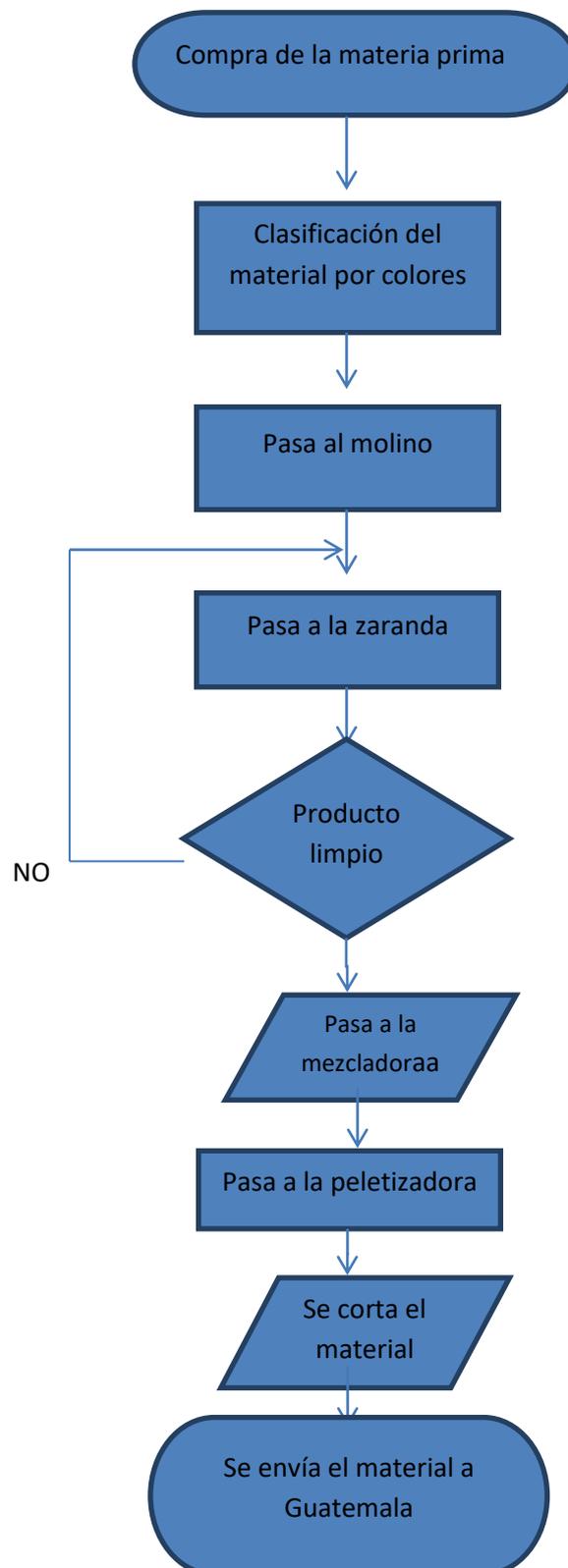
Se encargan de recibir la materia prima e ir controlando la misma mediante un kardex para ir registrando las entradas y salidas del producto.

### Operarios

Los que se encargan del manejo y manipuleo de las maquinarias.

### 3.4 Cadena de Valor y Operaciones

En este punto detallamos el proceso de elaboracion del material reciclado.



14 de septiembre de 2012

Primer Paso

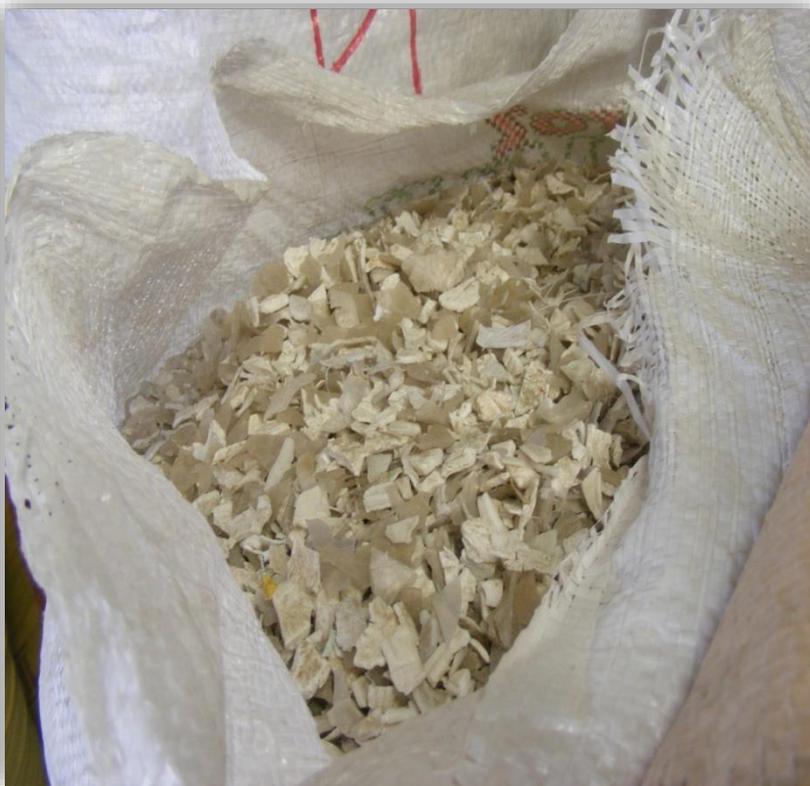
Se reciben los desechos y se los separa por colores, este trabajo lo realizan los clasificadores y picadores.



Segundo Paso

14 de septiembre de 2012

Una vez clasificado por colores pasan al molino, y molido pasan a la zaranda, para limpiarlo.



14 de septiembre de 2012

Tercer Paso

Una vez que se encuentra limpio el material, pasa a una mezcladora en la que se le agrega un pigmento para dar el color que el cliente solicite.



Luego pasa a la peletizadora, esta máquina muele el material y luego sale en forma de tallarín.



14 de septiembre de 2012



1. El agua refresca a la maquina Peletizadora por que genera mucho calor y el material lo enfría muy rápidamente.
2. El material se endurece y toma la forma de tallarín
3. Se corta el material en el que salen bolitas listas para ser empacadas.

#### Cuarto Paso

La empresa enviaría el producto a Guatemala



El material terminado listo para ser ensacado



Esta es la maquina PELETIZADORA

### **3.5 RESPONSABILIDAD SOCIAL**

Likamen S.A. tiene un aporte importante a la sociedad, mediante su proceso de producción de materia prima reciclada peletizada, contribuye a la reutilización de los desechos sean estos urbanos o de las industrias, ayuda a preservar el medio ambiente. Además de la Ventaja Social porque genera fuentes de trabajo.

También diseñara políticas justas para sus empleados, creando un valor compartido, de adentro hacia afuera, incluyendo a todos los participantes de esta industria.

14 de septiembre de 2012

## CAPITULO IV

### 4 INGENIERIA DEL PROYECTO

#### 4.1 Determinación de Recursos

Los recursos que actualmente cuenta la empresa son:

	<b>Activos Fijos</b>	<b>VALOR</b>
	<b>MAQUINARIAS</b>	<b>135000,00</b>
1	MOLINO CHINO	15.000,00
1	MOLINO ESTACIONARIO	15.000,00
1	MEZCLADORA	5.0000,00
(2)	PELETIZADORAS INSTALACIONES	65.000,00
1	PELETIZADORAS	15,000,00
	<b>EQUIPO DE COMPUTACION</b>	<b>782.57,00</b>
	<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>	
1	Mobiliario	2.836,52
	<b>TOTAL</b>	<b>3,619.09</b>

La empresa cuenta con maquinarias actualmente, pero si es necesario acceder a un nuevo préstamo para compra de maquinaria, para que pueda satisfacer la demanda actual.

14 de septiembre de 2012

#### 4.2 Inversión Inicial

El monto solicitado como préstamo para capital de trabajo será de \$ 75.000.00 a 48 meses plazo, crédito que se financiará con el Banco Internacional Tasa del 11.23 %, amortizaciones trimestrales.

#### 4.3 Estado Financiero Anual

14 de septiembre de 2012

LIKAMEN S.A.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Del 01 de enero al 31 de Diciembre 2011

<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	
CAJA – BANCOS	711.47
INVENTARIOS MATERIA PRIMA BRUTA	5,848.20
INVENTARIOS MATERIA MOLIDA	19,080.00
INVENTARIO MATERIAL PELETIZADO	11,717.80
<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	<b>28,224.00</b>
<b>TOTAL DE A. CORRIENTES</b>	<b>65,581.47</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	
ACTIVOS FIJOS	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	782,57
EQUIPOS Y MAQUINARIAS	135,000.00
MUEBLES Y ENSERES	2,836.52
VEHICULOS	42,000.00
(-) DEPRECIACION ACUMULADA	- 18,589.17
<b>TOTAL DE ACTIVOS FIJOS</b>	<b>162,029.92</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>227,611.39</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
OBLIGACIONES BANCARIAS (COFIEC)	25.968.67
<b>OBLIGACIONES BANCARIAS (AUSTRO)</b>	<b>9,010.19</b>
<b>PROVEEDORES</b>	<b>7.373,20</b>
<b>NOMINA POR PAGAR</b>	<b>2,366.88</b>
<b>I.E.S.S POR PAGAR</b>	<b>2,613.12</b>
<b>IMPUESTOS POR PAGAR</b>	<b>250,71</b>
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>47,582.84</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
DOCUMENTOS A LARGO PLAZO (COFIEC)	52,976.25
<b>TOTAL DE PASIVO</b>	<b>100,559.09</b>
<b>PATRIMONIO</b>	
CAPITAL	127,052.29
<b>TOTAL DE PATRIMONIO</b>	<b>127.052.29</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>227,611.39</b>

14 de septiembre de 2012

**4.4 Razones Financieras: Circulante, Deuda , Actividad y Rentabilidad de un año.**

**RAZONES FINANCIERAS: CIRCULANTE, DEUDA, ACTIVIDAD Y RENTABILIDAD**

**INDICADORES DE RENTABILIDAD**

Margen Bruto	=	$(\text{Ventas Netas} - \text{Costo Ventas}) / \text{Ventas Netas}$	=	<b>46%</b>
Margen Neto de Utilidades	=	$\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}$	=	<b>13,80%</b>
Rendimiento sobre Activos ROA	=	$\text{Utilidad Neta} / \text{Activos Totales}$	=	<b>44,00%</b>
Rendimiento sobre el Patrimonio ROE	=	$\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}$	=	<b>55,02%</b>

**RAZONES DE ENDEUDAMIENTO**

Nivel de Endeudamiento	=	$\text{Pasivos Totales} / \text{Activos Totales}$	=	<b>44,18%</b>
Concentración de Endeudamiento	=	$\text{Pasivos Corto Plazo} / \text{Pasivos Totales}$	=	<b>47.31%</b>
Concentración de Endeudamiento	=	$\text{Pasivos Largo Plazo} / \text{Pasivos Totales}$	=	<b>53%</b>
Apalancamiento	=	$\text{Pasivos Totales} /$	=	<b>79.14</b>

# PROYECTO DE INVERSION PARA EXPORTAR POLIPROPILENO A GUATEMALA

14 de septiembre de 2012

		Patrimonio Total		
--	--	------------------	--	--

Razón Circulante	=	Activos Corrientes / Pasivos Corrientes	=	<b>1.38</b>
Prueba Ácida	=	(Activo Cte - Inventarios) / Pasivos Corrientes	=	<b>60.81%</b>
Capital de Trabajo	=	Act. Cte. - Pas. Cte.	=	<b>\$17.998.00</b>
Razón Circulante	=	Activos Corrientes / Pasivos Corrientes	=	<b>1.38</b>
Prueba Ácida	=	(Activo Cte - Inventarios) / Pasivos Corrientes	=	<b>60.81%</b>
Capital de Trabajo	=	Act. Cte. - Pas. Cte.	=	<b>\$17.998.00</b>

## INDICADORES DE LIQUIDEZ

Elaborado por: las autoras

### 4.5 Punto de Equilibrio

- Se tendría que vender un total de 87,416 unidades para obtener ganancia, si la producción es menor comenzaría a tener pérdidas.

**4.6 FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO 5 AÑOS, TIR Y VAN**

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Descripción</b>					
Ventas	2'257.920	2'419.201.03	2'540.161.08	2'667.169.13	2'800.527.
Costo de ventas	(1'728.000.00)	(1'859.760.00)	(2'001.566,70)	(2'154.186.16)	(2'318.442.86)
Utilidad Bruta	529.920,00	559.441.03	538.594.38	512.982.97	482.084.74
<b>Gastos Operacionales</b>	<b>(232,845.85)</b>	<b>(239,831.23)</b>	<b>(246,803.68)</b>	<b>(253,985.32)</b>	<b>(261,382.39)</b>
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>297,074.15</b>	<b>319,609.80</b>	<b>291,790.70</b>	<b>258,997.66</b>	<b>220,702.34</b>
Gastos Financieros	(7,774.16)	(5,928.49)	(3,866.66)	(1,563.35)	-
Utilidad antes de Impuestos	289,299.99	313,681.31	287,924.04	257,434.31	220,702.34
Impuesto a la Renta	69,432	72,146.70	63,343.29	54.061.20	44,140.47
Utilidad Neta a Distribuir	219,867.99	241,534.61	224,580.75	203,373.10	176,561.87
<b>+DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>					
	18,589.17	19,146.85	19.721.25	20,312.89	20,922.28
Flujos de efectivos generados	238,457.17	260,681.463	244,302.00	223.686.00	197.484.15
-75.000	246,231.32	266,609.95	248,168.66	225,249.35	197,484.15
Van	\$0.00				
TIR	333%				

**TIR**

La empresa pronosticó una tasa interna de Retorno de la inversión de un 333% tomando como referencia la Tasa Máxima Pymes del 11,23% facilitado por el BCE. Lo cual es considerado factible para la empresa.

**VAN**

El valor actual neto es cero, restando la inversión inicial en cada uno de los períodos, en base a la proyección de sus flujos netos.

## **CAPITULO V**

### RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES

- El proyecto de inversión de la Sra. Greyss Almeida Vaca, para exportar Polipropileno a Guatemala, se recomienda en base al análisis realizado que le permite tener una alta rentabilidad, siendo conservadora en sus proyecciones de sus flujos de efectivo.
- Para acceder a créditos en el sistema financiero, se le recomienda constituirse como compañía.
- Los objetivos propuestos se deben cumplir, para lograr un crecimiento sostenido y lograr participación tanto en el mercado local como en el exterior.
- Manejar adecuadamente los recursos que le permitirán y lograr alianzas estratégicas con sus proveedores, así como también lograr la fidelidad con sus clientes, se recomienda que diversifique su cartera de clientes, le permitirá solventar cualquier cambio que se pueda presentar en el macro entorno, pudiéndose ser creación de nuevas leyes para la industria, o tasas a las exportaciones, impuestos al material reciclado.

Como conclusión podemos citar lo siguiente:

- Aporte de la compañía en conservar el medio ambiente, al concientizar a la ciudadanía en el reciclaje de desechos plásticos.
- Apoyando a la industria del reciclaje como generadores de empleo y al país en las exportaciones de materia prima reprocesada.

## **Referencias**

Aduana del Ecuador Senae . (2012). *www.aduana.gob.ec*. Recuperado el 12 de 09 de 2012

Compañías, S. d. (2012). *Superintendencia de Compañías del Ecuador*.

Inec . (2010). Recuperado el 28 de AGOSTO de 2012, de  
[http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculo\\_nacional\\_final.pdf](http://www.inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculo_nacional_final.pdf)

Maria Gabriela Araujo. (2011). *GUIA COMERCIAL DE GUATEMALA*. Recuperado el 07 de 09 de 2012, de WWW.PROECUADOR.COM: WWW.PROECUADOR.COM

Mayra, Suarez. (2011). *PROGRAMA DE ECONOMIA FLACSO ECUADOR*. QUITO.

Pro Ecuador . (2012). Recuperado el 12 de 09 de 2012, de [www.proecuador.gob.ec](http://www.proecuador.gob.ec)

Vistazo. (22 de 03 de 2012). *REVISTA VISTAZO*. Recuperado el 1 de SEPTIEMBRE de 2012, de  
[WWW.VISTAZO.COM](http://WWW.VISTAZO.COM)

14 de septiembre de 2012

# ANEXOS

## OBC SHIPPING SHIPPING INSTRUCTIONS / PROFORMA DE EMBARQUE

<b>Shipper/Exporter (1)</b> GREYSS ALMEIDA VACA - ANKGREEXPORT  Cda. Panorama Mz - F Villa 27  Telf: 593 4 5000283  Ruc: 0201168911001		BILL OF LADING No.   Booking No. 93347662
<b>Consignee (2)</b> Proto Export, S.A. NIT 4841478-6  49 calle 18-65 zona 12 ciudad de Guatemala  Telf: 502 2243-0400  Guatemala		Export References
<b>Notify Party (3)</b> NOTIFY PARTY / INTERMEDIATE ( NAME & ADDRESS) Proto Export, S.A. NIT 4841478-6  49 calle 18-65 zona 12 ciudad de Guatemala  Telf: 502 2243-0400		Forwarder's name & address
Vessel	Voyage	Onward Inland routing
Port of Loading CONTI SALOME 1234	Place of Receipt GUAYAQUIL	
Port of Discharge PUERTO QUETZAL	Port of Delivery PUERTO QUETZAL	

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER (5)

Marks and Numbers	No. of Pkgs	Description of Packages and Goods	Gross Weight	Measurement
CNTR:	1	1x40' SAID TO CONTAIN:	24000,00	KG
SEAL:		539 POLIPROPILENO PELETIZADO		
CONTAINER IC 40 FT.		261 POLIPROPILENO PELETIZADO		
QTY:800 SAXO				
24000,00 KG		GROSS WEIGHT:		
		FREIGHT COLLET		



PROYECTO DE INVERSION PARA EXPORTAR POLIPROPILENO A GUATEMALA

14 de septiembre de 2012



**GREYSS ILIANA ALMEIDA VACA**

Panorama MZ F Villa 27 Telefonos:(593) 097553930  
(593) 4984821

RUC # 020116891001  
FACTURA PROFORMA  
SERIE 001-001

e-mail: ankgreexport@gmail.com - GUAYAQUIL - ECUADOR  
AUTORIZACION S.R.I. Nº 1110022390

**Nº 0000438**

**CLIENTE:** PROTO EXPORT,S.A. NIT 4841478-6  
**R.U.C/I:**  
**DIRECCION:** 49 calle 18-65, zona 12  
**TELEFONO:** 502 22430400 / 00502224304444  
**CIUDAD:** Guatemala, Guatemala

**LUGAR Y FECHA:** Guayaquil, 05-09-2012

**FORMA DE PAGO:**

CODIGO	DESCRIPCION	UNIDADES KG	PRECIO UNITARIO	TOTAL
	POLIPROPILENO PELETIZADO	16170	1.05	16978.5
	POLIETILENO PELETIZADO	7830	1.05	8221.5
	<b>FOB PTO GUAYAQUIL, ECUADOR</b>			
<b>SON: VEINTE Y TRES MIL QUINIENTOS VEINTE CON 00/100</b>				
			<b>SUBTOTAL</b>	25,200.00
			<b>DESCUENTOS</b>	0.00
			<b>IVA</b>	0.00
			<b>TOTAL FACTURA</b>	25,200.00

14 de septiembre de 2012