



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO
EXTERIOR
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN
Previo a la obtención del Título de:
INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA

PLAN DE EXPORTACIÓN DE MERMELADA NATURAL A BASE DE TUNA PARA LA CORPORACIÓN DE PRODUCTORES ORGÁNICOS Y ARTESANALES “EL GRANJERO GUANEÑO” DEL CANTÓN GUANO PROVINCIA DE CHIMBORAZO HACIA EL PAÍS DE EEUU CIUDAD DE CALIFORNIA. DURANTE EL PERÍODO 2014 – 2015.

AUTORA

MARGARITA ELIZABETH CORONEL CORREA

Riobamba – Ecuador

2015

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certifico que el presente trabajo de Investigación sobre el tema **“PLAN DE EXPORTACIÓN DE MERMELADA NATURAL A BASE DE TUNA PARA LA CORPORACIÓN DE PRODUCTORES ORGÁNICOS Y ARTESANALES “EL GRANJERO GUANEÑO”, DESDE EL CANTÓN GUANO, PROVINCIA DE CHIMBORAZO, HACIA EL PAÍS DE EEUU CIUDAD DE CALIFORNIA. DURANTE EL PERÍODO 2014 – 2015.** previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior, ha sido desarrollado por la Sra. MARGARITA ELIZABETH CORONEL CORREA, ha cumplido con las normas de Investigación científica y una vez analizado su contenido se autoriza su presentación.

ING. GUSTAVO AGUILAR
DIRECTOR DE TESIS

ING. GABRIEL PILAGUANO
MIEMBRO DE TESIS

CERTIFICADO DE AUDITORÍA

Yo, **MARGARITA ELIZABETH CORONEL CORREA**, estudiante de la Escuela de Ingeniería en Comercio Exterior de la Facultad de Administración de Empresas, declaro que la tesis que presento es auténtica y original. Soy responsable de las Ideas expuestas y los derechos de autoría corresponden a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

MARGARITA ELIZABETH CORONEL CORREA

DEDICATORIA

Dedico esta tesis en especial a mi mami Angelita que aunque esté en el cielo siempre me apoyó y aconsejó para que yo pudiera cumplir mis sueños y metas propuestas.

A mis hijos Fernando y Dayanna quienes fueron mi motivación para concluir con éxito este proyecto de tesis los amo.

A mi esposo Iván que ha sido el impulso durante toda mi carrera y el pilar principal para la culminación de la misma, que con su apoyo constante y amor incondicional ha sido amigo y compañero inseparable, fuente de sabiduría y consejo en todo momento.

A mi hermano José quién me enseñó desde muy pequeña a luchar por lo que uno quiere que pese a las adversidades hay que seguir adelante y culminar con éxito lo que nos proponemos, gracias ñaño por ser mi ejemplo.

Y a Luisa, Lucinda, Jorge, Paty, Vivi, Leo y toda mi familia por apoyarme en todo el transcurso de mi carrera.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme dado fuerzas y fe para creer lo que me parecía imposible terminar, a mi familia quienes me ayudaron con mis hijos mientras yo estudiaba y por supuesto a los profesores de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Facultad de Administración de Empresas, Escuela de Ingeniería Financiera y Comercio Exterior, Carrera de Comercio Exterior por haber sido una fuente de conocimiento, y en especial a mi Tutor el Ing. Gustavo Aguilar quien sin su ayuda no hubiese sido posible realizar este proyecto de tesis.

INDICE DE CONTENIDO

Caratula	i
Certificación del Tribunal	ii
Certificado de Auditoría.....	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Indice de Contenido.....	vi
Indice de Ilustraciones	xii
Indice de Tablas.....	xiii
Indice de Figuras	xv
Indice de Anexos	xv
Resumen	xvi
Summary	xvii
Introducción.....	1
CAPITULO I: EL PROBLEMA	2
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1. Formulación del problema	3
1.1.2. Delimitación del problema.....	3
1.2. JUSTIFICACIÓN	4
1.3. OBJETIVOS	5
1.3.1. Objetivo General.....	5
1.3.2. Objetivos Específicos	5
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	6
2.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	6
2.1.1. Antecedentes de la Tuna.....	6
2.1.2. Historia de la mermelada de Tuna.....	6
2.1.3. Análisis global sobre la producción de Tuna	7
2.1.4. Características generales de la Tuna ecuatoriana	8
2.1.5. Partida Arancelaria	11
2.1.6. Descripción del sector	11
2.1.7. Relaciones comerciales entre Ecuador y EEUU	12

2.1.8.	Productos derivados de la Tuna.....	12
2.1.9.	Zonas representativas para la producción de Tuna.....	13
2.1.10.	Producción Nacional	14
2.1.11.	Producción Internacional.....	14
2.1.12.	Países importadores y exportadores de tuna.....	15
2.2.	MARCO CONCEPTUAL.....	16
CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO		19
3.1.	HIPÓTESIS	19
3.1.1.	Hipótesis General.....	19
3.2.	VARIABLES	19
3.2.1.	Variable Independiente	19
3.2.2.	Variable Dependiente	19
3.3.	TIPO DE INVESTIGACIÓN	19
3.3.1.	Método de Investigación.....	20
3.3.2.	Técnicas de Investigación.....	20
3.3.3.	Instrumentos de Investigación	20
CAPITULO IV: MARCO PROPOSITIVO		21
4.1.	GENERALIDADES DEL GRANJERO GUANEÑO.....	21
4.1.1.	Logo.....	21
4.1.2.	Historia.....	21
4.1.3.	Constitución	22
4.1.4.	Ubicación	23
4.1.5.	Actividad Económica.....	24
4.1.6.	Misión	26
4.1.7.	Visión.....	26
4.1.8.	Valores	27
4.1.9.	Objetivos	28
4.1.10.	Organigrama	28
4.2.	DIAGNÓSTICO DE “EL GRANJERO GUANEÑO”.....	29
4.2.1.	Capacidad de producción de “EL GRANJERO GUANEÑO”	29
4.2.2.	Clientes	29
4.2.2.1.	Clientes Nacionales.....	29
4.2.3.	Competencia	30
4.2.3.1.	Competidores Nacionales	30

4.2.3.2.	Competidores Internacionales.....	30
4.2.4.	Análisis FODA	31
4.2.4.1.	Análisis Interno.....	31
4.2.4.2.	Análisis Externo.....	32
4.3.	ANÁLISIS DEL PRODUCTO	34
4.3.1.	Tuna	34
4.3.2.	Propiedades de la Tuna	35
4.3.3.	Proceso cultivo de la Tuna.....	35
4.3.3.1.	Preparación del terreno	35
4.3.3.2.	Siembra	35
4.3.3.3.	Riego	36
4.3.3.4.	Deshierba	36
4.3.3.5.	Poda	36
4.3.3.6.	Fertilización	36
4.3.3.7.	Control Fitosanitario	36
4.3.3.8.	Plagas y enfermedades.....	37
4.3.3.9.	Cosecha.....	37
4.3.3.10.	Post Cosecha.....	37
4.4.	PRINCIPALES PRODUCTORES DE TUNA EN EL MUNDO	38
4.4.1.	México	38
4.4.2.	Perú	39
4.4.3.	Chile.....	41
4.5.	GENERALIDADES DE CALIFORNIA – EEUU	42
4.5.1.	Economía	43
4.5.2.	Población	43
4.5.3.	Moneda	43
4.5.4.	Idioma	43
4.5.5.	Gustos y Preferencias.....	44
4.5.5.1.	Perfil del Consumidor	44
4.5.5.2.	Hábitos de Consumo	45
4.5.6.	Demanda del producto	46
4.5.7.	Demanda Insatisfecha	47
4.5.8.	Oferta del producto	48
4.5.9.	Comercialización	49

4.5.9.1.	Canales Minoristas.....	49
4.5.9.2.	Canales Mayoristas	50
4.5.10.	Precios del producto.....	50
4.5.11.	Clientes Potenciales	50
4.5.12.	Estrategias para negociar con el mercado meta	51
4.6.	ASPECTOS OPERACIONALES.....	53
4.6.1.	Proceso de Producción.....	53
4.6.1.1.	Recepción de la materia prima.....	53
4.6.1.2.	Lavada, despulpada y cocción	54
4.6.1.3.	Envasado	56
4.6.1.4.	Embalaje	58
4.6.1.5.	Etiquetado	59
4.6.1.6.	Almacenaje	62
4.6.1.7.	Elección del puerto	62
4.6.1.8.	Transporte	63
4.6.2.	Arancel.....	64
4.6.3.	Requisitos para exportar	64
4.6.3.1.	Registro Único de Contribuyentes (RUC)	64
4.6.3.2.	Certificado Digital	65
4.6.3.2.1.	Certificado Digital – Banco Central del Ecuador	65
4.6.3.2.2.	Certificado Digital – Security Data	71
4.6.3.3.	Registro en ECUAPASS.....	72
4.6.4.	Documentos y Proceso de Exportación	73
4.6.5.	Incoterms	75
4.6.5.1.	Clasificación de las reglas Incoterms 2010.....	75
4.6.6.	Medios de Pago Internacionales	81
4.6.7.	Elección de la forma de pago.....	83
4.6.7.1.	Requisitos para girar una Carta de Crédito	83
4.6.7.2.	Documentos para girar una Carta de Crédito.....	84
4.7.	ESTUDIO DE VIABILIDAD FINANCIERA	85
4.7.1.	Criterios de proyección	85
4.7.1.1.	Exportación.....	86
4.7.1.2.	Costo	87
4.7.1.3.	Inflación	87

4.7.1.4.	Incremento de sueldos	88
4.7.1.5.	Prima de seguros (Pólizas).....	89
4.7.1.6.	Precio de exportación.....	90
4.7.1.7.	Capital de trabajo	90
4.7.2.	Inversiones	90
4.7.2.1.	Inversión Inicial	90
4.7.2.2.	Activos Fijos Tangibles	91
4.7.2.2.1.	Edificios	92
4.7.2.2.2.	Maquinaria	93
4.7.2.2.3.	Equipos y herramientas.....	93
4.7.2.2.4.	Equipo de oficina	94
4.7.2.2.5.	Equipos de computación	95
4.7.2.2.6.	Muebles y Enseres	95
4.7.2.3.	Capital de trabajo	96
4.7.3.	Financiamiento.....	96
4.7.4.	Costos y Gastos.....	96
4.7.4.1.	Presupuesto de costos de producción.....	96
4.7.4.1.1.	Materia Prima	97
4.7.4.1.2.	Mano de Obra Directa.....	97
4.7.4.1.3.	Materiales Indirectos.....	98
4.7.4.1.4.	Costos Generales de Fabricación	99
4.7.4.2.	Presupuesto de Gastos	99
4.7.4.2.1.	Gastos Administrativos y Ventas.....	99
4.7.4.2.2.	Gastos de Exportación	100
4.7.4.2.3.	Depreciaciones y Amortizaciones.....	101
4.7.4.3.	Ingresos	103
4.7.4.4.	Proyección de Costos Totales	104
4.7.4.5.	Estados Proyectados	105
4.7.4.5.1.	Estado de Resultados Proyectado	105
4.7.4.5.2.	Flujo de Fondos Proyectados	106
4.7.4.5.3.	Balance General Proyectado	107
4.7.5.	Evaluación Financiera.....	108
4.7.5.1.	Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR)	108
4.7.5.2.	Valor Actual Neto (VAN).....	109

4.7.5.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)	110
4.7.5.4. Relación Beneficio – Costo (RB/C).....	112
4.7.5.5. Período de Recuperación de la inversión (PRI).....	113
4.7.5.6. Punto de Equilibrio	114
4.7.5.7. Análisis de Sensibilidad.....	116
4.7.5.7.1. Escenario Optimista.....	116
4.7.5.7.2. Escenario Pesimista	117
4.7.5.7.3. Escenario Normal (Actual)	118
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	120
CONCLUSIONES.....	120
RECOMENDACIONES	121
BIBLIOGRAFÍA.....	122
ANEXOS	¡Error! Marcador no definido.

INDICE DE ILUSTRACIONES

Nº	Título	Pág.
	Ilustración 1: Nopal - Tuna.....	8
	Ilustración 2: 100gr de Mermelada de Tuna.....	9
	Ilustración 3: Logo de “EL GRANJERO GUANEÑO”	21
	Ilustración 4: Ubicación “EL GRANJERO GUANEÑO”	23
	Ilustración 5: Fruta Tuna	24
	Ilustración 6: Vino VitaTuna.....	25
	Ilustración 7: Mermelada VitaTuna	25
	Ilustración 8: Tónico VitaTuna	26
	Ilustración 9: Tuna pelada	34
	Ilustración 10: Bandera de California	42
	Ilustración 11: Máquina de pesado.....	54
	Ilustración 12: Lavado de la fruta.....	55
	Ilustración 13: Máquina despulpadora	55
	Ilustración 14: Máquina Pasteurizadora	56
	Ilustración 15: Máquina Envasadora	57
	Ilustración 16: Envase para California – Estados Unidos	58
	Ilustración 17: Embalaje.....	59
	Ilustración 18: Embalaje EEUU – California.....	59
	Ilustración 19: Etiquetado envase.....	60
	Ilustración 20: Etiquetado envase EEUU – California.....	60
	Ilustración 21: Etiquetado empaque – EL GRANJERO GUANEÑO.....	61
	Ilustración 22: Almacenaje.....	62
	Ilustración 23: Contenedor DryVan 20 pies.....	63
	Ilustración 24: Registro de la empresa	68
	Ilustración 25: Incoterms 2010.....	76

INDICE DE TABLAS

Nº	Título	Pág.
	Tabla 1: Valor Nutricional de la Tuna en pulpa	10
	Tabla 2: Partida Arancelaria de la Tuna	11
	Tabla 3: Países productores de Tuna	38
	Tabla 4: Área y producción de Tuna en México	39
	Tabla 5: Área y producción de Tuna en Perú	40
	Tabla 6: Área y producción de Tuna en Chile.....	41
	Tabla 7: Importaciones de Confituras, jaleas y mermeladas.....	46
	Tabla 8: Lista de los principales países proveedores de mermeladas a Estados Unidos.....	47
	Tabla 9: Matriz de la Demanda Insatisfecha Futura.....	47
	Tabla 10: Producción mundial de Frutas preparadas, cocinadas y homogenizadas.....	48
	Tabla 11: Medidas de contenedores de 20 pies y 40 pies	64
	Tabla 12: Costo de certificado y dispositivo TOKEN.....	69
	Tabla 13: Costo de Certificado y dispositivo HSM	69
	Tabla 14: Costo Certificado ARCHIVO	70
	Tabla 15: Costo Certificado ROAMING	70
	Tabla 16: Supuestos.....	86
	Tabla 17: Inflación Anual.....	87
	Tabla 18: Ecuador, Porcentajes de incremento de sueldos por años.....	89
	Tabla 19: Prima de seguros, por aseguradora.....	89
	Tabla 20: Total Inversiones	91
	Tabla 21: Presupuesto construcciones.....	92
	Tabla 22: Presupuesto maquinaria	93
	Tabla 23: Presupuesto Equipos y Herramientas	94
	Tabla 24: Presupuesto Equipo de Oficina	94
	Tabla 25: Presupuesto de computación	95
	Tabla 26: Presupuesto Muebles y Enseres	95
	Tabla 27: Presupuesto Capital de Trabajo.....	96
	Tabla 28: Presupuesto Materia Prima	97

Tabla 29: Presupuesto Mano de Obra Directa.....	98
Tabla 30: Presupuesto Materiales Indirectos.....	98
Tabla 31: Presupuesto Costos Generales de Fabricación.....	99
Tabla 32: Presupuesto Gastos Administrativos.....	100
Tabla 33: Presupuesto Gastos de Exportación Directos.....	101
Tabla 34: Presupuesto Gastos de Exportación Indirectos.....	101
Tabla 35: Depreciación Activos Fijos.....	102
Tabla 36: Depreciación Acumulada y Valor Residual de Activos Fijos.....	102
Tabla 37: Evolución del precio en el Mercado Internacional.....	103
Tabla 38: Proyección de Ingresos.....	103
Tabla 39: Proyección de Costos Totales.....	104
Tabla 40: Balance General Proyectado.....	105
Tabla 41: Estado de Resultados.....	106
Tabla 42: Flujo de Fondos Proyectado.....	107
Tabla 43: TMAR Simple.....	109
Tabla 44: Cálculo del VAN con y sin crédito.....	109
Tabla 45: Cálculo de la TIR con o sin crédito.....	110
Tabla 46: Sensibilidad de la TIR.....	111
Tabla 47: Cálculo de la RB/C con o sin crédito.....	112
Tabla 48: Cálculo de la PRI con crédito.....	113
Tabla 49: Datos Cálculo Punto de Equilibrio.....	114
Tabla 50: Tabla de Sensibilización del Punto de Equilibrio.....	115
Tabla 51: Análisis de sensibilidad (Situación Optimista).....	117
Tabla 52: Análisis de sensibilidad (Situación Pesimista).....	118
Tabla 53: Análisis de Sensibilidad (Situación Actual).....	119

INDICE DE FIGURAS

Nº	Título	Pág.
Figura 1:	Organigrama de la empresa	28
Figura 2:	Canales de comercialización.....	49
Figura 3:	Etiquetado empaque EEUU – California.....	61
Figura 4:	Modelo de Solicitud.....	67
Figura 5:	Gráfico del VAN y TIR del proyecto	112
Figura 6:	Gráfico del Punto de Equilibrio	116

INDICE DE ANEXOS

Nº	Título	Pág.
Anexo 1:	Declaracion aduanera de exportacion.....	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 2:	Factura comercial	¡Error! Marcador no definido.

RESUMEN

Esta tesis es un Plan de exportación de Mermelada natural a base de tuna para la Corporación de Productores Orgánicos y Artesanales “El Granjero Guaneño” del Cantón Guano, Provincia de Chimborazo, hacia el país de EEUU, ciudad de California, en el periodo 2014 – 2015, con el fin de abrir nuevos mercados internacionales y mejorar la rentabilidad de la empresa. De igual manera se ha realizado un análisis general del mercado de EEUU y de California en la que se determina que existe una demanda insatisfecha significativa tomando en cuenta como principales indicadores a México, Chile y Perú. Cabe recalcar que para cubrir la cantidad propuesta de exportación es necesario realizar grandes inversiones por la empresa. La forma de pago para que se lleve a cabo dicha exportación es mediante la Carta de Crédito porque es un medio seguro tanto para el vendedor como para el comprador ya que su ente regulador es el banco y para la negociación el término FOB, en la que se establece que la empresa dejará el producto hasta el puerto de embarque. Referente al estudio financiero los resultados arrojan que el proyecto es factible. Se puede concluir que la empresa necesita implementar personal capacitado para la exportación del producto y realizar grandes inversiones para implementar maquinaria y mejorar la capacidad de producción.

SUMMARY

This thesis is a plan to export natural Jam based Tuna for The Corporation of Organic and Craft Producers “The Guaneño Farmer” of Guano Town, Chimborazo Province, to US and California City, in the period 2014 – 2015 in order to open up new international markets and improve profitability. Likewise there has been a general analysis of the US and California market where it is determined that there is a significant demand taking into account main indicators to Mexico, Chile and Peru. It should be noted that the amount proposed to cover export large investments is needed by the company. The payment to be carried out such export is by credit card because it means safe for both the seller and the buyer as its regulator is the bank and for negotiating the FOB term, in which it is establish that the company will leave the product to the shipping port. Concerning the financial study the results show that the projects is feasible. It can be concluded that company needs to implemnet trained personnel for exporting the product and make large investments to implement equipment and improve production capacity.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad es necesario incursionar en el mercado internacional y de esta manera crecer como empresa y a nivel nacional para aportar en la mejora de la economía del país y generar nuevas fuentes de empleo, la exportación de un producto o servicio exige una planeación para que la meta propuesta se desarrolle satisfactoriamente.

En este estudio se enfatiza en la población, la moneda, el idioma, cultura, gustos y preferencias de los consumidores de California entre otros aspectos necesarios para realizar cualquier tipo de investigación.

El comercio internacional ha sido una manera de unir a los pueblos, mediante el intercambio no solo de productos o servicios sino también de costumbres y tradiciones y como principal país importador de frutas o sus derivados tenemos a EEUU ya que las importaciones han crecido en estas últimas décadas considerablemente y más aún cuando se cuenta con acuerdos comerciales que motiven aún más a emprender en una negociación a nivel internacional como es el ATPDA o el TLC, pero cuando no existe dichos tratados como en el caso de Ecuador es cuando el emprendedor se ve en la obligación de buscar nuevos mercados y comenzar de nuevo.

El ATPDA otorga preferencias arancelaria a una amplia gama de productos cuyos países beneficiarios son Colombia y Perú nuestros países vecinos, Ecuador también era beneficiario de esta franquicia pero en la actualidad ya no cuenta con este beneficio.

CAPITULO I: EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Cuando se comenzó a producir Tuna en el Cantón Guano, Provincia de Chimborazo los nopales eran silvestres, los socios no contaban con el asesoramiento adecuado para cultivar Tuna, lo que desmotivó aún más a los campesinos en sembrar el nopal en mayores cantidades, ya que ellos desconocían los numerosos beneficios que tiene esta fruta, ya que no requiere de mucho cuidado y por poder sobrevivir en cantidades mínimas de agua. La tuna tiene un sabor dulce y a partir de la fruta se obtiene múltiples productos, al igual que las hojas son utilizadas para hacer ensaladas, tónicos revitalizantes y otros productos.

En el 2007, se instaló en el centro del Cantón Guano una planta de procesamiento equipada con tanques de refrigeración, mesones de acero, un destilador de agua, dos pasteurizadoras, una embotelladora, un esterilizador de utensilios, una balanza digital y una despulpadora. Pero esta maquinaria es para producir en pequeñas cantidades lo que no cubre la cantidad necesaria para exportar.

La ayuda por parte de instituciones gubernamentales incentivó aún más a los productores en sembrar la Tuna totalmente orgánica, para manejar los recursos en una forma más sostenible; y las relaciones comerciales a nivel nacional.

La producción actual de Tuna en el Ecuador, se ha venido incrementando, pero aún es muy escasa. El Ecuador necesita desarrollar de manera agresiva su sector productivo ya que la Tuna es un fruto que no requiere de grandes extensiones de terreno para su cosecha, y su producción dura todo el año.

En la actualidad la comercialización de tuna es muy escasa, esta fruta se la encuentra más en mercados o en ferias ciudadanas pero en cantidades mínimas y como productos procesados casi no hay oferta por el desconocimiento en los múltiples productos que se puede obtener de la Tuna por ser una fruta de excelente sabor.

Pero a pesar de no tener una adecuada comercialización, la tuna es una fruta consumida por los ecuatorianos y gracias a sus propiedades, éste consumo se ha venido incrementando, convirtiéndose en la actualidad en un fruto muy apetecido, cuya demanda se encuentra en constante aumento.

Este proyecto se centra en que la empresa no cuenta con estudios específicos para realizar una inversión sobre la exportación de Mermelada natural a base de Tuna. Si no existe una planeación adecuada en el proceso de comercialización, se corre el riesgo de fracasar en la exportación y generar pérdidas económicas para la Corporación.

1.1.1. Formulación del problema

¿Es factible para la Corporación de Productores Orgánicos y Artesanales “El Granjero Guaneño”, productora de Tuna, exportar sus productos hacia el país de EEUU, ciudad de California?

1.1.2. Delimitación del problema

El presente trabajo de investigación se lo realizará en el Cantón Guano provincia de Chimborazo en el período 2014 – 2015.

1.2.JUSTIFICACIÓN

Para la empresa es de vital importancia el estudio de un Plan de exportación para poder posicionar su producto en el mercado internacional enfocándose en California ya que en este mercado son muy apetecidas las Mermeladas naturales a base de Tuna y más aun siendo un producto nutritivo y natural, al ingerirlas tiene efectos muy beneficiosos e inclusive medicinales, ya que son agradables diuréticos, motivo por el cual se debe aprovechar la exportación de este producto y de esta manera asegurar un futuro promisorio para la empresa y sus socios.

El nuevo Plan de exportación de Mermelada natural a base de Tuna, es ciertamente un gran reto; pero también una gran oportunidad para entrar al mercado estadounidense. Este mercado cuenta con una demanda a escala en el consumo de Tuna lo cual asegura un futuro exitoso para la Corporación de Productores Orgánicos y Artesanales “El Granjero Guaneño”.

El presente Plan tiene la finalidad de establecer la rentabilidad económica de la producción en Ecuador de Tuna y la comercialización de Mermelada natural de dicho producto hacia el mercado de EEUU.

1.3.OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo General

Realizar un Plan de exportación de Mermelada natural a base de Tuna para la Corporación de Productores Orgánicos y Artesanales “El Granjero Guaneño” del Cantón Guano provincia de Chimborazo hacia el país de EEUU ciudad de California.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Conocer la viabilidad de la propuesta para la implementación del Plan de exportación.
- Realizar un diagnóstico situacional de la Corporación de Productores Orgánicos y Artesanales “El Granjero Guaneño”.
- Sustentar la factibilidad de exportación de una mermelada natural a base de Tuna hacia el mercado de California.
- Identificar la capacidad de producción de la empresa.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1.1. Antecedentes de la Tuna

Aunque su nombre puede llevar a creer que es originario de la India, en verdad es oriunda de América, señalándose a México como su centro de dispersión; crece en zonas secas y en zonas altas hasta los 3200 metros de altura. **(Terranova Editores Ltda., 1995)**

En la vida económica, social y religiosa de los nahuas, las cactáceas desempeñaron un papel relevante, a tal grado que el escudo de Tenochtitlan ostentaba airoosamente un nopal, símbolo que conserva el escudo de México.

Estas plantas intervinieron en las celebraciones religiosas y algunas fueron elevadas a categoría de dioses, fueron empleadas en la curación de enfermedades, las cactáceas tuvieron gran importancia tanto por la producción alimenticia que se obtenía de ellas como por sus cualidades medicinales. **(Comisión Nacional de Zonas Áridas y El Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, 1981)**

2.1.2. Historia de la mermelada de Tuna

Siempre ha existido la necesidad de conservar alimentos desde A.C. como en la actualidad. En la antigüedad las frutas se las mezclaba con miel, después los romanos desarrollaron una técnica que permitía adquirir una sustancia similar a la mermelada. Su técnica consistía en cocinar la fruta y agregarle miel para obtener la mermelada. Pero pocos años después los árabes descubrieron el azúcar la cual reemplazo a la miel, por ser de menos costo.

La mermelada o melcocha se la obtiene después de haber tamizado el jugo de la tuna y separado las semillas; posteriormente se somete a un proceso de evaporación y amasado hasta

que adquiere una consistencia pastosa. (**Comisión Nacional de Zonas Áridas y El Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, 1981**)

2.1.3. Análisis global sobre la producción de Tuna

La siembra de Tuna se encuentra en varios países, entre los más importantes están México, Perú, Chile, Italia, España, África y Brasil. Pero México es el principal productor de tuna a nivel mundial y el mayor consumidor. La producción de Tuna se encuentra en todo el continente americano, desde los litorales hasta el altiplano.

La producción del nopal tunero se ubica principalmente en nueve estados de la República Mexicana, en los que esta actividad la realizan en su mayoría pequeños productores que en forma excepcional proporcionan al nopal los cuidados adecuados de cultivo, lo que propicia, en general, bajos rendimientos. (**Comisión Nacional de Zonas Áridas y El Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, 1981**)

También es importante conocer que en los países de Perú y Chile se ha estado cultivando solo para consumo interno, pero gracias a proyectos de emprendimiento por parte de los gobiernos correspondientes se está empezando a exportar la Tuna como fruta y como productos elaborados.

En el Ecuador no existe suficiente información sobre el cultivo de la Tuna debido a que se han realizado mínimos estudios e investigaciones a cargo de instituciones gubernamentales relacionadas con la agricultura como es el caso del MAGAP. Para el consumo humano la producción agrícola de tuna en el país, se da en volúmenes bajos, que por lo general son comercializados al consumidor final.

Por otro lado las exportaciones de Ecuador a Estados Unidos crecieron de 10.617 millones de dólares en el año 2012 a 11.131 millones en el año 2013, lo cual indica que subieron en el

4,8% y significaron casi el 45% de las totales; eso permite concluir en que continúan siendo las más importantes ventas que efectúa el Ecuador en el exterior. (BCE, 2013)

2.1.4. Características generales de la Tuna ecuatoriana

Ilustración #1: Nopal - Tuna



Fuente: El Granjero Guaneño

Elaborado por: Margarita Coronel

En países sudamericanos como en Ecuador, Chile, Bolivia y Perú se le conoce como Tuna, en México Nopal, en España Higo de la India o Higo Chumbo, en inglés como Prickly Pear que significa (peras de cacto o peras manzana), en francés Figue de Barbarie y en Italia tiene el nombre de ficco d`india. Es necesario conocer los diferentes nombres que tiene la tuna en cada país para su correcta comercialización internacional. (OCEANO, 2000)

La Tuna es de la familia de los cactus, crecen como arbustos y árboles grandes. El fruto es agradable y de excelente sabor.

Raíz: El sistema de raíces es superficial, extenso y densamente ramificado.

Flores: Solitarias, hermafroditas, actinomorfas y sésiles. La corola es dialipétala, vistosa y amarilla; el cáliz es dialisépalo; con numerosos estambres, estilos prominentes y ovario ínfero.

Fruto: Es una baya de pulpa mucilaginosa, provista de numerosas semillas oscuras. Tanto la cáscara como la pulpa pueden ser blancas, amarillas o rojas, según la variedad. El higo inicia su producción a los tres años y alcanza la máxima a los 10 años.

El nopal y la Tuna tienen propiedades curativas que son utilizadas como medicina tradicional ya que se usa en tratamientos para la disentería, el cáncer de próstata, úlceras, diabetes y hasta para adelgazar. Tiene propiedades diuréticas y mejora la digestión.

También la tuna tiene propiedades nutricionales ya que contiene proteínas como la tiamina, niacina, riboflavina; minerales como calcio, fósforo, hierro, selenio, cobre, zinc, sodio, magnesio y vitaminas A, B1, B2, K y C. (Terranova Editores Ltda., 1995)

La pulpa sin semillas tiene los siguientes valores nutricionales:

Análisis Nutricional para 100 gramos de pulpa de Tuna sin semillas

Ilustración #2: 100gr de Mermelada de Tuna



Fuente: El Granjero Guaneño

Elaborado por: Margarita Coronel

Tabla #1: Valor Nutricional de la Tuna en pulpa

Componente	Cantidad
Agua (gramos)	90.6
Calorías (cal)	31.0
Carbohidratos (gramos)	8.0
Grasas (gramos)	0.0
Proteínas (gramos)	0.5
Fibra (gramos)	0.5
Cenizas (gramos)	0.4
Minerales	
Calcio (miligramos)	22.0
Fósforo (miligramos)	7.0
Hierro (miligramos)	0.3
Vitaminas	
Tiamina – B1 (miligramos)	0.01
Riboflavina – B2 (miligramos)	0.02
Niacina – B3 (miligramos)	0.3
Ácido ascórbico – C (miligramos)	30.0

Fuente: ECOOSFERA (<https://www.ecoosfera.com>)

Elaborado por: Margarita Coronel

2.1.5. Partida Arancelaria

Tabla #2: Partida Arancelaria de la Tuna

Sección IV: PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS: BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDÁNEOS DEL TABACO ELABORADOS.

Capítulo 20: Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas.

Código	Designación de la Mercancía
20.07	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos, obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.
20.07.99	-- Los demás
20.07.99.91	---- Confituras, jaleas y mermeladas

Fuente: Arancel Nacional de Importaciones

Elaborado por: Margarita Coronel

2.1.6. Descripción del sector

El sabor y dulzura de la Tuna ecuatoriana es única ya que no se compara con la tuna de otros países como es el caso de Chile y Perú. Si existiera más apoyo gubernamental en lo que respecta a capacitaciones sobre el cuidado adecuado de la Tuna podría considerarse como el oro verde en el Ecuador. El cactus puede durar hasta cien años, dependiendo del clima. El sabor y aroma se logra con el correcto tratamiento post-cosecha, también acompañado por las condiciones climáticas que tiene el Ecuador.

El objetivo del Ecuador es incrementar los volúmenes de producción de los productos no tradicionales como es el caso de la Tuna, a pesar de las disminuciones en los volúmenes exportados, a veces no muy considerables, otras veces con resultados favorables para el país. **(La Hora, 2011)**

2.1.7. Relaciones comerciales entre Ecuador y EEUU

En la actualidad Ecuador y EEUU están pasando por un mal momento en sus relaciones comerciales ya que el acuerdo SGP y el ATPDA que beneficiaban a ciertos productos ecuatorianos con un arancel cero no han sido renovados por parte de los dos países, pero pese a los roces la realidad es otra ya que los lazos son más fuertes y su mantenimiento una necesidad para ambos países.

Cabe recalcar que EEUU es muy exigente en el consumo de productos orgánicos y que mejor aprovechar este hábito de consumo para poder posicionar la mermelada natural a base de Tuna en dicho mercado a través de un certificado orgánico otorgado por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA). **(EL COMERCIO, 2013)**

2.1.8. Productos derivados de la Tuna

- Vinos (Cópil)
- Bebidas (con o sin gas)
- Agua de tuna
- Jugo de Tuna
- Miel de Tuna
- Queso de Tuna
- Mermeladas
- Jalea
- Pastel
- Gelatinas
- Deshidratados para dulces
- Barras de cereales
- Pulpa de fruta deshidratada
- Lamina de fruta
- Tuna en almíbar
- Salsas
- Pulpas de tuna
- Néctares
- Aceites de semilla de tuna
- Pectina
- Fructuosa
- Colorantes
- Cerveza
- Harinas
- Semillas
- Forraje para animales
- Cremas corporales
- Productos para el cabello
- Aromatizantes
- Extracto de tuna

2.1.9. Zonas representativas para la producción de Tuna

Las provincias más representativas para la producción de Tuna en el Ecuador es amplia y se encuentran en las provincias de Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo, Azuay, Loja, Manabí, Santa Elena y El Oro.

A continuación se describe los cantones en los que se produce Tuna representando a su provincia.

Imbabura: Valle del Chota, Salinas, Ambuquí.

Pichincha: San Antonio de Pichincha, Malchingí, Pomasqui, Guayllabamba, San José de Minas.

Cotopaxi: Saquisilí, Pujilí.

Tungurahua: Patate, Pelileo.

Chimborazo: Bayucí, Guano.

Azuay: Paute, Gualaceo.

Loja: Catamayo, Macará, Celica.

Manabí: Portoviejo, Manta.

Santa Elena: Salinas, Península de Santa Elena.

El Oro: Arenillas, Santa Rosa.

Cabe recalcar que actualmente la mayor producción de Tuna en nuestro país se encuentran en las provincias de: Loja, Pichincha e Imbabura. Pero en Pichincha y Tungurahua se le da una transformación a la fruta ya sea en mermelada, jugo y otros.

El apoyo gubernamental a las MIPYMES ha sido fundamental para los productores que desean incurrir en el mercado nacional e internacional, en la actualidad el GADPCH (Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo) es la institución que da asesoramiento técnico y apoyo financiero a la Corporación desde el año 2006. Existen otros organismos que prestan los mismos servicios como es el caso del MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura, y Pesca).

2.1.10. Producción Nacional

La producción de Tuna en el Ecuador es de forma artesanal y estos cultivos se los puede realizar en zonas secas y áridas del país, el área dedicada para este tipo de cultivo se estima de 200 hectáreas a 600 hectáreas son cultivadas en pequeñas parcelas que van desde 100 metros hasta 10 hectáreas.

Pero existe mucho interés por parte del gobierno en incrementar el cultivo de la Tuna o Nopal. Debido a la degradación de las condiciones ambientales, sociales y económicas de la Provincia de Loja, la Universidad Nacional de Loja se planteó la posibilidad de luchar contra la desertificación reintroduciendo el uso de los conocimientos tradicionales, sembrando cercas vivas de nopal y otras especies asociadas. **(Revista_ElAgro, 2012)**

2.1.11. Producción Internacional

La mayor producción internacional se encuentra en México, país de origen del nopal, cuenta con más de 80 variedades de tunas, lo cual enriquece la diversidad de tunas disponibles en el mercado. México es el principal productor mundial de tuna, el 90% del total de la superficie de cultivo de tuna a nivel mundial se localiza en México, el 10% restante se encuentra en los países de Perú, Chile, Italia, Israel, España, África y Brasil. **(Sierra, 2013)**

2.1.12. Países importadores y exportadores de tuna

Los países importadores de tuna son Estados Unidos, Bélgica, Colombia, España, Holanda y Alemania; y los países exportadores de tuna son México, Chile, Perú, Italia, Israel, Sudáfrica. **(Traveler Produce, 2013)**

2.2. MARCO CONCEPTUAL

Es importante conocer los conceptos más importantes para el estudio de un Plan de exportación de Mermelada natural a base de Tuna para la Corporación de Productores Orgánicos y Artesanales “El Granjero Guaneño” del Cantón Guano provincia de Chimborazo hacia el país de EEUU ciudad de California. Y así conocer de una manera más satisfactoria términos desconocidos.

Inflación

Implica un encadenamiento de alza de precios, no en la misma proporción para cada precio, pero que abarca toda la economía. **(Zamora Editores Ltda., 2001)**

Demanda

Se refiere al consumidor o a un grupo de personas que adquieren un determinado producto o servicio a cambio de un determinado precio ya sea para su consumo o cualquier otra actividad. **(O'Meara Bautista, 2001)**

Oferta exportable

La oferta exportable de una empresa es poseer la cantidad requerida que exige el cliente y de esta manera cubrir con los requerimientos de los mercados de destino. La oferta exportable también tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa. **(Bolaños & Guerrero, 2001)**

Acuerdo comercial

Es un convenio o tratado en la que dos o más países se comprometen a cumplir ciertas acciones para mejorar su intercambio comercial. **(Nelson, 2010)**

Nomenclatura Arancelaria

La nomenclatura arancelaria se refiere a una lista ordenada y sistemática que contiene a las mercancías que son objeto de comercio. **(Estrada, 2012)**

Arancel

Es un impuesto que un gobierno aplica a ciertos productos importados, el arancel podría estar diseñado para recaudar ingresos, o bien para proteger a las compañías nacionales. **(Estrada, 2012)**

Exportación

Es una actividad vital dentro de los negocios internacionales y consiste en comercializar los productos o servicios fuera de los límites territoriales del país al que pertenece el oferente, las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas. **(Nelson, 2010)**

Bolsa

Es un sitio especializado para la concentración de negociaciones de mayoreo. La Bolsa opera bajo disposiciones legales y vigilancia gubernamental. **(Zamora Editores Ltda., 2001)**

Consumidor

Sujeto económico que lleva a cabo la acción de consumir bienes finales y servicios. **(Schiffman & Lazar, 2005)**

Nicho de mercado

Es el lugar donde se tiene las oportunidades de conseguir grandes resultados para la venta de un determinado producto o servicio, la cual se obtiene a través de un estudio de mercado eficaz. **(Mercado & Mercado H, 2000)**

Precio

Se conoce como la cantidad de dinero que la sociedad debe dar a cambio de un bien o servicio. **(Zamora Editores Ltda., 2001)**

Crédito

Es un factor importante de la vida económica. Al recibirlo se tiene un medio de cambio para sufragar inversiones y gastos de la actividad económica.

NANDINA

La NANDINA constituye la Nomenclatura Arancelaria Común de la Comunidad Andina y está basado en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Comprende las partidas, subpartidas correspondientes, Notas de Sección, de Capitulo y de Subpartidas, Notas Complementarias, así como Reglas Generales para su interpretación. **(ARANCEL NACIONAL DE IMPORTACIONES, 2012)**

Cobro

Es el procedimiento por medio del cual una persona o un banco cobran dinero de un vendedor. **(Nelson, 2010)**

CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1.HIPÓTESIS

3.1.1. Hipótesis General

Si se elabora un Plan de exportación de Mermelada natural a base de Tuna permitirá ser más competitivo e incrementar ingresos para la empresa.

3.2.VARIABLES

3.2.1. Variable Independiente

Plan de exportación de Mermelada natural a base de Tuna.

3.2.2. Variable Dependiente

Condiciones necesarias para exportar Mermelada hacia el mercado de California – EEUU.

3.3.TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación a estudiar es descriptivo, porque se detalla la situación actual de EL GRANJERO GUANEÑO, centralizándose en el mercado de EEUU – California y el correspondiente proceso logístico para exportar Mermelada natural a base de Tuna.

3.3.1. Método de Investigación

El método de investigación es exploratorio, este método es el más utilizado para el tipo de investigación que se va a realizar en este caso un Plan de exportación de Mermelada natural a base de Tuna, ya que este método permite recopilar, examinar y explorar información sobre el tema de la investigación.

3.3.2. Técnicas de Investigación

Para la recopilación de información acerca de la investigación, se utilizara las siguientes técnicas:

- Documental y
- De campo

3.3.3. Instrumentos de Investigación

La recopilación de información se la obtiene a través de:

- Libros
- Revistas
- Internet
- Fotos
- Entrevista

CAPITULO IV: MARCO PROPOSITIVO

Plan de exportación de Mermelada natural a base de Tuna para la Corporación de Productores Orgánicos y Artesanales “El Granjero Guaneño” del Cantón Guano provincia de Chimborazo hacia el país de EEUU ciudad de California. Durante el período 2014 – 2015.

4.1.GENERALIDADES DEL GRANJERO GUANEÑO

4.1.1. Logo

Ilustración #3: Logo de “EL GRANJERO GUANEÑO”



Logo sugerido por: Margarita Coronel

4.1.2. Historia

En el año 2002, aproximadamente 42 agricultores del Cantón Guano Provincia de Chimborazo, se encontraban desesperados por sus tierras porque ningún cultivo se adaptaba a este suelo, ya que el suelo es árido y arenoso. Y no se daban cuenta que la Tuna era una planta ideal para este tipo de suelo.

Poco tiempo después los 42 agricultores se integraron en el año 2005 financiado por el Municipio de Guano, el Gobierno Japonés y otras organizaciones no gubernamentales. Pero al inicio los agricultores estaban entusiasmados en sembrar el nopal para cosechar cochinillas, la cochinilla es un insecto que se alimenta de las hojas del nopal y a partir del cual se obtiene el carmín, que es la materia prima en la elaboración de cosméticos.

Cuando cosecharon por primera vez, los agricultores se dieron cuenta que las tunas eran dulces y de buen tamaño en comparación con plantas de otras provincias. Lo primero que hicieron fue instruirse todo con respecto a la tuna. Hasta en como abonar a la planta para mejorar la calidad de la cosecha.

En el año 2007, se integraron 20 socios más a la Corporación de Productores Orgánicos y Artesanales “EL GRANJERO GUANEÑO” lo que incentivó a seguir aprendiendo no solo en el cultivo sino en la elaboración de productos comestibles con el fruto y las hojas. Esta iniciativa fue respaldada por el Gobierno Provincial como un emprendimiento comunitario quienes apoyaron en sembrar otras 42 hectáreas apoyándoles con asesoramiento técnico y equipando la planta de producción.

4.1.3. Constitución

El Sr. José David Pasmay Totoy, Presidente provisional de la **Corporación de Productores Orgánicos y artesanales “EL GRANJERO GUANEÑO”** fue quien solicitó la aprobación del estatuto y la concesión de personalidad jurídica.

La Corporación de Productores Orgánicos y Artesanales “EL GRANJERO GUANEÑO” se encuentra legalmente constituida ante el MIES (Ministerio de Inclusión Económica y social de Chimborazo) mediante un Acuerdo No. 289-DP-MIES-CH desde el 29 de Septiembre del 2010.

La Corporación de Productores Orgánicos y artesanales “EL GRANJERO GUANEÑO” es una organización privada, sin fines de lucro, y requisito fundamental para su constitución ante el MIES.

Hasta la fecha se encuentran registrados 62 familias socias ante el MIES.

4.1.4. Ubicación

Ilustración #4: Ubicación “EL GRANJERO GUANEÑO”



Fuente: El Granjero Guaneño

Elaborado por: Margarita Coronel

La Corporación de Productores Orgánicos y Artesanales “EL GRANJERO GUANEÑO”, está ubicado en el Centro del Cantón Guano en las instalaciones del Centro Agrícola con una planta de procesamiento equipada con tanques de refrigeración, mesones de acero, un destilador de agua, dos pasteurizadoras, una embotelladora, un esterilizador de utensilios, una balanza digital y una despulpadora.

Teléfono: 0992098270

Dirección: Matriz – Guano

e-mail: corporaciontuna2002@gmail.com

4.1.5. Actividad Económica

EL GRANJERO GUANEÑO, no solo comercializa la tuna como fruta, sino productos elaborados de la misma como son vino, jugos y mermeladas. Asimismo, las hojas tiernas del nopal se utilizan para producir una bebida llamada “Tónico Vitatuna”, a la que se le atribuyen propiedades curativas y energizantes.

Fruta: La fruta se vende USD 9 el ciento

Ilustración #5: Fruta Tuna



Fuente: El Granjero Guaneño

Elaborado por: Margarita Coronel

Vino: El vino se envasa en botellas de vidrio y tiene un sabor dulce y un aroma delicado, es ideal para acompañar postres y carnes rojas. Para elaborarlo se usan tunas maduras que se deja fermentar por tres meses. La botella cuesta USD 5.

Ilustración #6: Vino VitaTuna



Elaborado por: Margarita Coronel

Fuente: El Granjero Guaneño

Mermelada: Para la mermelada se usan tunas rojas o amarillas por ser más suaves. Luego se pela la fruta, se la cocina hasta que la consistencia sea similar a la mermelada. La mermelada se empaca en envases de vidrio de 250 y 500 gramos y cuestan USD 2,50 y 5,00 respectivamente.

Ilustración #7: Mermelada VitaTuna



Fuente: El Granjero Guaneño

Elaborado por: Margarita Coronel

Tónico VitaTuna: el tónico es un jugo que se adquiere de las hojas tiernas del nopal. Su textura es similar a la clara de un huevo y es recomendado para quienes tienen altos niveles de colesterol, además contiene vitaminas A, B, B2 y 17 aminoácidos. Se envasa en botellas de 2 litros, 1 litro y 500 ml y cuestan USD 2,50; 1,50 y 1,00 respectivamente.

Ilustración #8: Tónico VitaTuna



Fuente: El Granjero Guaneño

Elaborado por: Margarita Coronel

4.1.6. Misión

Innovar en tecnología de punta para producir cantidades considerables en productos derivados de la Tuna y alcanzar un futuro promisorio para la empresa.

4.1.7. Visión

Ser una empresa altamente competitiva a nivel nacional e internacional, ofertando un producto de calidad, totalmente orgánico y de esta manera satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

4.1.8. Valores

Disciplina: En toda empresa ser disciplinado conlleva a ser puntual en su trabajo, cumplir con las metas propuestas en la empresa y personalmente.

Perseverancia: Es luchar todos los días contra las adversidades que se nos presentan en el trayecto de nuestro negocio y no dejar que estos problemas triunfen y nos lleve al fracaso de nuestra empresa.

Aprendizaje: En un negocio existen ideas y para que estas evolucionen necesitamos aprender todos los días y llevar a cabo nuestras ideas.

Compromiso: Si todos los trabajadores se comprometen en hacer bien sus actividades, de seguro se obtendrá mejores resultados para la empresa. Realizando estas actividades con amor y dedicación.

Excelencia: Considerarnos competentes para satisfacer continuamente las expectativas de nuestros cliente internos y externos, con actitud, agilidad y anticipándonos a sus necesidades.

Respeto: Tanto dentro y fuera de la empresa es importantes mantener el respeto para que las actividades realizadas se den con mayor eficiencia y eficacia.

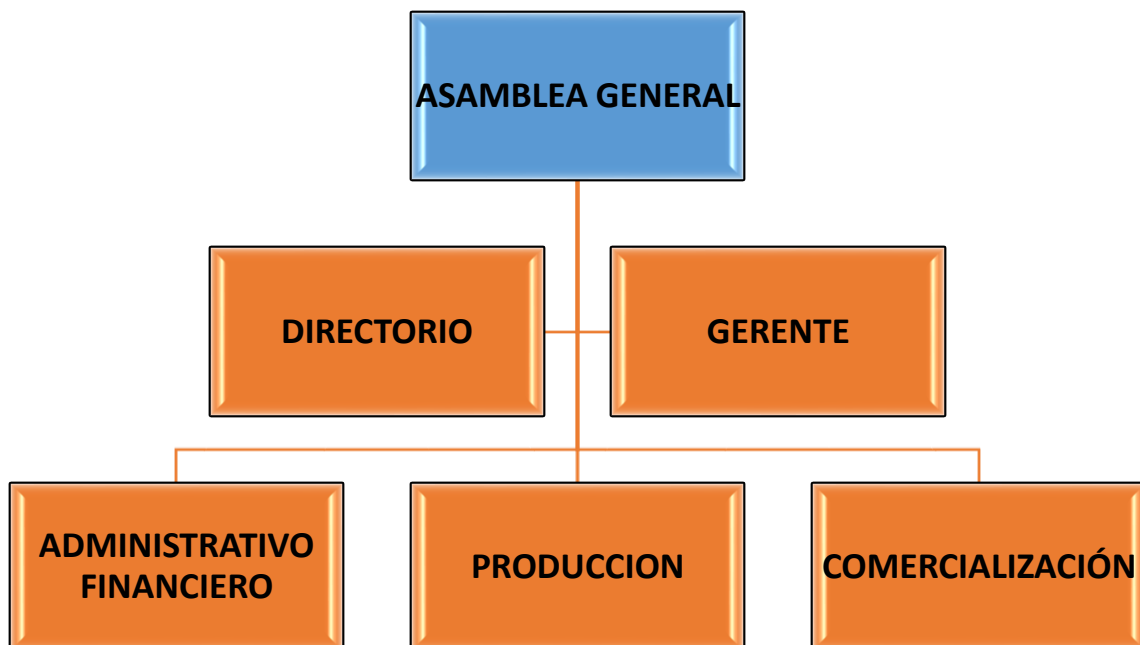
Eficiencia: Optimizar el tiempo y recursos al máximo para alcanzar los objetivos propuestos por la empresa.

4.1.9. Objetivos

- Elaborar un plan administrativo para conocer los recursos humanos, técnicos y financieros que tiene la empresa.
- Optimizar los recursos con los que cuenta la empresa para garantizar un producto de calidad a nuestros clientes y mejorar la capacidad financiera de la empresa.
- Estudiar a cada uno de nuestros clientes para conocer sus gustos y preferencias que tienen acerca del producto que ofrecemos, de igual forma estudiar a la competencia para que no afecten directamente a nuestra empresa.

4.1.10. Organigrama

Figura #1: Organigrama de la empresa



Organigrama sugerido por: Margarita Coronel

4.2. DIAGNÓSTICO DE “EL GRANJERO GUANEÑO”

4.2.1. Capacidad de producción de “EL GRANJERO GUANEÑO”

La Corporación tiene sembrado 100 hectáreas de tuna de las cuales 50 ha se encuentran en plena producción mientras que las 50 ha restantes comenzaría su producción en el año 2016, en temporada alta por hectárea se cosecha aproximadamente 1000 tunas cada semana, por un lapso de 3 meses.

La temporada alta de cosecha es entre los meses de Febrero a Mayo.

Considerando que por cada 10 kg de fruta se obtendría 3 kg de pulpa de tuna. Cada kilo oscila entre 7 y 8 tunas. Como resultado a estos valores se determina que la producción en pulpa de tuna es de 7500 kilos al mes.

4.2.2. Clientes

4.2.2.1. Clientes Nacionales

La Tuna es comercializada a nivel regional a:

- Tiendas Naturistas (almacén estación)
- Ferias ciudadanas
- Consumidores finales

4.2.3. Competencia

4.2.3.1. Competidores Nacionales

En el mercado nacional se encuentran las siguientes empresas productoras de Tuna:

- Asociación Mirador de El Juncal
- Fundación Arco Iris
- FUNDELAM (Fundación de la mujer campesina)
- APROTUNA (Asociación de productores de Tuna)

4.2.3.2. Competidores Internacionales

Dentro de los competidores internacionales tenemos los siguientes países.

- México
- Chile
- Perú
- Italia
- Israel
- Sudáfrica

Mencionadas países lideran la producción mundial de la tuna.

4.2.4. Análisis FODA

En toda empresa es necesario conocer a través de un estudio la situación actual de la empresa, la cual nos permite obtener un diagnóstico real de la empresa y a través de un correspondiente análisis tomar las decisiones adecuadas acordes en busca de mejoras para la empresa.

FODA, son las primeras letras de Fortalezas, Oportunidades, debilidades y Amenazas. Tanto Fortalezas como Debilidades son internas de la organización y Oportunidades y Amenazas son externas de la organización.

4.2.4.1. Análisis Interno

Fortalezas

- El clima y suelo del Cantón Guano Provincia de Chimborazo es propicio para la producción de Tuna.
- Apoyo técnico y financiero por parte del GADPCH (Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo)
- El precio de la tuna es menor que el de la competencia por ser un producto artesanal.
- Materia prima orgánica y de calidad.
- Posicionar la Mermelada de Tuna como un producto natural y saludable.

Debilidades

- Inexistencia de una amplia planta procesadora totalmente equipada para la transformación y comercialización de Tuna.
- Falta de conocimiento en los requisitos para comercializar y exportar.
- No existen profesionales especializados para cada área en la Corporación.
- Carencia de marca y publicidad.
- Altos costos de marketing
- Certificar los productos de acuerdo a estándares de alimentos saludables naturales y otros.
- La empresa cuenta con pocos recursos financieros.

4.2.4.2. Análisis Externo

Oportunidades

- Asistencia a ferias ciudadanas regionales y nacionales para ofrecer y dar a conocer su producto.
- Consumo creciente de mermelada de frutas en el mercado de Estados Unidos.
- La tuna es un producto que puede ser consumido por niños, jóvenes, adultos y mayores de edad.
- Ampliación de nuevos productos derivados de la Tuna

- Confituras como producto principal en la canasta básica de consumo de Estados Unidos.

Amenazas

- Existencia de otras empresas dedicadas a la producción de Tuna.
- Falta de acuerdos y tratados con Estados Unidos debido a desacuerdos políticos que tiene el Ecuador con dicho país.
- Sobreproducción de mermeladas de varias frutas en el Ecuador.
- Alta competencia y presencia de marcas grandes (con altas cuotas de mercado) y bien posicionadas (marcas tradicionales)

4.3. ANÁLISIS DEL PRODUCTO

4.3.1. Tuna

Ilustración #9: Tuna pelada



Fuente: El Granjero Guaneño

Elaborado por: Margarita Coronel

La Tuna (*Opuntia ficus-indica*), es una planta vegetal nativa y pertenece a la familia de las cactáceas, crecen como arbustos y árboles grandes. La planta tiene alturas superiores a los 3 metros pero se recomienda dejar crecer a la planta hasta una altura de 1.60 metros y de esta manera facilitar su cultivo y cosecha. Tienen flores amarillas con estructuras carnosas denominadas cladiolos. Los cladiolos y los frutos están cubiertos por espinas. La Tuna tiene un sabor agradable por ser dulce y refrescante.

Soporta condiciones de regiones tropicales áridas, con precipitación anual de 100 a 125mm. Se adapta a temperaturas entre 20 y 30°C, alcanzando un óptimo desarrollo entre 18 y 25°C. El higo chumbo o nopal resiste la sequía, pero es algo susceptible a las heladas, principalmente en su estado joven.

Logra buen desarrollo en suelos de diferentes texturas, pero los más adecuados son aquellos sueltos, calcáreos pedregosos y ante todo bien drenados. No tolera suelos húmedos y el pH puede variar entre neutro y alcalino.

4.3.2. Propiedades de la Tuna

El nopal y la Tuna tienen propiedades que son utilizadas como medicina tradicional ya que se usa en tratamientos caseros como en tratamientos para combatir úlceras.

Cabe destacar que los valores nutritivos de la tuna superan a las frutas de alto consumo per cápita como son: manzana, papaya y plátano. La tuna supera en proteínas, vitaminas y elementos minerales tales como calcio y fósforo.

4.3.3. Proceso cultivo de la Tuna

4.3.3.1.Preparación del terreno

La preparación del terreno se entiende a la limpieza de arbustos, malezas y piedras que se encuentran en el lugar donde se va a sembrar la Tuna, después de la correspondiente limpieza se procede a trazar y estacar para hacer los hoyos según las dimensiones recomendadas. Se recomienda una distancia de 3m x 3m y la apertura de hoyos de 0.40m x 0.40m x 0.40m. Después se coloca en cada hoyo 1 kilo de abono orgánico. Durante los primeros meses las pencas exigen riego abundante y frecuente para favorecer la emisión de raíces y el establecimiento del nuevo cultivo.

4.3.3.2.Siembra

La siembra del nopal se debe realizar pasado ocho días de la limpieza que se realizó anteriormente; es recomendable enterrar una penca entera o 2/3 parte de cada penca entera en cada hoyo en forma vertical, pero la penca debe estar sana y verde. Es aconsejable sembrar en el mes de Mayo.

4.3.3.3.Riego

Se debe realizar por lo menos cuatro riegos fuertes, es importante el riego para el enraizamiento adecuado de la planta y para la formación de los frutos, el primer riego es inmediato después de la siembra, los siguientes tres riegos se lo realiza cada 10 días. El nopal necesita más riegos pero en menor volumen y se lo realizara cada 40 días.

4.3.3.4.Deshierba

La deshierba es importante para el crecimiento de la planta, es aconsejable deshierbar una o dos veces al año dependiendo del grado de malezas que se encuentre alrededor de la planta.

4.3.3.5.Poda

Es necesario realizar la poda para mantener a la planta libre de hojas o pencas mal formadas para evitar enfermedades o plagas. También es recomendable el raleo de frutos cuando existe un exceso de frutos, consiste en dejar doce flores por penca.

4.3.3.6.Fertilización

La fertilización se la realiza en los meses de septiembre, octubre y noviembre antes del brotamiento de la flor, se coloca abono orgánico alrededor de la corona.

4.3.3.7.Control Fitosanitario

Consiste en eliminar, quemar y enterrar las pencas con plagas y enfermedades, por un tiempo de 4 meses para evitar la propagación de las mismas. Las enfermedades son causadas por bacterias, hongos y virus que atacan al nopal.

4.3.3.8. Plagas y enfermedades

Las plagas más comunes en el nopal son: el gusano cebra, araña roja, grana cochinilla o grama, chinche café, chinche roja, gusano blanco del nopal, picudo barrenador, gusano de alambre, gallina ciega, picudo de las espinas, trips del nopal entre otros. En cambio las enfermedades más comunes son: la podredumbre húmeda, fusariosis, podredumbre gris del cuello, helminthosporiosis, manchas follares, bacteriosis, cercosporiosis, rora y mancha plateada.

4.3.3.9. Cosecha

La cosecha de la tuna es manual y se realiza cada tres años entre los meses de febrero, marzo, abril y mayo, el fruto se debe agarrar con los dedos pulgar índice y medio, luego girar el fruto hasta que se desprenda. Para la cosecha de Tuna se debe considerar el color de la cáscara es decir; si es verde cambia a un color verde claro y si es de color amarillo cambia a color amarillo rojizo. Se debe tomar las prevenciones del caso para evitar espinarse como la utilización de guantes.

4.3.3.10. Post Cosecha

La Post Cosecha consiste en recolectar la fruta en canastas plásticas con perforaciones, luego se coloca en una tina grande de acero inoxidable para proceder a quitar los espinos, tierra, impurezas que se encuentran en el fruto, luego se procede a lavar para seguir con el proceso de pelado. El pelado consiste en retirar la cáscara mediante el uso de un cuchillo. Para todo el proceso del postcosecha se recomienda utilizar guantes.

4.4.PRINCIPALES PRODUCTORES DE TUNA EN EL MUNDO

La expansión de producción de Tuna se centra en los países de México, Perú y Chile. México se conoce como el principal productor de Tuna a nivel mundial, Perú y Chile han comenzado a expandir su producción ya que antes dedicaban su producción a ser consumida localmente y recientemente han comenzado su exportación. Los datos registrados en el cuadro #3 pertenecen al año 2012. (PORTALFRUTICOLA, 2012)

Tabla #3: Países productores de Tuna

PAÍS	PRODUCCIÓN TM	ÁREA COSECHADA HA
México	500000	50000
Perú	82000	12000
Chile	57000	7900

Fuente: PORTAL FRUTICOLA, <http://www.portalfruticola.com/>

Realizado por: Margarita Coronel

4.4.1. México

México es considerado como el mayor productor de Tuna a nivel mundial, su producción es aproximadamente 350 mil toneladas. La producción de Tuna se centra en el Distrito de México, Zacatecas y Puebla. La producción de Puebla es exportada por representar la mayor producción del país y por ser de excelencia.

México exporta un 10% del total de la producción de Tuna, ya sea como fruta o como productos elaborados como es el caso de la mermelada.

Las exportaciones de Tuna en México se dan a Estados Unidos, Europa y Canadá.

Según datos de la SIAP, el área cosechada de Tuna es de 50822 hectáreas y la producción obtenida es de 483735 toneladas correspondientes al año 2013. (SIAP, 2013)

Tabla #4: Área y producción de Tuna en México

AÑO	AREA COSECHADA (HA)	PRODUCCION OBTENIDA (TON)
2011	48744.40	352374
2012	51134.15	527627
2013	50822.65	483735

Fuente: SIAP, <http://www.siap.gob.mx>

Elaborado por: Margarita Coronel

4.4.2. Perú

La producción en Perú ha sido más para consumo interno que para la exportación. El área sembrada de tuna es para la crianza de la cochinilla representando el 60% y el 40% restante para la producción de tuna blanca y morada.

Perú ha comenzado a industrializar la Tuna, obteniendo productos elaborados como los jugos y néctares de tuna que han tenido una gran aceptación tanto a nivel nacional como internacional.

Las exportaciones de Tuna desde el Perú se centran principalmente en los países de Alemania, Países Bajos, Francia y Holanda.

Según datos obtenidos de la SIEA, el área cosechada de Tuna es de 12451 hectáreas y la producción obtenida es de 82015 toneladas correspondientes al año 2012. (SIEA, 2012)

Tabla #5: Área y producción de Tuna en Perú

AÑO	ÁREA COSECHADA (HA)	PRODUCCION OBTENIDA (TON)
2010	13922	84465
2011	12846	84590
2012	12451	82015

Fuente: SIEA, <http://www.siea.minagre.gob.pe>

Elaborado por: Margarita Coronel

4.4.3. Chile

Chile al igual que Perú, la mayor parte de su producción es destinada para consumo interno, las principales variedades de Tuna son la chilena y til-til.

Las exportaciones de Tuna se han realizado en pequeños volúmenes y solo para mercados de nicho, ya que las exportaciones se las ha realizado vía aérea lo que conlleva gastos sumamente elevados para el país, por este motivo la producción de Tuna es para consumo interno.

Las principales regiones de producción de Tuna en Chile se encuentran en Metropolitana, Atacama al Maule y Coquimbo. Siendo la región Metropolitana la mayor productora de Tuna.

La exportaciones de Tuna desde Chile es dirigido a Estados Unidos, Suiza, Canadá y Bélgica.

Según datos obtenidos de la ODEPA, el área cosechada de Tuna es de 7987 hectáreas y la producción obtenida es de 57865 toneladas correspondientes al año 2012. (ODEPA, 20152)

Tabla #6: Área y producción de Tuna en Chile

AÑO	ÁREA COSECHADA (HA)	PRODUCCIÓN OBTENIDA (TON)
2010	9543	72543
2011	8464	65478
2012	7987	57865

Fuente: ODEPA, <http://www.odepa.cl/>

Elaborado por: Margarita Coronel

4.5.GENERALIDADES DE CALIFORNIA – EEUU

Ilustración #10: Bandera de California



Fuente: es.wikipedia.org

California se encuentra en la costa SUROESTE de Estados Unidos con una superficie de 423.971 km², es el estado más poblado del país, y el tercero con mayor superficie siguiéndole Alaska y Texas. El estado de California tiene 480 municipalidades incorporadas de las cuales 458 son llamadas ciudades y 22 son llamados pueblos. Sacramento es la capital de California y la más grande del estado pero en extensión y población es los Ángeles.

La geografía de California es muy diversa ya que cuenta con montañas alpinas, costas nubladas, desiertos calurosos y un valle central.

De igual forma el clima de California varía de árido a subártico, dependiendo de la latitud, elevación y proximidad de la costa.

4.5.1. Economía

California es la octava economía más grande del mundo por producir 1,6 billones de dólares en productos y servicios anualmente y representando el 13% del PIB de los Estados Unidos. California es un lugar estratégico para el comercio y la inversión extranjera directa.

California es pionera y líder en numerosos campos de la industria entre los más importantes se encuentran la aeronáutica, la técnica espacial, la informática, la electrónica y la industria médica.

4.5.2. Población

California cuenta con una población con más de 38 millones de habitantes y es el segundo estado después de Nuevo México en tener una población de mayoría latina, representando los hispanos el 40% de habitantes y el 38% por blancos no hispanos. El 50.2% del total de la población corresponde al sexo femenino, contiene una enorme cantidad de jóvenes y niños, uno de los factores más relevantes es que hay una mayoría latina en edad reproductiva.

4.5.3. Moneda

La moneda oficial de California es el dólar estadounidense (USD).

4.5.4. Idioma

La lengua oficial de California es el inglés hablado por un 61%, y el español que es la segunda lengua hablado con un 36%.

4.5.5. Gustos y Preferencias

Los gustos y preferencias del mercado de California son los siguientes:

4.5.5.1. Perfil del Consumidor

- El estadounidense tiene un PIB per cápita de USD 35040.
- Al estadounidense se le califica como una persona consumista y a experimentar productos nuevos y novedosos.
- Es exigente, se informa bien acerca del cuidado del medio ambiente.
- Al consumir un producto prestan demasiada importancia en el empaque o envase, debe ser de calidad.
- Si existe un producto que no ha cumplido con sus expectativas como haber comprado un producto defectuoso no dudará en levantar una demanda por perjuicios ocasionados.
- Son moderados en su consumo, son menos sensibles al precio pero exigen un producto de buena calidad y esperan un servicio postventa de calidad.
- El 90% de los estadounidenses consumen mermeladas, jaleas y compotas, son parte de su canasta básica.
- A los estadounidenses les gusta que su producto preferido como las mermeladas se encuentre en tiendas todo el año.
- Los estadounidenses usan más las redes sociales y otras innovaciones con el fin de eliminar las barreras geográficas.
- El factor principal que incide en el consumidor americano es el gusto.

- El 94% de los consumidores de jaleas, mermeladas y miel compran en supermercado, el 5% en tiendas de mayoreo y el 1% en farmacias.
- En California se encuentra una gran parte de latinoamericanos por lo que sus gustos y preferencias son similares a las nuestras.

4.5.5.2.Hábitos de Consumo

- Los consumidores estadounidenses buscan productos naturales y ecológicos.
- Los adultos mayores consumen B12 en alimentos fortificados o suplementos.
- Son moderados en su consumo, son menos sensibles al precio pero exigen un producto de buena calidad y esperan un servicio postventa de calidad.
- Prefieren consumir productos alimenticios de fácil y rápida preparación que sean saludables y fortificados.
- Los estadounidenses se caracterizan por comprar con supones y fijarse mucho en el precio.
- El 32% de los estadounidenses les gusta comprar por internet por ser más conveniente a la hora de pagar por un producto.
- Los estadounidenses consumen todo tipo de comida de otras partes del mundo, teniendo la posibilidad de escoger un alimento y de comer más saludable.
- En un día, comen y beben 14 tipos diferentes de alimentos y bebidas desde sándwiches, frutas, verduras, snacks salados, gaseosas, leche, café, papas, jugos y cereales listos para el consumo.

- Los fabricantes y minoristas aseguran que la gente compra más con dinero en efectivo que con tarjetas de crédito como se acostumbraba a comprar hace unos años atrás.
- California es el estado con mayor consumo de productos naturales.

4.5.6. Demanda del producto

Según datos de Trade Map Estados Unidos importó en el año 2012; 109.554 toneladas y en el 2013; 115.644 toneladas a lo que se refiere Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos.

Tabla #7: Importaciones de Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas u otros frutos.

AÑOS	IMPORTACIONES EN TM
2012	109.554
2013	115.644
2014	129.014

Fuente: Trade Map, www.trademap.org

Elaborado por: Margarita Coronel

Es necesario conocer la cantidad exportada en toneladas de mermeladas de cada país proveedor de este producto a Estados Unidos.

A continuación se conocerá a través de datos del Trade Map los 5 principales países que lideran las exportaciones de mermeladas en el año 2013. (Trade Map, 2013)

Tabla #8: Lista de los principales países proveedores de mermeladas a Estados Unidos.

PAISES EXPORTADORES	CANTIDAD EXPORTADA EN TM
Chile	27.158
México	10.621
Perú	3.977
Colombia	2.985

Fuente: Trade Map, www.trademap.org

Elaborado por: Margarita Coronel

4.5.7. Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha nos sirve de base para la comercialización y aceptación de la nueva Mermelada de Tuna, esto se obtiene de la resta de la demanda menos la oferta.

Para el siguiente análisis se toma en cuenta a los países de México, Chile y Perú; mencionados países proveen de mermeladas a Estados Unidos.

Tabla #9: Matriz de la Demanda Insatisfecha Futura

AÑO	DEMANDA	OFERTA (COMPETENCIA)	DEMANDA INSATISFECHA
2010	89.431	21.340	68.091
2011	105.067	28.264	76.803
2012	109.554	33.919	75.635
2013	115.644	41.756	73.888
2014	129.014	43.174	85.840

Fuente: TradeMap / www.trademap.org, Tabla #7

Elaborado por: Margarita Coronel

4.5.8. Oferta del producto

Tabla #10: Producción mundial de Frutas preparadas, cocinadas y homogenizadas

AÑOS	PRODUCCIÓN EN TM
2009	169.577
2010	194.242
2011	191.030
2012	191.149

Fuente: FAO

Elaborado por: Margarita Coronel

Como se observa en la tabla el año con mayor producción de Frutas preparadas, cocinadas y homogenizadas ha sido el 2010 con 194.242 toneladas mientras que en los años 2011 y 2012 ha bajado la producción de frutas preparadas. **(FAO, 2012)**

4.5.9. Comercialización

Figura #2: Canales de comercialización



Fuente: PROECUADOR

Elaborado por: Margarita Coronel

El proceso para la comercialización de Mermelada Natural corresponde a la figura 2, centrándose principalmente en el canal del importador o agente de Comercio Justo ya que uno de los principales requisitos para exportar a estados Unidos es tener el certificado de Comercio Justo, luego se procede a entregar al distribuidor mayorista, el cual entrega a los supermercados o tiendas para que el producto llegue al consumidor final. **(PROECUADOR, 2013)**

4.5.9.1. Canales Minoristas

Los canales minoristas de mermeladas son las tiendas cercanas a los hogares del consumidor final, por lo general estos lugares se caracterizan por tener todo tipo de productos, más aún cuando el estadounidense se caracteriza en encontrar un producto con mayor facilidad y si es posible se encuentre en vitrina todo el año.

Las mermeladas son productos de alto consumo por los estadounidenses, son consumidos en el desayuno y en ocasiones en la cena.

4.5.9.2. Canales Mayoristas

Los canales mayoristas de mermelada son los Supermercados. Whole Foods es un supermercado muy famoso que se encuentra en California y se diferencia de los otros por vender productos naturales y de calidad, Cala Foods y Safeway son supermercados en lo que se encuentran una gran variedad de productos y por tener descuentos a través de tarjetas de afiliación similares a los supermercados del Ecuador como son El grupo El Rosado y la Corporación La Favorita.

4.5.10. Precios del producto

El precio de las mermeladas naturales totalmente orgánicas de 250gr oscila entre \$5 USD y \$6 USD según datos ProChile, esto se debe a que los consumidores estadounidenses y más aún los de California les gusta consumir un producto 100% sano, sin importarles el precio.

4.5.11. Clientes Potenciales

a. Lista de importadores estadounidenses

- Northbest Natural Products
- Century Farma International
- GISAS Distribution LLC
- I-X Global Trade
- IBS Commodities
- LinkSpot Global Trade, LLC
- Pacific Harbor Trading
- Qarver International
- SAS Foods Inc

- Sojitz Corporation of America

b. Lista de importadores de California

- ✚ Jm Smucker Company
- ✚ Welchs Company
- ✚ Knott's Berry Farm Jelly
- ✚ D'arbo Rose Apricot Preserve
- ✚ Peach Preserve
- ✚ Rhubarb Strawberry Jam
- ✚ Mediterranean Organic Marmalade
- ✚ Organic Cherry Jam
- ✚ Seedless Raspberry Jam

4.5.12. Estrategias para negociar con el mercado meta

a. Estrategias de posicionamiento

Es posicionar nuestro producto en un determinado segmento de mercado en este caso en California.

Objetivo: Posicionar la Mermelada natural a base de Tuna en el mercado de California.

Beneficiarios: Existen dos clases de beneficiarios directos e indirectos, en este caso los beneficiarios directos son los socios de la Corporación de Productores Orgánicos y artesanales “EL GRANJERO GUANEÑO” y los beneficiarios indirectos vendrían a ser la sociedad en general.

Las estrategias referentes al posicionamiento de un producto son las siguientes:

- Ofrecer un producto ecológico, orgánico bajo todas las normas pertinentes, aprovechando que California consume más productos orgánicos que otras ciudades de Estados Unidos.
- Seleccionar una correcta imagen de la Mermelada de Tuna, siendo atractivo para nuestro mercado meta.

b. Estrategias de Promoción

Toda clase de promoción se refiere en posicionar cualquier producto en los gustos y preferencias del consumidor final o mercado meta a través de publicidad y de esta manera incidir en el momento de la compra de mermeladas.

Objetivo: Atraer a futuros clientes, a través de publicidad para que conozcan el producto que estamos ofertando.

Beneficiarios: De igual forma los beneficiarios directos vendrían a ser los socios de El Granjero Guaneño ya que tendrían más oportunidades de venta y como beneficiarios indirectos se encuentran los clientes.

Las estrategias de promoción son las que se detalla a continuación:

- Crear una página web en la que se dé a conocer todos los productos que oferta la empresa y las ventajas que tiene al consumir un producto natural, saludable y orgánico.
- Asistir a ferias internacionales como la feria BIOFACH, en esta feria se exhiben productos orgánicos y ecológicos y que mejor forma darnos a conocer para poder encontrar futuros clientes.

4.6.ASPECTOS OPERACIONALES

Los aspectos operacionales se refieren a todo el proceso de elaboración del producto, en este caso la Mermelada natural a base de Tuna hasta todos los pasos que conlleva su exportación.

4.6.1. Proceso de Producción

El proceso de producción es el siguiente paso del proceso de cultivo que se había explicado anteriormente, se refiere a la transformación total de la fruta como mermelada.

4.6.1.1.Recepción de la materia prima

Cada socio entrega Tuna en la planta procesadora, se pesa la cantidad de Tuna que el socio deja y el precio que se paga por cada kilo de Tuna es de USD 0,75 ctvs.

La Corporación de Productores Orgánicos y artesanales “El Granjero Guaneño” realiza cada año asambleas en las que analizan varios puntos como son: el cambio de directiva, los estados financieros y la fijación de nuevos precios tomando en cuenta que exista beneficios tanto para la empresa como para los socios.

Ilustración #11: Máquina de pesado



Fuente: El Granjero Guaneño

Elaborado por: Margarita Coronel

4.6.1.2. Lavada, despulpada y cocción

Al receiptar la materia prima se procede al lavado de la fruta, el lavado es manual y se lo realiza en gavetas aplicando kilol, es un desinfectante 100% natural, lo que ayuda a que la fruta no tenga ninguna clase de contaminación con químicos, después se coloca la fruta en la maquina despulpadora, una vez que se obtiene la pulpa de la Tuna se le agrega pectina, la pectina ayuda de forma natural a que la mermelada sea más espesa, añadiendo menos azúcar y lo más importante menos tiempo de cocción.

Para añadir la pectina debemos conocer el grado de dulzor de la pulpa, a través del brixómetro, el grado de dulzor de la pulpa de tuna varía según la cantidad que se tenga de pulpa. Si tenemos 5kg de pulpa, se debe añadir 38 gramos de pectina, con la misma cantidad de pulpa se agrega 2 gramos de benzoato de sodio o sorbato de potasio que vendrían actuar como conservantes y por último colocamos 6 gramos de ácido cítrico porque la tuna tiene poco ácido cítrico.

Ilustración #12: Lavado de la fruta



Fuente: El Granjero Guaneño

Elaborado por: Margarita Coronel

Ilustración #13: Máquina despulpadora



Fuente: El Granjero Guaneño

Elaborado por: Margarita Coronel

Ilustración #14: Máquina Pasteurizadora



Fuente: El Granjero Guaneño

Elaborado por: Margarita Coronel

4.6.1.3. Envasado

Después de obtener la mermelada, precede a dejar enfriar la cocción por un lapso de 3 horas, luego colocamos en envases de 250 gramos.

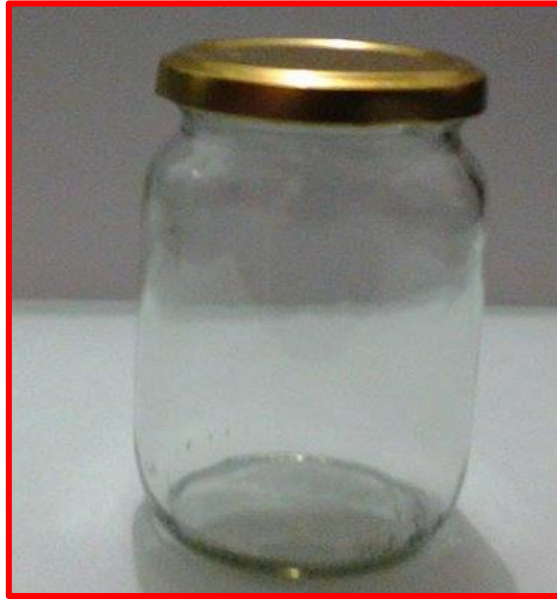
Ilustración #15: Máquina Envasadora



Fuente: El Granjero Guaneño

Elaborado por: Margarita Coronel

Ilustración #16: Envase para California – Estados Unidos



Envase sugerido por: Margarita Coronel

Después del envasado de la mermelada se procede a sellar con las tapas adecuadas, cabe recalcar que el envase tiene que ser esterilizado y el requerido por el mercado meta para que el producto se mantenga en buen estado.

4.6.1.4.Embalaje

El embalaje que se va a utilizar para la exportación de Mermelada son cartones corrugados descartables. Las dimensiones de la caja son:

Largo: 43 cm.

Ancho: 29cm

Alto: 11cm

Cada caja contiene 12 frascos de mermelada de 250 gramos.

Ilustración #17: Embalaje



Fuente: <http://www.corrucart.com.ec/>

Elaborado por: Margarita Coronel

Ilustración #18: Embalaje EEUU – California



Elaborado por: Margarita Coronel

4.6.1.5. Etiquetado

Tanto el envase como el embalaje necesitan un etiquetado, el envase contiene información acerca del producto como es el lote, fecha de elaboración, de expiración, país de origen, ingredientes, valor nutricional, peso, entre otros. El embalaje de igual forma contiene

información relevante como es el lote, el nombre del producto, peso país de origen, país de destino, el nombre de la empresa.

Ilustración #19: Etiquetado envase



Fuente: El Granjero Guaneño

Elaborado por: Margarita Coronel

Ilustración #20: Etiquetado envase EEUU – California



Elaborado por: Margarita Coronel

Ilustración #21: Etiquetado empaque – EL GRANJERO GUANEÑO



Fuente: El Granjero Guaneño

Elaborado por: Margarita Coronel

Figura #3: Etiquetado empaque EEUU – California

Northbest Natural Products

Prickly Pear Jam

Imported by: Northbest Natural Products
PO Box 1976 Vashon, WA 98070
Telf: 206-463-4000
Fax: 206-463-4001
Info@northbest.com

Exported by: El Granjero Guaneño
Country of Origin: Ecuador
corporaciontuna2002@gmail.com
Telf: 593 (9) 92098270
Lot Number: 308
Best before Date: 19/08/2015
Contains: 12 (250gr)

Etiqueta sugerido por: Margarita Coronel

4.6.1.6.Almacenaje

El siguiente paso una vez etiquetado el producto es almacenar los frascos de mermelada, es recomendable almacenar en cartones, en lugares frescos y secos evitando la luz directa sobre los frascos de mermelada, cabe recalcar que las mermeladas no necesitan refrigeración.

Ilustración #22: Almacenaje



Fuente: El Granjero Guaneño

Elaborado por: Margarita Coronel

4.6.1.7.Elección del puerto

El puerto a considerarse para la exportación de Mermelada natural a base de Tuna es el puerto de Guayaquil por estar más cerca de Riobamba, a 215 km.

4.6.1.8. Transporte

El transporte a utilizar para transportar la carga desde la planta procesadora El Granjero Guaneño al inicio será en camiones por los costos y a medida que siga avanzando las exportaciones se enviaría desde la corporación en camiones contenedores comunes y especiales.

El transporte que se va a utilizar para la exportación de la mermelada es por vía marítima, es un transporte a bajos costos en relación con el transporte aéreo.

El contenedor recomendado para transportar frascos de vidrio en este caso frascos de mermelada desde Guayaquil – Ecuador a California – Estados Unidos es el contenedor DRYVAN.

Ilustración #23: Contenedor DryVan 20 pies



Fuente: <http://herdkp.com.pe/adds/ezines/contenedores.htm>

Elaborado por: Margarita Coronel

Existen dos tipos de contenedores DryVan, uno es de 20 pies, es el más usado en el mundo por ser contenedor estándar, puede llevar cualquier tipo de carga como cargas secas, máquinas,

muebles, entre otros. El otro contenedor es de 40 pies, se lo utiliza para cargas voluminosas y secas.

Tabla #11: Medidas de contenedores de 20 pies y 40 pies

Contenedor	Dimensiones Internas			Dimensiones Puertas		Tara	Capacidad de carga	Capacidad
	Largo	Ancho	Alto	Ancho	Alto			
20 pies	5.89m	2.35m	2.39m	2.34m	2.27m	2250kg	24 t	33.1 m ³
40 pies	12.03m	2.35m	2.39m	2.34m	2.27m	3720kg	26 t	67.6 m ³

Fuente: <http://herdkp.com.pe/adds/Ezines/contenedores.htm>

Elaborado por: Margarita Coronel

4.6.2. Arancel

La tarifa arancelaria para exportar Confituras, jaleas y mermeladas a estados Unidos es el 30%, pero existen mecanismos como el certificado de Abono Tributario (CAT), que implica un crédito tributario equivalente al 80% del valor pagado en aranceles adicionales a EE. UU y como el Draw-Back que implica aranceles e impuestos en general pagados (IVA, ICE y Fodinfra) por un monto de hasta el 5% del valor FOB del producto de exportación.

4.6.3. Requisitos para exportar

Los trámites para poder exportar son los siguientes:

4.6.3.1.Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Solicitar el RUC en el SRI (Servicio de Rentas Internas) como OCE (Operador de Comercio Exterior).

El RUC de la Corporación de Productores Orgánicos y Artesanales deberá estar actualizado, registrado como empresa exportadora en estado activo y con los permisos vigentes para poder emitir cualquier clase de documentos entre los más importantes tenemos la factura comercial, la guía de remisión entre otros.

4.6.3.2. Certificado Digital

Adquirir el Certificado Digital o también llamado TOKEN para la firma electrónica y autenticación otorgado por las siguientes instituciones:

- Banco Central del Ecuador: <https://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/>

4.6.3.2.1. Certificado Digital – Banco Central del Ecuador

Los trámites para obtener el Certificado Digital son los siguientes:

- **Solicitud para obtener el certificado digital**

Previo a solicitar un certificado digital de firma electrónica se deberá revisar las normativas correspondientes a cada tipo de certificado DPC (Declaración de Prácticas de Certificación), PC (Políticas de Certificados).

De igual forma antes de iniciar la solicitud, tener escaneados todos los documentos en formato PDF, (tamaño o igual a 1MB y legibles) que se requerirá para el registro.

- La empresa debe estar previamente registrada en el sistema
- Conocer el número de RUC de la empresa.

- Copia de Cédula o pasaporte a Color.
- Copia de Papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a 65 años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional y las personas con discapacidad).

- Copia del nombramiento o certificado laboral firmado por el Representante Legal.

- Autorización firmada por el Representante Legal. (En caso de subrogación o delegación, adjuntar el oficio de encargo o delegación).

Importante: Para el día que se realice el pago traer esta autorización en formato impreso.

Figura #4: Modelo de Solicitud

<p style="text-align: center;">CORPORACIÓN DE PRODUCTORES ORGÁNICOS Y ARTESANALES “EL GRANJERO GUANEÑO” Teléfono: 0992098270 Dirección: Matriz – Guano e-mail: corporaciontuna2002@gmail.com</p>						
<p>Riobamba, 7 de enero del 2015 No. de Oficio</p> <p>Ingeniera JAZMIN PAULINA ZABALA ACOSTA COORDINADORA DE GESTIÓN DE CERTIFICACIÓN ELECTRÓNICA Banco Central del Ecuador Presente</p> <p>Asunto: Autorización de Certificado Digitales para funcionarios de (digitar el Nombre de la empresa)</p> <p>De mi consideración:</p> <p>En mí calidad de Representante Legal de (Nombre de la empresa), solicito a usted la emisión de los certificados digitales de Firma Electrónica para los siguientes funcionarios de esta entidad:</p> <table><thead><tr><th>#</th><th>Titular</th><th>Cargo</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>Gerardo Vizuite</td><td>Presidente</td></tr></tbody></table> <p>Persona de contacto: Nombre: Gerardo Vizuite Teléfono: 0992098270 Correo electrónico: corporaciontuna2002@gmail.com</p> <p>Atentamente,</p> <p>_____ Gerardo Vizuite Representante Legal</p>	#	Titular	Cargo	1	Gerardo Vizuite	Presidente
#	Titular	Cargo				
1	Gerardo Vizuite	Presidente				

Fuente: <https://www.eci.bce.ec/web/guest/solicitud-de-certificado-requisitos>

Elaborado por: Margarita Coronel

- **Registro de la empresa**

Se debe registrar a la empresa en la página:

<https://www.eci.bce.ec/web/guest/registro-empresa-u-organizacion>

Ilustración #24: Registro de la empresa

CERTIFICACIÓN ELECTRÓNICA
BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Inicio Quiénes Somos Marco Normativo Firma Electrónica Servicios Relacionados Centro de Descargas Contáctenos

Registro de Empresa

Información Empresa

*Tipo de Empresa: PÚBLICA PRIVADAS

*RUC: 0991732223001

*Razón Social: CORPORACION DE PROC

*Actividad Económica: P- Actividades de hogares priv. empleadores y act. no diferenciadas hogares priv. como productores
Para conocer el detalle de actividades económicas referase al botón de ayuda al final del formulario.

*Dirección: GUANO

*Teléfono: 0992098270 Extensión: Eliminar Agregar

Ej: 032572522 / 0992825850

Fax: Ext. Fax:

*Provincia: CHIMBORAZO

*Ciudad: Riobamba

Información Representante

*Representante Legal - Nombres Completos: GERARDO VIZUETE

*Representante Legal - Tipo de Identificación: Cédula

*Representante Legal - Cédula:

*Correo Electrónico: corporaciontuna@gmail.co Eliminar Agregar

Para fines internos de validación

Responda las preguntas de validación que ingreso al momento del registro de la solicitud.

*Pregunta 1: PRIMER NOMBRE DE SU PADRE XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

*Pregunta 2: CUAL ES SU COMIDA FAVORITA XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Información Contacto

Contacto - Nombres Completos: GERARDO LUIS VIZUETE COLCHA

Contacto - Teléfono: Ej: 032572522 / 0992825850

Contacto - Correo Electrónico: corporaciontuna@gmail.com

Requisitos (Solo archivos PDF de tamaño menor o igual a 1Mb)

*Copia del RUC de la Empresa	Seleccionar archivo	Ningún archivo seleccionado	Limpiar <input type="button" value="✖"/>
*Copia del Nombramiento del Representante Legal	Seleccionar archivo	Ningún archivo seleccionado	Limpiar <input type="button" value="✖"/>
*Copia a color cédula o pasaporte del Representante Legal	Seleccionar archivo	Ningún archivo seleccionado	Limpiar <input type="button" value="✖"/>

Subir Archivos

Toda la información contenida en este formulario es real y autorizo a la ECIBCE que verifique la misma

Por favor llene todos los campos que contienen el asterisco (*)

Registrar Cancelar Ayuda

TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Fuente: <https://www.eci.bce.ec/web/guest/registro-empresa-u-organizacion>

Elaborado por: Margarita Coronel

Una vez obtenida la aprobación de la firma electrónica, procedemos a escoger la forma o el dispositivo de nuestra preferencia. Las tarifas de los certificados de la firma electrónica de acuerdo a la Resolución Administrativa No.BCE-0038-2014 de 27 de junio de 2014, son las siguientes:

TOKEN: Es un dispositivo criptográfico USB, donde se almacena su certificado digital de forma segura, vigencia de 2 años.

Tabla #12: Costo de certificado y dispositivo TOKEN

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (Token)	\$30 + IVA
Dispositivo Portable Seguro - Token	\$35 + IVA
TOTAL	\$65 + IVA
Renovación del Certificado (valido por 2 años)	\$20 + IVA

Fuente: <https://www.eci.bce.ec/web/guest/tarifas>

Elaborado por: Margarita Coronel

HSM: Hardware Security Module, es un dispositivo criptográfico ideal para altos volúmenes de transacciones, ejemplo: Facturación electrónica – vigencia de 3 años.

Tabla #13: Costo de Certificado y dispositivo HSM

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (HSM)	\$90 + IVA
HSM – Puede adquirir a distribuidores locales	-----
Renovación del Certificado (válido por 3 años)	\$90 + IVA

Fuente: <https://www.eci.bce.ec/web/guest/tarifas>

Elaborado por: Margarita Coronel

Nota: El modelo HSM debe ser compatible con la plataforma PKI del Banco Central del Ecuador.

ARCHIVO: Es un certificado estándar x.509 en formato p12, que puede ser integrado en cualquier sistema operativo – vigencia de 1 año.

Tabla #14: Costo Certificado ARCHIVO

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (Archivo)	\$20 + IVA
TOTAL	\$20 + IVA
Renovación del Certificado (valido por 1 año)	\$15 + IVA

Fuente: <https://www.eci.bce.ec/web/guest/tarifas>

Elaborado por: Margarita Coronel

ROAMING: Certificado almacenado de forma segura en servidores de la ECIBCE, que le permite realizar operaciones mediante el uso del applet publicado por la ECIBCE – ROAMING o un aplicativo opcional llamado ESP – vigencia de 2 años.

Tabla #15: Costo Certificado ROAMING

Emisión del Certificado de Firma Electrónica (Roaming)	\$30 + IVA
TOTAL	\$30 + IVA
Renovación del Certificado (valido por 1 año)	\$20 + IVA

Fuente: <https://www.eci.bce.ec/web/guest/tarifas>

Elaborado por: Margarita Coronel

4.6.3.2.2. Certificado Digital – Security Data

Security Data Seguridad en Datos y Firma Digital S.A. es una Entidad Certificadora de firma electrónica y servicios relacionados autorizado por la CONATEL según la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónicas y Mensajes de Datos.

Los servicios de Certificación de Información y Servicios Relacionados ofrecidos por Security Data Seguridad en Datos y Firma Digital están orientados a Corporaciones Públicas y Privadas (como empresas, entidades públicas) y su objetivo es acreditar la identidad digital de las corporaciones y las personas naturales que actúan a través de la red.

Requisitos para Personas Jurídicas que no son reguladas por la Superintendencia de Compañías:

- Original de la cédula de ciudadanía o pasaporte en caso de extranjeros.
- RUC electrónico descargado por la página del SRI.
- Registro de Proveedores (RUP) en caso de tenerlo, para ello presentar un certificado electrónico, de no ser un contratista incumplido, esto se puede descargar de la página web del SERCOP.
- Original y copia notariada de la constitución de la Empresa solicitante.
- Formulario de solicitud firmado y lleno con todos los campos obligatorios (*).
- Presentarse en la entidad que le proporcionó la cita físicamente para firmar el contrato, validar la identidad y la emisión del certificado.

4.6.3.3.Registro en ECUAPASS

Ecuapass es un sistema con el cual el Servicio Nacional de Aduana facilita los procesos de comercio exterior, refuerza y asegura el control aduanero de nuestro país ahorrando tiempo en los tramites de importación y exportación, son más fáciles y seguros ya que con la firma electrónica se pueden realizar los trámites desde cualquier lugar por medio del dispositivo que permite operar de manera segura.

Principales beneficios del Ecuapass:

- Aumenta la eficiencia en los procesos.
- Reducción en los tiempos totales de importación y exportación.
- Eliminación de la inconsistencia de la información.
- Disponibilidad inmediata de los registros entre las instituciones públicas involucradas.
- Seguridad de Información (uso de identificación única de certificado digital).
- Declarantes y entidades públicas pueden conocer el estado de los trámites.
- Envío y recepción electrónica de información electrónica desde y hacia las entidades públicas.

Una vez adquirido el certificado digital ya sea en el Banco Central o en Security Data se procede a registrarse en el portal del ECUAPASS.

Para el registro en el Ecuapass se debe cumplir los siguientes pasos:

1. Ingresar en la siguiente página web: <https://portal.aduana.gob.ec/>

El representante legal de la empresa tiene que dar un clic en solicitud de uso.

2. Al hacer clic en solicitud de uso se abrirá una ventana en la que debemos llenar los campos vacíos, estos campos requiere información tanto de la empresa como del representante legal. Esto nos servirá crear el usuario y contraseña y para finalizar se creará un correo electrónico para la recepción de notificaciones.

3. El siguiente paso es ingresar la identificación única de certificado digital, pero para esto debemos seleccionar la Ubicación de Certificación.
4. Como en todo programa que se instala se deberá aceptar las políticas de uso a las que se va regir la empresa en este caso “EL GRANJERO GUANEÑO”
5. Por último se podrá acceder al portal de Ecuapass. Haciendo clic en Ventanilla Única, para todos los procesos de Comercio Exterior. En este portal se podrá: Actualizar la base de datos, crear usuario y contraseña, aceptar las políticas de uso y registrar la firma electrónica.

4.6.4. Documentos y Proceso de Exportación

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

Los datos que se consignaran en la DAE son los siguientes:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Por último; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañaran a la DAE a través del ECUAPASS son los siguientes:

- Factura Comercial original
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite)
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el deposito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

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

- Canal de Aforo Documental
- Canal de Aforo Físico
- Canal de Aforo Automático

Por el caso del Canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se proceda al embarque, será automático al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias.

En el caso de Canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existen novedades. En lo cual cualquier observación será registrada mediante el esquema de notificación electrónico previsto en el nuevo sistema. Una vez cerrada la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada.

En el caso del Canal de Aforo Físico Instructivo se procede lo descrito anteriormente adicional al proceso la inspección física de la carga y su colaboración con la documentación electrónica y digitalizada.

4.6.5. Incoterms

Las reglas sobre el uso de términos nacionales e internacionales Incoterms 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, facilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora, siempre y cuando el Incoterm 2010 se encuentre establecido en el contrato de compraventa. **(PROECUADOR, 2013)**

4.6.5.1. Clasificación de las reglas Incoterms 2010

- **Reglas para cualquier modo o modos de transporte**

EXW (En fábrica)

FCA (Franco Porteador)

CPT (Transporte Pagado Hasta)

CIP (Transporte y Seguro Pagado Hasta)

DAT (Entregada en Terminal)

DAP (Entregada en Lugar)

DDP (Entregada Derechos Pagados)

- Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores

FAS (Franco al Costado del Buque)

FOB (Franco a Bordo)

CFR (Costo y Flete)

CIF (Costo, seguro y Flete)

Ilustración #25: Incoterms 2010

Incoterms 2010											
	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCA Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFR Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIF Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

© 2010 Cámara de Comercio Internacional CCI

Vendedor
 Comprador
 Vendedor / Comprador

Fuente: PROECUADOR

Elaborado por: Margarita Coronel

FAS (Franco al Costado del Buque)

El vendedor deberá realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor no tiene ninguna obligación con el comprador de formalizar el contrato de transporte, sin embargo, si así lo solicita el comprador, el vendedor deberá contratar el transporte pero a riesgos y expensas del comprador. Se considerará la mercancía entregada cuando el vendedor coloca la misma al costado del buque designado por el comprador en el punto de carga si lo ha indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos el vendedor deberá entregar la mercancía dentro del plazo acordado. Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor podrá elegir el punto de carga que mejor le convenga en el puerto de embarque designado.

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador deberá asumir los costos en el caso de que el buque designado por él no llega a tiempo, o no puede hacerse cargo de la mercancía objeto del contrato. El comprador deberá comunicar al vendedor el nombre del buque, el punto de carga, y cuando sea necesario el momento de entrega escogido dentro del plazo acordado.

FOB (Franco a Bordo)

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar el contrato de seguro, sin embargo si el comprador va a contratar el mismo, el vendedor debe brindar la información necesaria para que se lleve a cabo.

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando esté dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador deberá asumir los costos en el caso de que el buque designado por él no llega a tiempo, o no puede hacerse cargo de la mercancía, siempre y cuando la mercancía se haya declarado como mercancía objeto del contrato. El comprador deberá comunicar al vendedor el nombre del buque, el punto de carga, y cuando sea necesario el momento de entrega escogido dentro del plazo acordado.

El vendedor tiene la obligación de contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta puerto de destino designado, o en el caso de que se haya acordado, un punto específico en dicho puerto designado. El vendedor deberá proporcionar un transporte por la ruta usual en un buque del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida. Se considera la mercancía entregada cuando esta puesta a bordo del buque o cuando se proporciona la mercancía, en el momento el cual el vendedor tiene la obligación de asumir los costos, dando así que el riesgo se transmite al comprador cuando la mercancía está a bordo del buque, pero el vendedor tiene que asumir los costos cuando la mercancía llega al puerto de destino designado.

El vendedor debe proporcionar al comprador el documento de transporte, el mismo debe de permitir al comprador realizar según reclamo al transportista, al igual que vender la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento.

El comprador deberá asumir todos los costos desde que la mercancía ha sido entregada, incluyendo los costos relativos a la mercancía mientras esta en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.

CFR (Costo y Flete)

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor tiene la obligación de contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el puerto de destino designado, o en el caso de que se haya acordado, un punto específico en dicho puerto designado.

El vendedor deberá proporcionar un transporte por la ruta usual en un buque del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida. Se considera la mercancía entregada cuando está puesta a bordo del buque o cuando se proporciona la mercancía así entregada. Cabe recalcar que éste término difiere el momento de la entrega de la mercancía, con el momento al cual el vendedor tiene obligación de asumir los costos, dando así que el riesgo se transmite al comprador cuando la mercancía está a bordo del buque, pero el vendedor tiene que asumir los costos cuando la mercancía llega al puerto de destino designado.

El vendedor no tiene ninguna obligación ante el comprador de formalizar el contrato de seguro, sin embargo, si el comprador va a contratar el mismo, el vendedor debe brindar la información necesaria para que se lleve a cabo.

El vendedor debe proporcionar al comprador el documento de transporte, el mismo debe permitir al comprador realizar algún reclamo al transportista, al igual que vender la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento.

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje específico siempre y cuando esté dentro del cual plazo del contrato de compraventa.

El comprador deberá asumir todos los costos desde que la mercancía ha sido entregada, incluyendo los costos relativos a la mercancía mientras está en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.

CIF (Costo, Seguro y Flete)

El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor tiene la obligación de contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el puerto de destino designado, o en el caso de que se haya acordado, un punto específico en dicho puerto designado. El vendedor deberá proporcionar un transporte por la ruta usual en un buque del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida. Se considera la mercancía entregada cuando está puesta a bordo del buque o cuando se proporciona la mercancía así entrega. Cabe recalcar que éste término difiere el momento de la entrega de la mercancía, con el momento al cual el vendedor tiene la obligación de asumir los costos, dando así que el riesgo se transmite al comprador cuando la mercancía está a bordo del buque, pero el vendedor tiene que asumir los costos cuando la mercancía llega al puerto de destino designado.

El vendedor deberá realizar la contratación del seguro al menos con la cobertura mínima. El mismo deberá cubrir como mínimo el precio dispuesto en el contrato más un 10%. Asegurará la mercancía desde el punto de entrega al menos hasta el puerto de destino designado. El seguro deberá contratarse con una Compañía de Seguros de buena reputación y dar derecho al comprador o cualquier persona que tenga interés asegurable sobre la mercancía a reclamar directamente sobre el asegurador.

En el caso de que el comprador esté interesado de contratar coberturas adicionales de seguro, será a expensas de él mismo, y deberá proporcionar la información necesaria al vendedor para que facilite la obtención de esa cobertura adicional.

El vendedor debe proporcionar al comprador el documento de transporte, el mismo debe de permitir al comprador realizar algún reclamo al transportista, al igual que vender la mercancía en tránsito mediante la transferencia del documento.

El vendedor debe asumir los costos del embalaje, esto incluye también en el caso de que el comprador requiera de un embalaje en específico siempre y cuando este dentro del plazo del contrato de compraventa.

El comprador deberá asumir todos los costos desde que la mercancía ha sido entregada, incluyendo los costos relativos a la mercancía mientras esta en tránsito hasta su llegada al puerto de destino, salvo que tales costos y gastos fueran por cuenta del vendedor según el contrato de transporte.

El Incoterm FOB es el más seguro para la Corporación de Productores Orgánicos y Artesanales “EL GRANJERO GUANEÑO” y el más utilizado en la mayoría de los casos para la compra y venta internacional, en este caso la Mermelada Natural a base de Tuna.

En donde las obligaciones del vendedor y comprador serán las mismas que conlleva el término FOB.

4.6.6. Medios de Pago Internacionales

La elección del método de pago que se vaya a emplear en una operación de compraventa internacional se ve influida por el nivel de conocimiento que se tenga del comprador extranjero, el tamaño y la frecuencia de las operaciones.

Los medios de pago juegan un rol fundamental, no sólo por ser la forma como se realiza la transacción, sino porque dan origen al financiamiento.

Lo más seguro es utilizar la Carta de Crédito, el cual es un método de pago por mercadería en el cual el comprador establece un crédito con el banco local donde se detalla la mercancía a

ser comprada, el precio, la documentación requerida y se establece el límite de tiempo para completar la transacción; cuando el banco recibe la documentación recibe el pago del comprador o en su efecto toma posesión del título de los bienes y los transfiere el vendedor. La carta de crédito puede ser revocable o irrevocable.

Entre los más importantes tenemos:

Pago anticipado: Consiste en que el importador, antes del embarque, sitúa en la plaza del exportador el importe de la compra venta. Esta forma de pago representa muchos riesgos para el comprador; quien queda totalmente a merced de la buena fe del vendedor, quien eventualmente y hasta deliberadamente puede demorar indebidamente el envío de las mercancías o simplemente en el peor de los casos no hacerlo. El uso de esta modalidad es excepcional, cuando por ejemplo el vendedor domina el mercado por ser el único proveedor del producto.

Pago Directo: Se constituye cuando el importador efectúa el pago directamente al exportador y/o utiliza a una entidad para que se efectúe este pago sin mayor compromiso por parte de esa entidad. Los medio de pago más comunes para pagos directos son el cheque, el orden de pago, el giro o la transferencia. Los medios de pago directos son utilizados normalmente cuando las condiciones de pago es al contado, en cuenta corriente o a consignación.

Puede suceder que el importador retire las mercancías y demore deliberada e indebidamente el pago, o que finalmente no lo realice, con graves pérdidas para el exportador quien, en el mejor de los casos tendrá que hacer regresar los bienes a su destino, asumiendo costos no previstos, con lo cual habrá sufrido una perdida efectiva. En esta modalidad no existen garantías, la intervención de un banco queda limitada a facilitar un giro bajo instrucciones del cliente.

Cobranzas Documentarias: Se definen como el manejo por los bancos de documentos que pueden ser financieros o comerciales; según las instrucciones que reciban, con el fin de lograr el cobro y/o la aceptación de documentos financieros. El exportador entrega sus documentos

a un banco para que éste, bajo las instrucciones recibidas, maneje y entregue los documentos al comprador previo pago y/o aceptación.

La Carta de Crédito: La Carta de Crédito o Crédito Documentario, ocupa el lugar de privilegio entre los medios de pago para operaciones de compra venta internacionales de mercancías, constituye una garantía de pago, porque es un compromiso de pago respaldado por un banco. Estas garantías según las cartas de créditos sean irrevocables y confirmadas. Este método de pago se considera de bajo riesgo porque el banco expedidor tiene la obligación legal de pagar, siempre y cuando se presenten todos los documentos requeridos y se cumplan todos los términos estipulados en el contrato.

4.6.7. Elección de la forma de pago

La forma de pago más seguro para toda empresa es la carta de crédito ya que contrae beneficios tanto para los compradores como para los vendedores, de igual forma da seguridad a las dos partes en el momento de hacer negocios ya que el banco actúa como intermediario para el pago y la entrega de la mercadería.

4.6.7.1.Requisitos para girar una Carta de Crédito

- Nombre y dirección del vendedor y comprador
- Monto de la Carta de Crédito
- Documentos a exigir
- Fecha de vencimiento de la Carta de Crédito
- Descripción de la mercadería
- Tipo de Carta de Crédito

- Tipos de embarques parciales
- Cobertura de seguro
- Forma de pago

4.6.7.2.Documentos para girar una Carta de Crédito

- Conocimiento de embarque marítimo
- Factura Comercial
- Lista de empaque
- Certificado de origen
- Lista de precios
- Certificado de seguro

4.7.ESTUDIO DE VIABILIDAD FINANCIERA

El propósito del estudio financiero es determinar los montos de los recursos de inversión para la ejecución del Plan de exportación, identificar los ingresos y costos totales para la operación de la planta. En base a indicadores financieros se conocerá la rentabilidad del proyecto, se establecerá el punto de equilibrio y el tiempo en el que los accionistas recuperan la inversión estableciendo finalmente la viabilidad financiera del proyecto. **(Baca, 2010)**

4.7.1. Criterios de proyección

Los criterios de proyección financiera son un instrumento que nos permite ver en números el futuro de una empresa. **(Murcia, 2009)**

En este caso, el Plan de negocios para exportar mermelada de tuna, considera los siguientes supuestos:

Tabla #16: Supuestos

Exportación año 1	1	Contenedor
Exportación año 2	2	Contenedores
Exportación año 3	2	Contenedores
Exportación año 4	2	Contenedores
Exportación año 5	2	Contenedores
Costo Tuna	0,75	Kg
Inflación	3,67%	Anual
Inc. Sueldos	9,28%	Anual
Tasa de seguros maquinaria	3,4%	Anual
Tarifa se seguros mercancía	1.572,00	Costo
Precio Frasco FOB	5,00	250 gramos
Capital trabajo	1	Contenedor
Peso neto mermelada por frasco	0,250	Kg
Peso frasco total	0,385	Kg
Frascos por caja	12	Unidades
Total Cajas por contenedor	2184	Unidades
Peso por contenedor	10.090	Kg
Peso neto mermelada por contenedor	6.552	Kg

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.1.1. Exportación

Según el estudio realizado, se prevé exportar en el año uno un contenedor, y dos contenedores desde el año dos hasta el año cinco.

4.7.1.2. Costo

Conforme la investigación realizada, se ha determinado que el costo actual de la Tuna en el campo es de 0,75 centavos de dólar por kilo.

4.7.1.3. Inflación

Para definir los criterios de proyección se debe hablar de la inflación, por cuanto se debe hacer con o sin ella.

La inflación es la caída del poder adquisitivo del dinero o el aumento generalizado del nivel de precios de bienes y servicios. Se define también como la caída en el valor de mercado o del poder adquisitivo de una moneda en una economía en particular. (Murcia, 2009)

A continuación se presenta los datos históricos de la inflación en nuestro país

Tabla #17: Inflación Anual

Año	Inflación anual
2005	3,13%
2006	2,87%
2007	3,32%
2008	8,83%
2009	4,31%
2010	3,33%
2011	5,41%
2012	4,16%
2013	2,70%
2014	3,67%

Fuente: INEC

Elaborado por: Margarita Coronel

La proyección del estado de resultados puede ser:

A precios constantes: sin inflación, como si se lograra producir y vender a precios de hoy, sin ser afectados por la inflación.

A precios corrientes: con inflación, como si se produjera y vendiera precios reajustados por la inflación en el tiempo. (Córdova , 2011)

En el presente proyecto se considera el **Método de Proyección a Precios Constantes**.

4.7.1.4.Incremento de sueldos

En el caso de los sueldos, se ha considerado un incremento 9,28%, ya que los sueldos en los últimos años se han venido incrementando en valores muy por encima de la tasa de inflación, por lo tanto para proyectar este rubro se considera la tasa promedio de incremento de los sueldos de los últimos 9 años.

Tabla #18: Ecuador, Porcentajes de incremento de sueldos por años

Años	Sueldo	Incremento
2006	160	
2007	170	6,25%
2008	200	17,65%
2009	218	9,00%
2010	240	10,09%
2011	264	10,00%
2012	292	10,61%
2013	318	8,90%
2014	340	6,92%
2015	354	4,12%
Σ		83,54%
Promedio		9,28%

Fuente: INEC, BCE

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.1.5. Prima de seguros (Pólizas)

La tasa de seguros que se utiliza es del 3,4%, por ser la menor, según los datos proporcionados por aseguradoras y brokers de seguros, conforme se detallan en la tabla adjunta.

Tabla #19: Prima de seguros, por aseguradora

Aseguradora	Prima
Equinoccial	4,00%
Panamericana	3,60%
Aseguradora del sur	3,70%
Colonial	3,80%
Latina	3,40%
Sweaden	3,80%

Fuente: Aseguradoras, brokers

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.1.6.Precio de exportación

Para la determinación del precio del producto, se debe considerar tres parámetros importantes que son:

- a) El costo de producción
- b) El precio de venta promedio del mercado, y
- c) El margen de utilidad de la empresa. **(Baca, 2010)**

Nuestro producto se pretende vender directamente en el mercado Californiano, según sus requerimientos, por lo que el precio básicamente estaría determinado por el mercado de exportadores, el mismo que en los actuales momentos se fija en \$5,00 dólares el frasco de 250 gramos de mermelada de tuna, valor similar al promedio de los últimos 5 años.

4.7.1.7.Capital de trabajo

El capital de trabajo es el total de los recursos necesarios para la operación normal de la planta, hasta que los ingresos generados por la exportación del producto cubran los gastos de operación durante el ciclo productivo para el tamaño determinado del proyecto. **(Baca, 2010)**

4.7.2. Inversiones

4.7.2.1.Inversión Inicial

La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa con excepción del capital de trabajo. **(Baca, 2010)**

En este capítulo se detallan cada uno de los rubros de la fase de cultivo, en los cuales la empresa debe invertir con el objeto de alcanzar sus objetivos. El precio de los mismos ha sido estimado gracia a diversas cotizaciones que se han logrado obtener.

En la tabla siguiente, se detalla el monto total de la inversión para el proyecto, que es de USD 200.649.76; que está conformada por: activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo.

Tabla #20: Total Inversiones

DETALLE	TOTAL
ACTIVOS FIJOS	
Terreno	10.000,00
Edificios	59.000,00
Maquinaria	37.570,00
Equipos y Herramientas	2.050,00
Equipo de Oficina	800,00
Equipo de Computación	2.040,00
Muebles y Enseres	1.240,00
ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos de constitución	-
CAPITAL DE TRABAJO	
Capital de trabajo	87.949,76
TOTAL	200.649,76

Fuente: Tablas

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.2.2. Activos Fijos Tangibles

Constituyen todas las inversiones en activos fijos, es decir aquellos bienes tangibles de propiedad de la empresa que han de tener una existencia prolongada y que están sujetos a depreciación.

4.7.2.2.1. Edificios

Se prevé la construcción de un área administrativa de 80 m²; y un área de producción de 150 m² de cimentación de hormigón armado y estructura de acero, cubierta de eternit; además de un área de parqueadero de 100 m², conforme el detalle adjunto.

Tabla #21: Presupuesto construcciones

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL
Área administrativa	m ²	80	300	24.000
Área producción	m ²	150	200	30.000
Área de parqueo	m ²	100	50	5.000
TOTAL				59.000

Fuente: Cámara de Industria de la construcción

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.2.2.2. Maquinaria

Tabla #22: Presupuesto maquinaria

DETALLE	CAPACIDAD	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
			UNIT	
Agitadora y calentadora	200 ltrs	1	3.500	3.500
Tanque mezclador	600 ltrs	1	4.500	4.500
Evaporador	600 ltrs	1	4.000	4.000
Equipo de agitación final	600 ltrs	1	6.000	6.000
Pasteurizador	600 ltrs	1	6.500	6.500
Envasadora	250 – 500 frascos/día	1	5.500	5.500
Caldera	100 Hp	1	3.600	3.600
Compresor	5 kg/cm – presión	1	2.200	2.200
Bombas	5 Hp	1	350	350
Balanza analítica	5 Hp	1	260	260
Balanza de plataforma	125 Kg	1	700	700
Balanza de cucharón	15 Kg	1	200	200
Balanza de laboratorio	1000 gr	1	260	260
TOTAL				37.570

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Margarita Coronel

Se ha considerado adquirir tecnología de punta, lo que nos permite minimizar el desperdicio y obtener un producto de calidad, para satisfacer las exigencias del mercado y al mismo tiempo mejorar los rendimientos de producción.

4.7.2.2.3. Equipos y herramientas

Para el normal desarrollo del proyecto, se prevé comprar los siguientes equipos y herramientas:

Tabla #23: Presupuesto Equipos y Herramientas

DETALLE	CAPACIDAD	CANTIDAD (UNIDADES)	COSTO UNITARIO	TOTAL
Mesa de pesado	6 m	1	550	550
Mesa de inspección	6 m	1	550	550
Muestreador de Bayoneta	Pieza	1	50	50
Equipo para análisis microbiológico	Lote	1	700	700
Gavetas	Unidades	10	20	200
TOTAL				2.050

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.2.2.4. Equipo de oficina

Para cubrir las necesidades del personal administrativo, operativo, clientes, y todo el personal que visite la empresa, se requiere de los siguientes equipos:

Tabla #24: Presupuesto Equipo de Oficina

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD (UNIDADES)	COSTO UNITARIO	TOTAL
Central telefónica	Unidad	1	300	300
Kit Oficina	Unidades	2	100	200
Cafetera	Unidad	1	100	100
Dispensador de agua	Unidades	2	100	200
TOTAL				800

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.2.2.5. Equipos de computación

Tabla #25: Presupuesto de computación

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD (UNIDADES)	COSTO UNITARIO	TOTAL
Computador de escritorio	Unidades	3	600	1.800
Impresora multifunción	Unidades	2	120	240
TOTAL				2.040

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Margarita Coronel

Las necesidades de equipo de cómputo que requiere el personal de la empresa se han descrito en la tabla anterior.

4.7.2.2.6. Muebles y Enseres

Para el normal desarrollo del proyecto, se prevé comprar los siguientes muebles y enseres.

Tabla #26: Presupuesto Muebles y Enseres

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL
Escritorios ejecutivos	Unidades	3	120	360
Sillas giratorias	Unidades	3	130	390
Archivadores	Unidades	2	125	250
Sillas	Unidades	10	20	200
Basureros	Unidades	2	20	40
TOTAL				1.240

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.2.3.Capital de trabajo

El capital de trabajo para el presente Plan de negocios, lo constituyen el costo de producción más el costo de operación, conforme el siguiente detalle.

Tabla #27: Presupuesto Capital de Trabajo

	AÑO 0	AÑO 1
COSTO PRODUCCION		50.188,96
GASTO OPERACIONAL		37.760,80
TOTAL EGRESOS		87.949.76
CAPITAL DE TRABAJO	87.949.76	

Fuente: Tablas Costos y Gastos

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.3. Financiamiento

La inversión total del Plan de negocios asciende a USD \$200.649,76 dólares; de los cuales el 56% corresponde a los Activos fijos, los mismos que son financiados a través de una donación, cuyo monto es de \$112.700,00; y el 44% restante lo constituye el Capital de trabajo que será financiado con capital de los socios del proyecto.

4.7.4. Costos y Gastos

4.7.4.1.Presupuesto de costos de producción

El costo de producción está conformado por todas aquellas partidas que intervienen directamente en el proceso de producción.

A continuación se muestra cada una de ellas:

4.7.4.1.1. Materia Prima

El consumo de la materia prima del proyecto, está directamente relacionado con la capacidad del contenedor de 20 pies, en este caso se estima exportar 11.878,78 kilogramos por contenedor, en cajas de 12 frascos cada una, conforme el siguiente detalle.

Tabla #28: Presupuesto Materia Prima

INSUMOS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO KG	KG/ CONTENEDOR	COSTO CONTENEDOR
Tuna	Kg	1	0,75	6.552,00	4.914,00
Azúcar	Kg	1	0,84	5.241,00	4.402,94
Pectina	Kg	1	40,00	32,76	1.310,40
Benzoato de sodio	Kg	1	6,30	13,10	82,56
Ácido Cítrico	Kg	1	4,95	39,31	194,59
TOTAL				11.878,78	10.904,49

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.4.1.2. Mano de Obra Directa

La ejecución del presente Plan de negocios, genera 5 plazas de trabajo, conforme el siguiente detalle:

Tabla #29: Presupuesto Mano de Obra Directa

ACTIVIDAD	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO CONTENEDOR	COSTO ANUAL
Selección	Jornales	22,00	25,07	551,51	551,51
Lavado	Jornales	44,00	25,07	1103,02	1103,02
Pelado	Jornales	66,00	25,07	1654,53	1654,53
Despulpado	Jornales	66,00	25,07	1654,53	1654,53
Pre cocción	Jornales	22,00	25,07	551,51	551,51
Cocción y Adición	Jornales	66,00	25,07	1654,53	1654,53
Trasvase	Jornales	22,00	25,07	551,51	551,51
Envasado	Jornales	66,00	25,07	1654,53	1654,53
Etiquetado	Jornales	44,00	25,07	1103,02	1103,02
Almacenaje	Jornales	22,00	25,07	551,51	551,51
TOTAL					11.030,22

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.4.1.3. Materiales Indirectos

Los materiales indirectos son aquellos que forman parte auxiliar de la presentación final del producto terminado, aquí se incluyen envases, etiquetas, etc.

Tabla #30: Presupuesto Materiales Indirectos

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO CONTENEDOR	COSTO ANUAL
Frascos de vidrio	26.208,00	Unidades	0,12	3.144,96	3.144,96
Tapa termo sellada	26.208,00	Unidades	0,02	524,16	524,16
Etiquetas	26.208,00	Unidades	0,08	2.096,64	2.096,64
TOTAL					5.765,76

Fuente: Almacenes de la ciudad

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.4.1.4. Costos Generales de Fabricación

Tabla #31: Presupuesto Costos Generales de Fabricación

DETALLE	MESES	CANTIDAD	COSTO PROM MENSUAL	COSTO ANUAL
Mano de obra indirecta	12	2	1.736,80	20.841,60
Materiales indirectos	12	1	5.765,76	5.765,76
Servicios Básicos	12	1	150,00	1.800,00
Mantenimiento maq.	12	1	100,00	1.200,00
Combustibles gas	12	8	20,00	1.920,00
Seguro maquinaria	12	1	106,45	1.277,38
Seguridad Industrial	12	1	100,00	1.200,00
Implementos de limpieza	12	1	20,00	240,00
TOTAL				34.244,74

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.4.2. Presupuesto de Gastos

4.7.4.2.1. Gastos Administrativos y Ventas

Los gastos administrativos y de ventas, son todos aquellos que se detallan en el cuadro inferior; éstos son de naturaleza fija, ya que su cuantía no depende directamente del aumento o disminución del nivel de producción.

Este tipo de gastos son necesarios para que la empresa alcance el mejor desarrollo de gestión y ventas.

Tabla #32: Presupuesto Gastos Administrativos y Ventas

DETALLE	MESES	CANTIDAD	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Gastos de movilización	12	1	100,00	1.200,00
Servicios Básicos	12	1	50,00	600,00
Telefonía Celular	12	1	50,00	600,00
Suministros y materiales de Oficina	12	1	30,00	360,00
Implementos de limpieza	12	1	20,00	240,00
TOTAL				3,000,00

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.4.2.2. Gastos de Exportación

Los gastos de exportación constituyen todos los desembolsos que se realizan desde que el producto está en Stock en planta, hasta la entrega a la empresa compradora, según el Incoterm negociado, estos gastos pueden ser Directos e Indirectos, conforme se detallan a continuación:

Tabla #33: Presupuesto Gastos de Exportación Directos

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO CONTENEDOR	COSTO ANUAL
Embalaje	2184	0,10	218,40	218,40
Transporte interno	1	400,00	400,00	400,00
Seguro mercancía	1	1572,00	1.572,00	1.572,00
Pallets	12	20	240,00	240,00
Almacenaje	1	200	200,00	200,00
Alquiler de contenedores	1	500	500,00	500,00
Abrazaderas	2184	1,00	2.184,00	2.184,00
TOTAL				5.314,40

Elaborado por: Margarita Coronel

Tabla #34: Presupuesto Gastos de Exportación Indirectos

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO ANUAL
Gastos Bancarios	1	50,00	50,00
Certificado Digital	1	230,00	230,00
Certificado de origen	1	50,00	50,00
Documentos varios	1	200,00	200,00
Inspección antinarcoáticos	1	120,00	120,00
Agente de aduanas	1	180,00	180,00
TOTAL		830,00	830,00

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.4.2.3. Depreciaciones y Amortizaciones

Son costos virtuales, es decir que tienen un efecto de un costo sin serlo. Para calcular el monto de los cargos se deberían utilizar los porcentajes autorizados por la ley tributaria del país.

Tabla #35: Depreciación Activos Fijos

DETALLE	TOTAL ACTIVOS	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Edificios	59.000,00	20	2.950,00
Maquinaria	37.570,00	10	3.757,00
Equipos y Herramientas	2.050,00	5	410,00
Equipo de Oficina	800,00	5	160,00
Equipos de Computación	2.040,00	3	680,00
Muebles y Enseres	1.240,00	10	124,00
TOTAL			8.081,00

Fuente: Elaboración Propia

Elaborado por: Margarita Coronel

Tabla #36: Depreciación Acumulada y Valor Residual de Activos Fijos

DETALLE	TOTAL ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR RESIDUAL
Edificios	59.000	2.950	2.950	2.950	2.950	2.950	14.750	44.250
Maquinaria	37.750	3.757	3.757	3.757	3.757	3.757	18.785	18.785
Equipos y Herramientas	2.050	410	410	410	410	410	2.050	0,00
Equipos de Oficina	800	160	160	160	160	160	800	0,00
Equipos de Computación	2.040	680	680	680			2.040	0,00
Muebles y Enseres	1.240	124	124	124	124	124	620	620
TOTAL	102.700	8.081	8.081	8.081	7.401	7.401	39.045	63.655

Fuente: Tabla Depreciación Activos Fijos

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.4.3.Ingresos

Para la proyección de los ingresos por venta de mermelada de Tuna se considera un precio de mercado de 5 dólares, y se estima vender un contenedor de 26.208 frascos de 250 gr. en el primer año, del segundo al quinto año se estima exportar dos contenedores al año.

Tabla #37: Evolución del precio en el Mercado Internacional

AÑO	PRECIO/250 gr.
2010	4,50
2011	4,50
2012	5,00
2013	5,50
2014	5,50
TOTAL	25,00
PROMEDIO	5,00

Fuente: Secretaría de Agricultura México, www.sagarpa.gob.mx

Elaborado por: Margarita Coronel

Tabla #38: Proyección de Ingresos

AÑOS	CANTIDAD Kg/CONTEN.	NUMERO CONTEN.	CANTIDAD TOTAL (Fracos)	PRECIO DE VENTA (Fracos)	OTROS INGRESOS (\$)	INGRESO VENTAS (\$)
0	-	-	-	-		
1	11.878,78	1	26.208	5,00		131.040,00
2	11.878,78	2	52.416	5,00		262.080,00
3	11.878,78	2	52.416	5,00		262.080,00
4	11.878,78	2	52.416	5,00		262.080,00
5	11.878,78	2	52.416	5,00	10.000	272.080,00
TOTAL			235.872			1.189.360,00

Fuente: Tabla Supuestos, Tabla Evolución del precio en el Mercado Internacional

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.4.4. Proyección de Costos Totales

Tabla #39: Proyección de Costos Totales

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS	61.816,38	66.278,34	71.166,23	75.839,57	81.701,56
Mano de Obra Indirecta	20.841,60	22.775,60	24.889,29	27.199,01	29.723,08
Seguros Maquinaria	1.277,38	1.149,64	1.021,90	894,17	766,43
Depreciación	8.081,00	8.081,00	8.081,00	7.401,00	7.401,00
Amortización	-	-	-	-	-
Gastos Administrativos y Ventas	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Sueldos y Salarios	28.616,40	31.272,00	34.174,04	37.345,39	40.811,05
Gastos Financieros					-
COSTOS VARIABLES	34.214,38	61.608,76	61.773,76	61.608,76	61.773,76
Materia Prima Directa	4.914,00	9.828,00	9.828,00	9.828,00	9.828,00
Mano de Obra Directa	11.030,22	22.060,44	22.060,44	22.060,44	22.060,44
Materiales Indirectos	5.765,76	11.531,52	11.531,52	11.531,52	11.531,52
Costos generales de fabricación	6.360,00	6.360,00	6.360,00	6.360,00	6.360,00
Gastos de exportación directos	5.314,40	10.628,80	10.628,80	10.628,80	10.628,80
Gastos de exportación indirectos	830,00	1.200,00	1.365,00	1.200,00	1.365,00
COSTO TOTAL	96.030,76	127.887,10	132.939,99	137.448,33	143.475,32

Fuente: Tabla Costos de producción, Costos Operativos

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.4.5.Estados Proyectados

4.7.4.5.1. Estado de Resultados Proyectado

Tabla #40: Estado de Resultados Proyectado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	131.040	262.080	262.080	262.080	272.080
(-) COSTO DE PRODUCCIÓN	50.189	73.075	75.691	77.813	80.269
(=) UTIL. O PERD. BRUTA EN VENTAS	80.851	188.375	186.389	184.207	191.811
(-) GASTOS OPERACIONALES	37.761	46.101	49.168	52.174	55.805
(-) DEPRECIACIÓN	8.801	8.801	8.801	7.401	7.401
(-) AMORTIZACIONES	-	-	-	-	-
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	35.009	134.193	129.140	124.632	128.605
(-) GASTOS FINANCIEROS	-	-	-	-	-
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	35.009	134.193	129.140	124.632	128.605
(-) 15% REPARTO TRABAJADORES	5.251	20.129	19.371	18.695	19.291
(=) UTILI. O PERD. ANTES DE IMP.	29.758	114.064	109.769	105.937	109.314
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA	6.547	25.094	24.149	23.306	24.049
(=) UTILIDAD NETA	23.211	88.970	85.620	82.631	85.265

Fuente: Tabla Proyección Ingresos, Tabla Costos de Producción, Tabla Gastos Operacionales, Tabla Depreciación de Activos Fijos.

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.4.5.2. Flujo de Fondos Proyectados

Tabla #41: Flujo de Fondos Proyectado

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		131.040	262.080	262.080	262.080	272.080
(-) COSTO DE PRODUCCION		50.189	73.705	75.691	77.873	80.269
(=) UTIL. O PERD. BRUTA EN VTAS		80.851	188.375	186.389	184.207	191.811
(-) GASTOS OPERACIONALES		37.761	46.101	49.168	52.174	55.805
(-) DEPRECIACION		8.801	8.801	8.801	7.401	7.401
(-) AMORTIZACIONES		-	-	-	-	-
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		35.009	134.193	129.140	124.632	128.605
(-) GASTOS FINANCIEROS		-	-	-	-	-
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		35.009	134.193	129.140	124.632	128.605
(-) 15% REPARTO TRABAJADORES		5.251	20.129	19.371	18.695	19.291
(=) UTIL. O PERD. ANTES DE IMP.		29.758	114.064	109.769	105.937	109.314
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA		6.547	25.094	24.149	23.306	24.049
(=) UTILIDAD NETA		23.211	88.970	85.620	82.631	85.265
(+) Depreciación		8.081	8.801	8.801	7.401	7.401
(+) Amortización		-	-	-	-	-
Inversión Inicial	-112.700					
Capital de Trabajo	-87.950					
(+) Recuperación del CT						87.950
(+) Préstamo						
(-) Amortización del Préstamo						
(+) Valor de Salvamento						63.655
= CASH FLOW	-200.650	31.292	97.051	93.701	90.032	244.271

Fuente: Tabla Estado de Resultados, Tabla Total de Inversiones, Tabla Depreciación de Activos Fijos, Tabla Depreciación Acumulada y Valor Residual de Activos Fijos.

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.4.5.3. Balance General Proyectado

Tabla #42: Balance General Proyectado

ACTIVO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE						
DISPONIBLE	87.950	119.242	216.293	309.994	400.025	492.691
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	87.950	119.242	216.293	309.994	400.025	492.691
ACTIVO NO CORRIENTE						
Terreno	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Edificios	59.000	59.000	59.000	59.000	59.000	59.000
Maquinaria	37.570	37.570	37.570	37.570	37.570	37.570
Equipos y Herramientas	2.050	2.050	2.050	2.050	2.050	2.050
Equipo de Oficina	800	800	800	800	800	800
Equipo de Computación	2.040	2.040	2.040	2.040	2.040	2.040
Muebles y Enseres	1.240	1.240	1.240	1.240	1.240	1.240
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	112.700	112.700	112.700	112.700	112.700	112.700
DEPRECIACION ACUMULADA		(8.081)	(16.162)	(24.243)	(31.644)	(39.045)
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	112.700	104.619	96.538	88.457	81.056	73.655
TOTAL ACTIVOS	200.650	223.861	312.831	398.451	481.081	566.346
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
C.C. PLAZO	-	-	-	-	-	-
PASIVO NO CORRIENTE						
DEUDA L. PLAZO	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO	-	-	-	-	-	-
PATRIMONIO						
CAPITAL	200.650	200.650	200.650	200.650	200.650	200.650
UTILIDAD O PERDIDA ACUMULADA			23.211	112.181	197.801	280.432
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-	23.211	88.970	85.620	82.631	85.265
TOTAL PATRIMONIO	200.650	223.869	312.831	398.451	481.081	566.346
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	200.650	223.861	312.831	398.451	481.081	566.346

Fuente: Tabla Total Inversiones, Tabla Cash Flow

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.5. Evaluación Financiera

La evaluación de proyectos tiene como finalidad determinar el mayor o menor grado de mérito de la acción de asignar los escasos recursos de capital a determinada inversión.

La determinación de los méritos de un proyecto (evaluación) puede realizarse únicamente a través de la medición de ciertas magnitudes que se encuentran ordenadas sistemáticamente. Esta medición de magnitudes nos dará como resultado ciertos coeficientes de evaluación cuya utilización estará de acuerdo con los criterios que se quieran enfatizar en la realización del respectivo análisis. **(Barreno, 2004)**

La Evaluación Financiera de Proyectos es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad de un proyecto.

Antes que mostrar el resultado contable de una operación en la cual puede haber una utilidad o una pérdida, tiene como propósito principal determinar la conveniencia de emprender o no un proyecto de inversión. **(Meza, 2009)**

4.7.5.1. Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR)

La TMAR es la tasa mínima de rentabilidad que los socios deben obtener para aceptar la viabilidad del proyecto.

La TMAR considera dos escenarios, una TMAR simple que evalúa el proyecto sin financiamiento y una mixta que considera la participación porcentual de alguna fuente de financiamiento. Para cálculo de la TMAR simple se considera la tasa de tendencia inflacionaria de 3.67%. Ver Tabla Inflación Anual.

Tabla #43: TMAR Simple

INDICADOR	
TMAR	14,83% nominal
(-) Tasa tendencia inflacionaria	3,67%
TMAR	10,76%

Fuente: Tabla Inflación

Elaborado por: Margarita Coronel

La tasa mínima aceptable de rendimiento es del 10,76% para el proyecto.

4.7.5.2. Valor Actual Neto (VAN)

Conocido también como valor presente neto (VPN), este método consiste en restar el valor actual (VA) y la inversión inicial (Io), de tal forma que si esta diferencia es cero o mayor que cero, el proyecto se considera viable y se acepta, caso contrario se rechaza. **(Hernández & Hernández, 2002)**

El Valor Actual Neto para el presente proyecto es de USD. \$182.022,00 al ser un valor positivo nos demuestra que el proyecto es financieramente viable.

Tabla #44: Cálculo del VAN con y sin crédito

INDICADOR	VALOR
VAFE	382.671,76
(-) INVERSION INICIAL	200.649,76
VAN	182.022,00

Fuente: Tabla Flujo de Fondos, TMAR

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.5.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno es la tasa de descuento para la cual el valor actual neto es igual a cero. El TIR es la tasa que nos indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista como premio a la decisión de invertir en el proyecto. (Baca, 2010)

Tabla #45: Cálculo de la TIR con o sin crédito

INDICADOR	SIN CRÉDITO
TMAR	10,76%
TIR	34,03%

Fuente: Tabla Flujo de Fondos

Elaborado por: Margarita Coronel

Si comparamos la TIR de 34,03%, con la TMAR 10,76%, podemos ver que es muy superior la TIR, por lo tanto, el proyecto es viable financieramente, ya que generaría un alto grado de rentabilidad para el inversionista.

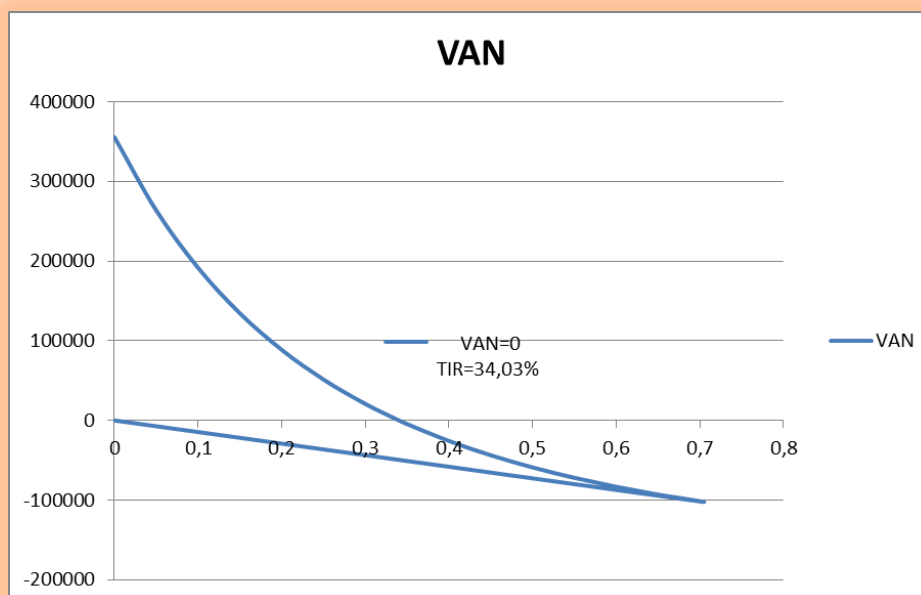
Tabla #46: Sensibilidad de la TIR

TASA	VAFE	VAN
0%	556.346,30	355.696,54
5%	464.234,18	263.584,42
10%	392.219,34	191.569,58
15%	335.126,44	134.476,68
20%	289.283,25	88.633,49
25%	252.040,73	51.390,97
30%	221.458,70	20.808,94
34,03%	200.649,76	-
35%	196.096,20	-4.553,56
40%	174.869,15	-25.780,61
45%	156.952,15	-43.697,61
50%	141.709,74	-58.940,02
55%	128.647,61	-72.002,15
60%	117.377,49	-83.272,27
65%	107.591,68	-93.058,08
70%	99.044,21	-101.605,55

Fuente: Tabla Flujo de Fondos, TIR

Elaborado por: Margarita Coronel

Figura #5: Gráfico del VAN y TIR del proyecto



Fuente: Tabla Sensibilidad de la TIR

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.5.4. Relación Beneficio – Costo (RB/C)

Es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial. Este índice se usa como medio de la clasificación de proyectos en orden descendente de productividad, Si la razón beneficio costo es mayor que 1, entonces se acepta el proyecto. (Córdova , 2011)

Tabla #47: Cálculo de la RB/C con o sin crédito

INDICADOR	VALOR
VAFE/lo	382.671,76 / 200.649,76
RB/C	1,91

Fuente: Tabla Flujo de fondos, TMAR

Elaborado por: Margarita Coronel

Esto significa que por cada dólar invertido se obtendrá 1,91 dólares, lo que implica que nos genera una utilidad de 0,91 centavos de dólar. Por lo tanto es viable la ejecución del proyecto.

4.7.5.5. Período de Recuperación de la inversión (PRI)

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de inversión recuperen su costo de inversión inicial. (Córdova , 2011)

El cálculo, está basado en la sumatoria de los flujos en valor actual hasta el período en que esta sumatoria sea exactamente igual o superior a la inversión inicial.

Tabla #48: Cálculo de la PRI con crédito

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	FLUJOS DESCONTADOS	FLUJOS ACUMULADOS
0	-200.649,76	(\$200.649,76)	(200.649,76)
1	31.292,13	28.251,92	(172.397,84)
2	97.050,89	79.108,90	(93.288,93)
3	93.700,82	68.657,61	(24.331,33)
4	90.031,80	59.820,16	35.488,84
5	244.270,67	146.533,17	182.022,00

Fuente: Tabla Flujo de Fondos, TMAR

Elaborado por: Margarita Coronel

PRI = 3 años, 4 meses y 26 días

En la tabla anterior, podemos apreciar, como la inversión será recuperada en tres años, cuatro meses y veinte seis días, valor que se encuentra dentro de la vida útil del proyecto, por lo tanto se considera a este indicador como un factor positivo para la ejecución del proyecto.

4.7.5.6. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el volumen de ventas que se requiere para que los ingresos totales y los costos de operación totales sean iguales, o para que la ganancia operativa sea igual a cero; puede expresarse en unidades o en dinero de ventas. La gráfica del punto de equilibrio representa la relación entre los ingresos totales y los costos totales para varios niveles de producción y ventas, nos indica las áreas de ganancias y de pérdidas. (Van Horne & Wachowicz, 2010)

Fórmula de cálculo del Punto de Equilibrio:

$$PE\$ = \frac{CF}{\%CMg}$$

$$PEq = \frac{CF}{P - CVu}$$

Proceso de cálculo:

Tabla #49: Datos Cálculo Punto de Equilibrio

VARIABLE	VALOR
Precio	\$5,00
Cantidad	235.872,00
Costo Fijo	\$356.802,08
Costo Variable Total	\$280.979,42
Costo Variable Unitario	\$1,19

Fuente: Tabla Proyección Costos Totales

Elaborado por: Margarita Coronel

$$PE\$ = \$468.396,26$$

$$PEq = 93.679,25 \text{ Kg}$$

En la parte superior encontramos los cálculos realizados para obtener el punto de equilibrio del proyecto, en donde para no perder ni ganar se deben exportar 93.679,25 kg de mermelada de Tuna, o vender 468.396,26 dólares.

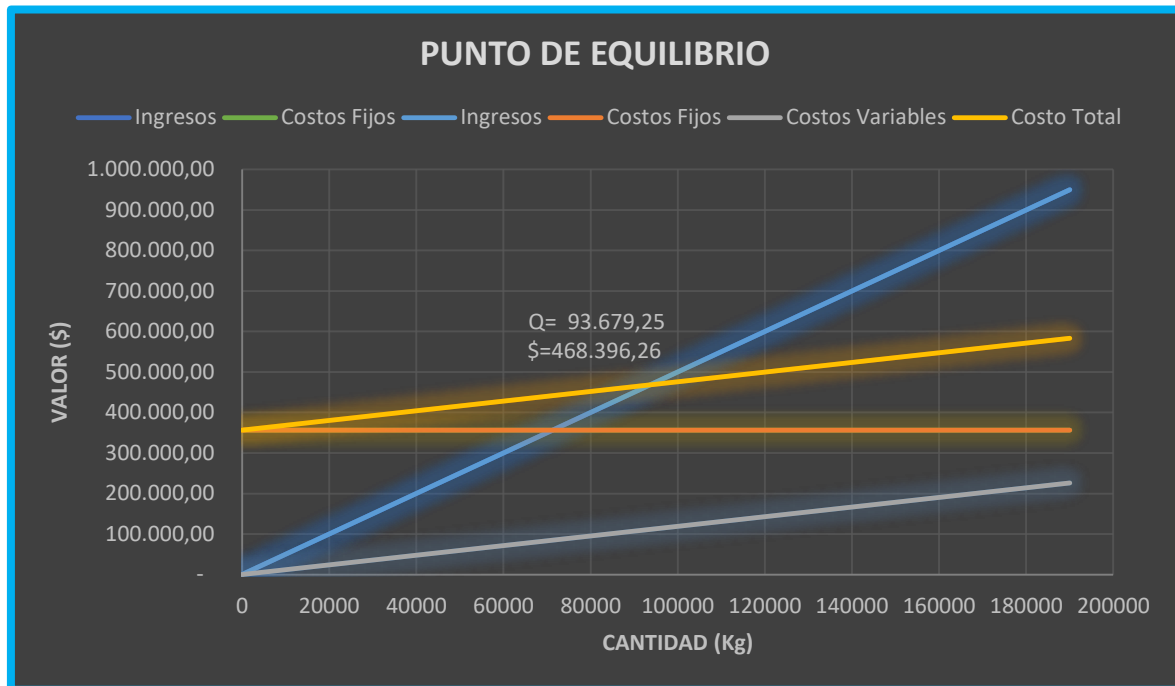
Tabla #50: Tabla de Sensibilización del Punto de Equilibrio

CANTIDAD	INGRESOS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTO TOTAL	UTILIDAD OPERATIVA
-	-	356.802,08	-	356.802,08	(356.802,08)
10.000,00	50.000,00	356.802,08	11.912,37	368.714,45	(318.714,45)
20.000,00	100.000,00	356.802,08	23.824,74	380.626,82	(280.626,82)
30.000,00	150.000,00	356.802,08	35.737,11	392.539,19	(242.539,19)
40.000,00	200.000,00	356.802,08	47.649,47	404.451,56	(204.451,56)
50.000,00	250.000,00	356.802,08	59.561,84	416.363,93	(166.363,93)
60.000,00	300.000,00	356.802,08	71.474,21	428.276,30	(128.276,30)
70.000,00	350.000,00	356.802,08	83.386,58	440.188,66	(90.188,66)
80.000,00	400.000,00	356.802,08	95.298,95	452.101,03	(52.101,03)
90.000,00	450.000,00	356.802,08	107.211,32	464.013,40	(14.013,40)
93.679,25	468.396,26	356.802,08	111.594,18	468.396,26	-
100.000,00	500.000,00	356.802,08	119.123,69	475.925,77	24.074,23
110.000,00	550.000,00	356.802,08	131.036,05	487.838,14	62.161,86
120.000,00	600.000,00	356.802,08	142.948,42	499.750,51	100.249,49
130.000,00	650.000,00	356.802,08	154.860,79	511.662,88	138.337,12
140.000,00	700.000,00	356.802,08	166.773,16	523.575,24	176.424,76
150.000,00	750.000,00	356.802,08	178.685,53	535.487,61	214.512,39
160.000,00	800.000,00	356.802,08	190.597,90	547.399,98	252.600,02
170.000,00	850.000,00	356.802,08	202.510,27	559.224,72	290.687,65
180.000,00	900.000,00	356.802,08	214.422,63	571.224,72	328.775,28
190.000,00	950.000,00	356.802,08	226.335,00	583.137,09	366.862,91

Fuente: Tabla Proyección de Costos

Elaborado por: Margarita Coronel

Figura #6: Gráfico del Punto de Equilibrio



Fuente: Tabla de sensibilización del Punto de Equilibrio

Elaborado por: Margarita Coronel

4.7.5.7. Análisis de Sensibilidad

Para el análisis de sensibilidad he seleccionado tres variables cambiantes como son: el precio de exportación de la mermelada de Tuna. El porcentaje de incremento de salarios, y el Costo de la materia prima, es decir de la Tuna. Cabe mencionar que se ha seleccionado estas variables, porque son las que mayor impacto tiene sobre nuestro proyecto, y a la vez se escapan de nuestro control. De la misma manera se ha visto conveniente evaluar la sensibilidad, a través de indicadores como el VAN y el TIR.

4.7.5.7.1. Escenario Optimista

En el escenario optimista se ha previsto que el precio de exportación suba a \$6,00 dólares el frasco de mermelada de 250 gr, así mismo se prevé que el porcentaje de incremento de sueldos baje del 9,28% al 6%, y que el costo de la Materia Prima baje de 0,75 dólares el Kilo a 0,70 centavos, Luego de aplicar estos cambios, se obtiene los siguientes resultados: una TIR del

48,25% y un Valor Actual Neto de \$ 305.383,52 dólares, conforme se detalla en la siguiente tabla:

Tabla #51: Análisis de sensibilidad (Situación Optimista)

RESUMEN DE ESCENARIO	VALORES ACTUALES	SITUACION OPTIMISTA
Celdas Cambiantes:		
Costo Tuna	0,75	0.70
Precio	5,00	6,00
Incremento Sueldos	9,28%	6%
Celdas de Resultado:		
VAN	\$182.022,00	\$305.383,52
TIR	34,03%	48,25%

Fuente: Tabla de Proyección de Ingresos, Tabla de Cálculo del VAN con o sin crédito y Tabla de Cálculo de la TIR con o sin crédito.

Elaborado por: Margarita Coronel

Esta situación es viable, siempre y cuando las condiciones tecnológicas en el campo mejoren, para que se produzca más y a menor precio; lo que se pretende con el cambio en la Matriz productiva que estimula el gobierno.

4.7.5.7.2. Escenario Pesimista

El escenario pesimista refleja prácticamente lo contrario del escenario optimista. Está previsto que el precio de exportación baje de 5 dólares el frasco de mermelada 4 dólares, también se estima que el incremento previsto del 9,28% en el salario de los trabajadores, se incremente al 12% como respuesta a la política social que viene implementando el gobierno, de la misma manera, se estima que los costos de la materia prima se incrementen de 0,75 centavos por kilogramo a 1,00 dólar. Luego de aplicar estas variaciones, se obtiene los siguientes resultados: una TIR del 17,91% y un Valor Actual Neto de \$ 53.489,17 dólares.

Tabla #52: Análisis de sensibilidad (Situación Pesimista)

RESUMEN DE ESCENARIO	VALORES ACTUALES	SITUACION PESIMISTA
Celdas Cambiantes:		
Costo Tuna	0,75	1,00
Precio	5,00	4,00
Incremento Sueldos	9,28%	12%
Celdas de Resultado:		
VAN	\$ 182.022,00	\$ 53.489,17
TIR	34,03%	17,91%

Fuente: Tabla de Proyección de Ingresos, Tabla del Cálculo del VAN con o sin crédito y Tabla de Cálculo de la TIR con o sin crédito.

Elaborado por: Margarita Coronel

Si el precio para el exportador de mermelada de Tuna es de \$4,00 por frasco de 250 gr, y con las demás variables cambiadas, según el escenario pesimista, se observa valores positivos en el VAN (\$53.489,17), y una TIR de 17,91% valores aceptables para que el proyecto sea factible, lo que nos demuestra que el proyecto aún en situaciones difíciles es viable.

4.7.5.7.3. Escenario Normal (Actual)

Dentro de este escenario normal se ha trabajado todo el proyecto, es decir las variables de estudio se ubican en: Precio estimado de exportación de \$ 5,00 dólares por Frasco de 250 gr, el incremento salarial por año se estima en un 9,28% y un costo de la materia prima (Tuna) de 0,75 dólares, lo que nos determina un VAN de 182.022,00 y una TIR de 34,03%.

Tabla #53: Análisis de Sensibilidad (Situación Actual)

RESUMEN DE ESCENARIO	SITUACION PESIMISTA	SITUACION NORMAL	SITUACION OPTIMISTA
Celdas Cambiantes:			
Costo Tuna	1,00	0,75	0,70
Precio	4,00	5,00	6,00
Incremento Sueldos	12%	9,28%	6%
Celdas de Resultado:			
VAN	\$ 53.489,17	\$ 182.022,00	\$ 305.383,52
TIR	17,91%	34,03%	48,25%

Fuente: Tabla de Proyección de Ingresos, Tabla del Cálculo del VAN con o sin crédito, y Cálculo de la TIR con o sin crédito.

Elaborado por: Margarita Coronel

Luego de aplicar el análisis de sensibilidad, con las tres variables cambiantes y que no dependen de nuestro control, se puede concluir que en cualquier escenario es óptimo para nuestro Plan de Exportación, ya que en el escenario pesimista, tenemos un VAN positivo y una TIR superior a los costos de oportunidad. Por lo tanto se recomienda su ejecución.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1. El estudio de mercado determinó resultados positivos ya que existe gran aceptación en California por productos naturales y más aún si es un producto que lo consumen todas las personas desde los niños hasta el adulto mayor, además se cuenta con la ventaja de que las mermeladas se encuentran en todos los supermercados como en tiendas cercanas del consumidor.
2. En base al estudio y visitas de campo se ha podido observar que no cuentan con personal capacitado para la producción y comercialización de productos que elabora la empresa ya que son los socios los que se imparten las respectivas tareas para la elaboración de dichos productos derivados de la tuna. Peor aún con personal capacitado en Comercio Exterior.
3. También se observó la maquinaria con la que elaboran los productos derivados de la tuna la cual no es la adecuada para producir en grandes cantidades como para iniciar con una exportación.
4. Desde el punto de vista financiero los resultados arrojan que el proyecto es viable y rentable como para iniciar con la exportación sugerida.

RECOMENDACIONES

1. Aprovechar la alta demanda existente de mermelada en California y negociar en términos adecuados, considerando todos los puntos necesarios para la exportación de mermelada a dicho mercado.
2. La empresa debe contratar a personal capacitado para que trabajen en cada área de la empresa para la correcta comercialización de Mermelada natural a base de Tuna en California o a cualquier otro país en el futuro, pero también se recomienda que al iniciar este proyecto se contrate los servicios de empresas que faciliten los documentos y demás trámites necesarias para la exportación y de esta manera evitar errores que se cometen por lo común como principiantes.
3. Implementar maquinaria nueva que produzca grandes cantidades, ya sea con donaciones por parte de instituciones gubernamentales que apoyen al emprendedor.
4. En base a la viabilidad que se tiene desde el punto de vista financiero y la aceptación de mercado se recomienda poner en marcha el Plan de Exportación con el correcto análisis que se requiere para iniciar una exportación.

BIBLIOGRAFÍA

Arancel Nacional de Importaciones. (2012) Partida Arancelaria de Frutas Preparadas (Vol. 1). Quito: Editora Nacional.

Baca, G. (2010). Evaluación de proyectos. México: McGraw-Hill.

Barreno, L. (2004). Compendio de Proyectos y Presupuestos. Quito: UTE.

Bolaños, R., & Guerrero, A. V. (2001). La calidad e inocuidad de la oferta agrícola exportable estudio por país. Guatemala: Amanuense.

Comisión Nacional de Zonas Áridas y El Instituto Nacional de Investigaciones Forestales. (1981). El Nopal. México: CONAZA.

Córdova, M. (2011). Formulación y Evaluación de Proyectos. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Estrada, P. (2012). Como Hacer Importaciones (3a ed.). Quito: Empresdane Gráficas Cía Ltda.

Hernández, A., & Hernández, A. (2002). Formulación y Evaluación de proyectos de investigación. México: Thomson Learning.

Mercado, S., & Mercado H, S. (2000). Comercio Internacional. Madrid: Limusa.

Meza, J. (2009). Evaluación Financiera de Proyectos. Recuperado 2015-01-25 de <http://www.gestiopolis.com/>

Murcia, J. (2009). Proyectos "Formulación y criterios de evaluación". Bogotá: Alfaomega.

Nelson, C. A. (2010). Manual de importaciones y Exportaciones (4a ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.

OCEANO. (2000). Enciclopedia Práctica de la Agricultura y Ganadería. Barcelona: Grupo Oceano.

O'Meara Bautista, G. (2001). Estrategias de producción y mercado para los servicios de salud. Madrid: Pontificia Universidad Javeriana.

Schiffman, L., & Lazar, L. (2005). Comportamiento del consumidor. México: Pearson Educación.

Terranova Editores Ltda.,. (1995). Producción Agrícola 1 (Vol. II). Bogotá: Terranova.

Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2010). Fundamentos de Administración Financiera (13ª ed.). México: Pearson Educación.

BCE. (2013). La economía ecuatoriana tuvo un crecimiento del 45% en el 2013. Recuperado 2014-11-15 de <http://www.bce.fin.ec/>.

EL COMERCIO. (2013). Ecuador y EE.UU. mantienen una relación con altibajos, pero estable y necesaria. Recuperado 2014-11-15 de www.elcomercio.com/

FAO. (2012). Producción mundial de Frutas Preparadas, cocinadas y homogenizadas Recuperado 2015-01-22 de www.fao.org/

La Hora. (2011). La producción de tuna gana terreno en el Norte. Recuperado 2014-10-19 de www.lahora.com

ODEPA. (2015). Area y Produccion de Tuna en Chile. Recuperado 2015-02-19 de <http://www.odepa.cl/>

PORTALFRUTICOLA. (2012). Producción de Tuna en América. Recuperado de 2014-11-24 <http://www.portalfruticola.com/>

PROECUADOR. (2013). Exportaciones 2013. Recuperado 2014-12-14 de www.proecuador.gob.ec

Revista_ElAgro. (2012). La piel de la Tuna será comestible. Revista EL AGRO. Recuperado 2015-02-17 de www.revistaelagro.com

SIAP. (2013). Área y Producción de Tuna en México. Recuperado 2015-02-22 de <http://www.siap.gob.mx>

SIEA. (2012). Área y Producción de Tuna en Perú. Recuperado 2015-02-22 de <http://www.siea.minagre.gob.pe>

ADUANA DEL ECUADOR. Declaración Aduanera de Exportación. Recuperado 2015-03-26 de <http://www.aduana.gob.ec>.

COMERCIOYADUANAS. Factura Comercial. Recuperado 2015-03-26 <http://www.comercioyaduanas.com.mx>.

Sierra, A. (2013). "Aunque me espine la mano": la tuna y sus generosos beneficios para la salud. Recuperado 2015-01-25 www.ecoosfera.com

Trade Map. (2013). Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas. Recuperado 2014-10-14 de www.trademap.org

Traveler Produce. (2013). Importacion y Exportacion de Tuna. Recuperado 2015-02-25 <http://travelerproduce.com/tuna-exportacion-importacion/>