



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA DE INGENIERIA EN FINANZAS Y COMERCIO

EXTERIOR

CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPAS DE FRUTAS PRODUCIDAS POR LA COMPAÑÍA “PRODUCTOS SUIZA DAJED CÍA. LTDA.” DE LA CIUDAD DE AMBATO PROVINCIA DE TUNGURAHUA HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS – NUEVA YORK EN EL PERIODO 2018.

AUTORA:

IRINA MADELYNE GOYES TIXI

RIOBAMBA – ECUADOR

2019

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación ha sido desarrollado por la Srta. Irina Madelyne Goyes Tixi, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.



Ing. Natali del Rocío Torres Peñafiel PhD.

DIRECTOR TRIBUNAL



Ing. José Gabriel Pilaguano Mendoza

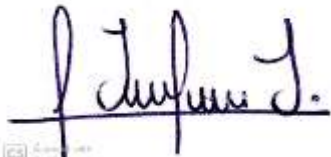
MIEMBRO TRIBUNAL

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo Irina Madelyne Goyes Tixi, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 21 de junio de 2019

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Irina Madelyne Goyes Tixi', written over a horizontal line.

Irina Madelyne Goyes Tixi

C.C. 020202204-2

DEDICATORIA

Este trabajo de titulación primero se lo dedico a Dios que supo bendecirme y guiarme por el buen camino del saber, darme fuerzas para seguir luchando por mis sueños, enseñándome que en la vida todo requiere de esfuerzo y dedicación.

A mis padres, que desde mis inicios me han brindado su apoyo incondicional, han sabido influenciar en mí de manera positiva con valores y principios para buscar mi crecimiento a nivel personal y a nivel profesional con el fin de lograr mis objetivos.

A mis hermanas quienes me han alentado y respaldado en cada instante de mi vida.

Irina Goyes Tixi

AGRADECIMIENTO

A Dios por brindarme la energía y fortaleza necesaria para llegar a cumplir una meta más en mi vida profesional.

A mi familia; especialmente a mis padres, por estar siempre pendientes de mí y del proceso de mi trabajo de titulación por ser un pilar fundamental en mi camino para poder lograr lo que me propuse, y a mis hermanas quienes me dieron ánimo y valor para no rendirme.

Agradezco a mis tutores de tesis Ing. Natali Torres, Ing. Mario Arellano e Ing. Gabriel Pilaguano quienes a lo largo de este extenso y difícil proceso con sus comentarios y consejos supieron guiarme y ayudarme de la mejor manera posible otorgándome su tiempo y dedicación.

Irina Goyes Tixi

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN.....	xiv
ABSTRACT.....	xv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	
1.1 Planteamiento del problema.....	2
1.1.1 <i>Formulación del problema</i>.....	3
1.1.2 <i>Delimitación del problema</i>	3
1.2 Justificación	3
1.3 Objetivos	5
1.3.1 <i>Objetivo General:</i>	5
1.3.2 <i>Objetivos Específicos:</i>	5
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL	
2.1 Antecedentes investigativos	6
2.2 Fundamentación teórica	8
2.2.1 <i>Exportación</i>	8
2.2.1.1 <i>Concepto y Descripción</i>	8
2.2.1.2 <i>Importancia de la Exportación</i>	8
2.2.1.3 <i>Proyecto de Exportación</i>	9
2.2.1.4 <i>Proceso de Exportación</i>	10
2.2.1.5 <i>Requisitos para la obtención del Certificado Digital de la Firma Electrónica y Token</i>	13
2.2.1.6 <i>Proceso en el Sistema ECUAPASS</i>	14
2.2.1.7 <i>Ventanilla Única Ecuatoriana para el Comercio Exterior (VUE)</i>	14
2.2.2 <i>Contratos Internacionales</i>.....	15
2.2.2.1 <i>Contrato de Compra y Venta Internacional</i>	15
2.2.2.2 <i>Importancia del Contrato de Compra y Venta Internacional</i>	16
2.2.3 <i>Incoterms</i>	16
2.2.3.1 <i>Incoterms Transporte Multimodal</i>	16
2.2.3.2 <i>Incoterms Transporte Marítimo</i>	17
2.2.4 <i>Formas de Pago Internacional</i>	17
2.2.4.1 <i>Carta de Crédito</i>	18
2.2.5 <i>Proyecto de Factibilidad</i>.....	19

2.2.5.1	<i>Proyecto</i>	19
2.2.5.2	<i>Tipos de Factibilidad</i>	19
2.2.5.3	<i>Proyecto Factible</i>	20
2.2.5.4	<i>Criterios del Proyecto Factible</i>	20
2.2.5.5	<i>Fases del Proyecto de Factibilidad</i>	20
2.2.6	<i>Las Frutas en el Ecuador</i>	23
2.2.6.1	<i>Oferta</i>	25
2.2.6.2	<i>Beneficios</i>	25
2.2.6.3	<i>Propiedades</i>	26
2.2.7	<i>Pulpas de Frutas</i>	26
2.2.7.1	<i>Concepto y Descripción</i>	26
2.2.7.2	<i>Proceso de elaboración de la Pulpa de frutas</i>	27
2.2.7.3	<i>Control de Calidad</i>	28
2.2.7.4	<i>Empresas Calificadas de Control de Calidad</i>	28
2.2.7.5	<i>Estadísticas de Comercio Internacional Ecuador – Estados Unidos</i>	29
2.2.7.6	<i>Exportación del Producto</i>	30
2.2.7.7	<i>Contexto de exportaciones de pulpa de frutas</i>	31
2.3	Marco conceptual	32
2.4	Idea a defender	35
2.5	Variables	35
2.5.1	<i>Variable Dependiente</i>	35
2.5.2	<i>Variable Independiente</i>	35

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1	Modalidad de la investigación	36
3.1.1	<i>Cuali - Cuantitativa</i>	36
3.2	Tipos de investigación	36
3.2.1	<i>Investigación documental</i>	36
3.2.2	<i>Investigación de campo</i>	36
3.2.3	<i>Investigación Mixta</i>	37
3.3	Métodos, técnicas e instrumentos	37
3.3.1	<i>Métodos</i>	37
3.3.2	<i>Técnicas</i>	37
3.3.2.1	<i>Entrevistas</i>	38
3.3.2.2	<i>Observación</i>	38
3.3.3	<i>Instrumentos</i>	39
3.4	Verificación de la Idea a Defender	39

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1	Título	41
4.2	Objetivo de la propuesta	41
4.3	Contenido de la propuesta	41
4.3.1	Estudio de Mercado	41
4.3.1.1	<i>Análisis de la Oferta</i>	41
4.3.1.2	<i>Análisis de la Demanda</i>	47
4.3.1.3	<i>Consumo Nacional Aparente</i>	51
4.3.1.4	<i>Cálculo del Consumo per cápita</i>	57
4.3.1.5	<i>Cálculo de la Demanda Insatisfecha</i>	57
4.3.1.6	<i>Barreras Arancelarias</i>	60
4.3.1.7	<i>Requisitos Exigidos</i>	61
4.3.1.8	<i>Plan de Marketing</i>	63
4.3.2	Estudio Técnico	67
4.3.2.1	<i>Tamaño del Proyecto</i>	67
4.3.2.2	<i>Localización de la planta</i>	70
4.3.2.3	<i>Ingeniería del Proyecto</i>	72
4.3.2.4	<i>Cálculo de la mano de obra necesaria</i>	79
4.3.2.5	<i>Análisis del negocio</i>	80
4.3.3	Estudio Financiero	85
4.3.3.1	<i>Presupuesto de Gastos Administrativo</i>	85
4.3.3.2	<i>Presupuesto Gastos de Exportación</i>	86
4.3.3.3	<i>Plan de Ventas</i>	86
4.3.3.4	<i>Inversión Total en Activo Fijo y Diferido</i>	87
4.3.3.5	<i>Determinación del Capital de Trabajo</i>	89
4.3.3.6	<i>Financiamiento de la Inversión</i>	90
4.3.3.7	<i>Determinación del Punto de Equilibrio</i>	91
4.3.3.8	<i>Balance General</i>	93
4.3.3.9	<i>Determinación del Estado de Resultados</i>	94
4.3.3.10	<i>Flujo de Efectivo</i>	95
4.3.3.11	<i>Valor Actual Neto</i>	96
4.3.3.12	<i>Tasa Interna de Retorno</i>	96
4.3.3.13	<i>Periodo de Recuperación de Inversión – PRI</i>	97
4.3.3.14	<i>Relación Beneficio Costo</i>	98
4.3.3.15	<i>Índices Financieros</i>	98
	CONCLUSIONES	102

RECOMENDACIONES	103
BIBLIOGRAFÍA	
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-2:	Exportación de pulpa y preparados de fruta a EEUU desde Ecuador	31
Tabla 1-4:	Principales exportadores de pulpas y preparados de fruta a Nivel Mundial	42
Tabla 2-4:	Oferta Histórica de preparados y pulpas de fruta a Nivel Mundial (Tm).....	42
Tabla 3-4:	Datos para la proyección de la Oferta de pulpa y preparados de frutas	43
Tabla 4-4:	Proyección de la Oferta.....	44
Tabla 5-4:	Exportadores de preparados y pulpa de fruta hacia Estados Unidos (Tm).....	45
Tabla 6-4:	Oferta de Ecuador hacia Estados Unidos	45
Tabla 7-4:	Datos para la proyección de la Oferta de Ecuador hacia Estados Unidos.....	45
Tabla 8-4:	Proyección Oferta Exportable	46
Tabla 9-4:	Indicadores de Crecimiento Macroeconómicos – EEUU.....	48
Tabla 10-4:	Indicadores de Crecimiento – Nueva York	48
Tabla 11-4:	Principales importadores de pulpas y preparados fruta a nivel mundial	49
Tabla 12-4:	Importaciones de pulpa y preparado de fruta desde Estados Unidos (Tm).....	49
Tabla 13-4:	Datos para la proyección de la demanda de pulpa y preparados de fruta.....	50
Tabla 14-4:	Proyección de la Demanda.....	51
Tabla 15-4:	Exportaciones realizadas por EEUU de pulpa y preparado de frutas.....	52
Tabla 16-4:	Datos para la proyección de las exportaciones.....	52
Tabla 17-4:	Proyección de las exportaciones de pulpa y preparados de fruta	53
Tabla 18-4:	Consumo Nacional Aparente de Estados Unidos.....	54
Tabla 19-4:	Población de EE UU	54
Tabla 20-4:	Población de Nueva York	54
Tabla 21-4:	Datos para la proyección de la población – EE UU	55
Tabla 22-4:	Datos para la proyección de la población - Nueva York.....	56
Tabla 23-4:	Consumo Per cápita.....	57
Tabla 24-4:	Demanda Insatisfecha	58
Tabla 25-4:	Porcentaje a cubrir por la Competencia	58
Tabla 26-4:	Oferta Exportable de pulpa y preparados de fruta.....	59
Tabla 27-4:	Reglamentos Específicos.....	62
Tabla 28-4:	Maquinaria y equipo.....	68
Tabla 29-4:	Vehículo	69
Tabla 30-4:	Muebles y Enseres.....	69
Tabla 31-4:	Equipo de Oficina.....	69
Tabla 32-4:	Equipo de Computo.....	69
Tabla 33-4:	Matriz Locacional	71
Tabla 34-4:	Ficha Técnica Pulpas de Fruta	75

Tabla 35-4: Información Obligatoria – Etiquetado.....	76
Tabla 36-4: Presupuesto de Gastos.....	85
Tabla 37-4: Presupuesto Gastos de Exportación	86
Tabla 38-4: Proyección de gastos de exportación.....	86
Tabla 39-4: Precio unitario por pulpa de 500g	87
Tabla 40-4: Proyección de ventas anuales 500 gramos	87
Tabla 41-4: Resumen de la inversión	88
Tabla 42-4: Inversión Fija	88
Tabla 43-4: Inversión Diferida	88
Tabla 44-4: Depreciaciones	89
Tabla 45-4: Capital de trabajo	89
Tabla 46-4: Estructura de financiamiento.....	90
Tabla 47-4: Amortización Crédito.....	90
Tabla 48-4: Balance General Proyectado	93
Tabla 49-4: Estado de Resultados.....	94
Tabla 50-4: Flujo Efectivo.....	95
Tabla 51-4: Valor Actual Neto	96
Tabla 52-4: Tasa Interna de Retorno	97
Tabla 53-4: Datos para el cálculo del PRI.....	97

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1-1:	Ubicación geográfica de “Productos Suiza Dajed Cía. Ltda.”	3
Figura 1-2:	Ejemplo Declaración Aduanera de Exportación.	11
Figura 2-2:	Ejemplo Certificado de Origen.....	12
Figura 3-2:	Ventanilla Única ECUAPASS	14
Figura 4-2:	Comercio No Petrolero con EE. UU (miles de USD FOB y Toneladas)	29
Figura 5-2:	Balanza Comercial No Petrolera Ecuador – EE. UU	30
Figura 6-2:	Exportaciones Derivados de Frutas en miles de USD.....	31
Figura 1-4:	Proyecto de Factibilidad.....	40
Figura 2-4:	Geografía Estados Unidos – Nueva York	47
Figura 3-4:	Logotipo Suiza Dajed Cia. Ltda.	64
Figura 4-4:	Empaque de las Pulpas de Fruta Dajed	65
Figura 5-4:	Logotipo Family Food Distributors, Inc.....	67
Figura 6-4:	Mapa de la empresa.....	70
Figura 7-4:	Calles de la empresa.....	71
Figura 8-4:	Diagrama del Proceso de Producción de la Pulpa	74
Figura 9-4:	Flujo de Comercialización y Exportación	79
Figura 10-4:	Organigrama de la Compañía Suiza Dajed Cía. Ltda.	81
Figura 11-4:	Distribución de la Planta	84
Figura 12-4:	Punto de Equilibrio.....	92

ÍNDICE DE ANEXOS

- Anexo A:** RUC – Productos Suiza Dajed Cía. Ltda.
- Anexo B:** Certificado de Registro Sanitario – Pulpa de Naranja
- Anexo C:** Certificado de Registro Sanitario – Pulpa de Mora
- Anexo D:** Certificado de Registro Sanitario – Pulpa de Mango
- Anexo E:** Certificado de Registro Sanitario – Pulpa de Coco
- Anexo F:** Certificado de Registro Sanitario – Pulpa de Guanábana

RESUMEN

El propósito del presente trabajo de investigación radica en la elaboración de un Proyecto de Factibilidad para la exportación de pulpas de fruta producidas por la compañía “Suiza Dajed” Cía. Ltda., hacia el mercado de Estados Unidos – Nueva York, con el objetivo de diseñar un plan para que la empresa aproveche su nivel máximo de producción y así poder satisfacer el mercado internacional. Considerando que actualmente Ecuador es el tercer proveedor a nivel de Latinoamérica de pulpa de fruta para el país norteamericano, y que exportar debe ser parte de las actividades prioritarias de las corporaciones nacionales, se da lugar a que la organización tenga una exitosa incursión del producto y nuevas oportunidades más estables. Para este trabajo se realizó una investigación cuantitativa y cualitativa aplicando técnicas e instrumentos como entrevistas a los miembros de la compañía y la observación hacia las buenas prácticas de manufactura evidenciando así que la empresa tiene la capacidad para producir y ofertar el producto; procesos adecuados como el consumo aparente para definir la viabilidad y factibilidad del proyecto. Los índices financieros justifican que para realizar la propuesta se requiere de una inversión de \$502.774,69, con una tasa interna de retorno de 38,50%, basados en el cálculo del punto de equilibrio que se encuentra en \$201, 570,36 y 81.611 unidades, el periodo de recuperación es de 4 años, meta que debe cumplir la entidad para cubrir los costos de una manera óptima y eficiente. Se recomienda aplicar el proyecto ya que presenta beneficios económicos y sociales de manera directa para la compañía e inversionistas contribuyendo de esta manera al desarrollo del sector productivo del país.

Palabras Claves: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS> <PROYECTO DE FACTIBILIDAD> <EXPORTACIÓN> <OFERTA> <DEMANDA> <CONSUMO APARENTE> <INDICES FINANCIEROS>



Ing. Natali del Rocío Torres Peñafiel

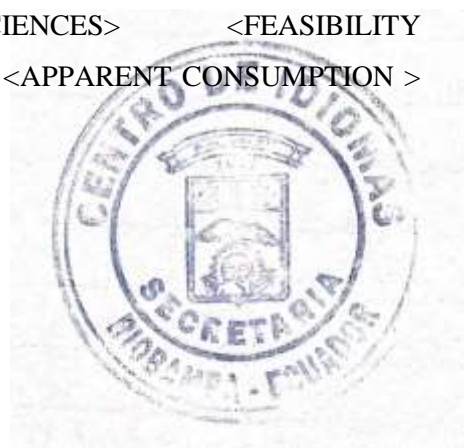
DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN



ABSTRACT

The purpose of this research work is the development of a Feasibility Project for the exportation of fruit pulps produced by the company "Suiza Dajed" Cía. Ltda., to the United States - New York market, with the aim of designing a plan for the company to take advantage of its maximum level of production and thus be able to satisfy the international market. Considering that currently Ecuador is the third supplier in Latin America of fruit pulp for the North American country, and that exporting should be part of the priority activities of national corporations, this results in that the organization has a successful incursion of the product and new more stable opportunities. A quantitative and qualitative research was carried out applying techniques and instruments such as interviews to the members of the company and the observation towards good manufacturing practices showing that the company has the capacity to produce and offer the product; appropriate processes such as apparent consumption to define the viability and feasibility. The financial indexes justify that to make the proposal is required an investment of \$502,774.69, with an internal rate of return of 38,50%, based on the calculation of the balance point found at \$201,570,36 and 81.611 units, the recovery period is 4 years, a goal that the entity must meet to cover the costs in an optimal and efficient way. It is recommended to apply the project since it presents economic and social benefits directly for the company and investors contributing in this way to the development of the productive sector of the country.

Key Words: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES> <FEASIBILITY PROJECT> < EXPORTATION> <OFFER> <DEMAND> <APPARENT CONSUMPTION > FINANCIAL INDEXES>



INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad la elaboración de un Proyecto de Factibilidad para la exportación de pulpas de fruta producidas por la compañía “PRODUCTOS SUIZA DAJED” Cía. Ltda. Hacia el mercado de Nueva York en el periodo 2018 – 2019, que ha sido desarrollado con el fin de establecer un plan de comercialización del producto hacia el mercado extranjero, conjuntamente esta tesis permite realizar un diagnóstico que ayudara a determinar la situación actual de la empresa, y establecer un estudio de mercado, técnico y financiero como base para conocer la factibilidad y la viabilidad del proyecto. Para conseguir todos estos objetivos el presente trabajo está dividido en cuatro capítulos:

El primer capítulo indica el giro del negocio y plantea la situación problemática encontrada en el entorno respecto a la demanda insatisfecha en el mercado extranjero y la posibilidad de la compañía para poder exportar el producto, motivos de la investigación; además del objetivo general y los específicos.

En el segundo capítulo se expone todo el marco teórico en el que se amplían antecedentes, fundamentación teórica y conceptualizaciones fundamentales para aplicarse en los capítulos posteriores para la elaboración del proyecto de investigación.

La metodología aplicada en el trabajo de investigación se plasma en el tercer capítulo con un enfoque tanto cualitativo como cuantitativo detallando conjuntamente los tipos de investigación, los métodos utilizados, técnicas e instrumentos ejecutados a lo largo de la investigación, y la verificación de la idea a defender.

Por consiguiente, en el cuarto capítulo se desarrolla la propuesta como tal el Proyecto de Factibilidad para la exportación de pulpas de fruta hacia el mercado de Nueva York, el cual está conformado por tres etapas que son el estudio de mercado, el estudio técnico y el estudio financiero. Finalmente, se muestran las conclusiones finales de la investigación en base a los objetivos planteados y del mismo modo se incluyen recomendaciones que se deberían considerar.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

En los últimos años el consumo de pulpas de frutas congeladas ha presentado un comportamiento creciente en el mercado estadounidense ya que según datos de USDA (United States Department of Agriculture) el crecimiento de las importaciones se da en cada una de las categorías de las frutas: frescas, envasados y congelados. Conjuntamente la USDA Agricultural Projections señalo que las importaciones de productos agropecuarios alcanzarían US\$ 150.000 millones en 2023, en donde las frutas frescas tendrían un 66% de crecimiento y frutas procesadas un 63% como productos importados.

No obstante la problemática radica en la falta de oferta frente a la demanda que existe en el mercado de Nueva York – Estados Unidos ya que el 64% de la población consume este tipo de producto según datos de Produce for Better Health Foundation, teniendo en cuenta que en los últimos años el mercado norteamericano de fruta procesada ha crecido en un 6% y que la fruta congelada pasó a representar el 30% del consumo doméstico, dado que el consumidor norteamericano de hoy buscan productos de calidad que sean convenientes, fáciles de preparar y a la vez saludables.

De acuerdo a los datos proporcionados por el Ingeniero Alfonso Chango Gerente de Producción, la Compañía “Productos Suiza Dajed Cía. Ltda.” se desarrolla en el mercado local con una producción de 26 000 pulpas al mes; sin embargo, la entidad cuenta con infraestructura, maquinaria y personal para producir 70 000 pulpas de frutas, siendo este su nivel máximo de producción mensual. Mediante encuentros internacionales en la Cámara de Comercio de Nueva York se pudo dar a conocer el producto en el mercado objetivo, obteniendo resultados positivos en lo que compete a la aceptación de las pulpas y determinado que la demanda internacional es al redor de 40 000 pulpas mensuales.

Con lo descrito anteriormente se deduce que la empresa no aprovecha su nivel máximo de producción de pulpas cien por ciento naturales y de calidad pese a que el rango de producción abastecería tanto el mercado local como el internacional; y teniendo en cuenta que los países productores de frutas y sus derivados tienen al mercado de Estados Unidos como uno de sus principales compradores la Compañía “Productos Suiza Dajed Cía. Ltda.” no ha tomado la decisión de expandirse internacionalmente ya que no cuenta dentro de su personal con una persona entendida en la rama del comercio exterior que dinamice los procesos de exportación.

1.1.1 *Formulación del problema*

¿Cómo determinar la factibilidad de la exportación de pulpas de fruta producidas por la compañía “Productos Suiza Dajed Cía. Ltda.” hacia el mercado de los Estados Unidos – Nueva York en el periodo 2018?

1.1.2 *Delimitación del problema*

Este proyecto se enfocará a la investigación desde la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua referente a la producción, comercialización al mercado de Nueva York, Estados Unidos trasladando el producto como pulpas de fruta a ese mercado.

Temporal: 6 meses

Campo: Exportaciones

Aspecto: Comercio Exterior

Espacial: Ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua

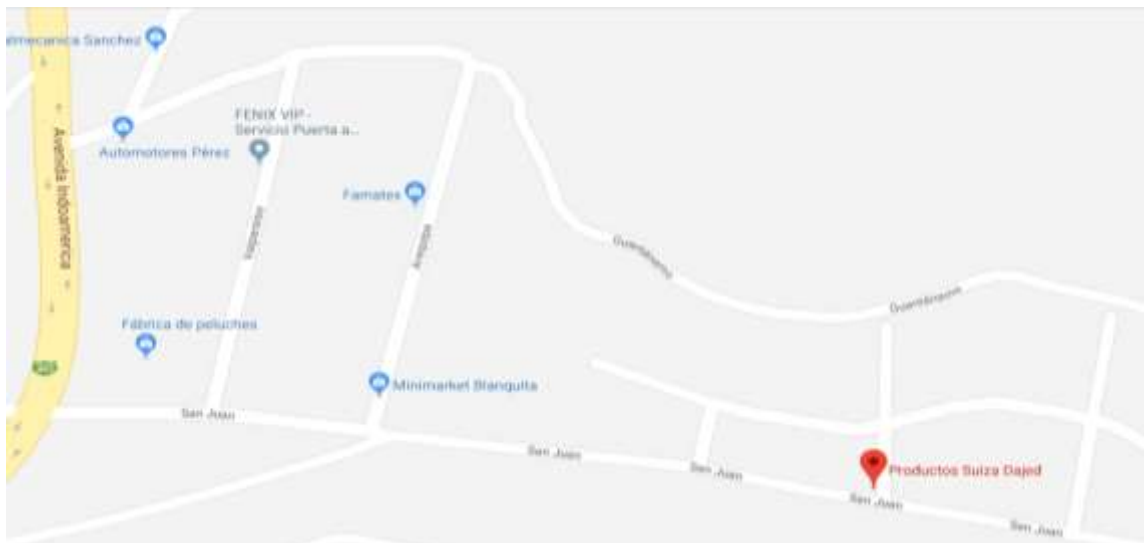


Figura 1-1: Ubicación geográfica de “Productos Suiza Dajed Cía. Ltda.”

Fuente: Google Maps.

1.2 Justificación

Actualmente las empresas ecuatorianas se encuentran en busca de nuevos mercados y diversificación de productos para la exportación, es por ello que la compañía “Productos Suiza Dajed Cía. Ltda.” busca su crecimiento corporativo y la expansión a nivel internacional, aprovechando las oportunidades de aceptación que tienen los productos ecuatorianos en EEUU, tomando en cuenta que en el 2016 se exportó una cantidad de 10.524 toneladas valorada en

18.233 USD hacia el país norteamericano con un crecimiento de un 6% según estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas de TradeMap, cifras que alientan a llevar a cabo el proceso de exportación de este producto.

Ecuador posee una ubicación geográfica que le permite recolectar una amplia gama de cultivos frutícolas, a diferencia del país norteamericano que por su condición solo cultiva fruta doméstica y analizando que las actividades cotidianas de la población estadounidense se basa en la adquisición de productos procesados se ve factible que se den las relaciones de comercialización de pulpas de frutas buscando que el producto a ser exportado cumpla con los requerimientos y cubra las necesidades del mercado objetivo.

Este proyecto al mismo tiempo nos permitirá tener una nueva fuente de exportación, tomando en cuenta que en este país a alrededor de la mitad de la fruta fresca y el 40% de la fruta procesada (pulpa) consumida provienen de las importaciones, y que actualmente Ecuador es el tercer proveedor a nivel de Latinoamérica de pulpa de fruta congelada para Estados Unidos. Conjuntamente, la compañía cuenta con una infraestructura adecuada que permitirá cumplir y satisfacer demandas potenciales, ya que en la actualidad exportar debe ser parte de las actividades prioritarias de las empresas nacionales, generando así que la organización tenga una exitosa incursión del producto, presencia de marca y nuevas oportunidades de negocio más estables y de largo plazo.

Mediante este proyecto, la compañía aportará de manera positiva para que el agricultor amplíe su producción, por medio de la adquisición de frutas naturales para así obtener más ingresos y por ende mejorar su calidad de vida con lo cual se pretende generar fuentes de empleo en la provincia de Tungurahua. Por otra parte, el desarrollo industrial en el Ecuador permitirá obtener otro ingreso de divisas no petroleras al país, montos económicos que aumenten cada día en el sector de exportaciones no tradicionales.

1.3 Objetivos

1.3.1 *Objetivo General:*

- Elaborar el Proyecto de factibilidad para la exportación de pulpas de fruta producidas por la Compañía Productos Suiza Dajed Cía. Ltda., de la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua hacia el mercado de los Estados Unidos – Nueva York en el periodo 2018.

1.3.2 *Objetivos Específicos:*

- Determinar el estado actual de la Compañía “Productos Suiza Dajed Cía. Ltda.” considerando aspectos internos y externos que faciliten el desarrollo del proyecto de factibilidad.
- Diseñar el Proyecto de Exportación siguiendo el proceso adecuado para lograr los resultados esperados en el mercado internacional.
- Realizar un estudio técnico, financiero y de mercado para definir la factibilidad del proyecto.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL

2.1 Antecedentes investigativos

En el Ecuador la agricultura ha sido una de las principales actividades económicas, gracias a su diversidad de climas y ecosistemas propios de cada región que permiten el desarrollo de muchas especies de productos. Por lo tanto, nuestro país cuenta con una gran variedad de frutas tropicales que son comercializadas por los pequeños agricultores en mercados locales a bajos costos, debido a su producción masiva y por ser un producto perecible.

A lo largo de los años muchos productos de nuestro país se han dado a conocer en mercados internacionales, entre los más destacados son el banano, y el cacao. En la actualidad nuestro país presenta una importante evolución en exportaciones de productos tanto de orígenes agrícolas como ya procesados y transformados en un producto final. El banano se comercializa dentro y fuera del país y ha sido una de las principales fuentes de ingreso de divisas según se registra en la historia desde 1950, esto se debe a que es muy reconocido en muchos países a su alto nivel de competitividad. (Sierra Flores & Ligorguro Barreno, 2015)

Sin embargo, al tener tan pocos productos procesados y elaborados como parte de la oferta exportable del Ecuador, el gobierno nacional diseñó un plan para cambiar la matriz productiva, en él se desarrollan alternativas para fomentar la distribución y redistribución de la riqueza del país, brindando así apoyo a los productores locales para expandirse a nuevos mercados y además proveer la demanda interna del país.

Considerando estos antecedentes, el gobierno ha modernizado y articulado diferentes entidades como el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones y La Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (Senplades), que es el ente encargado de garantizar un proceso articulado y sostenible, para el alcance de metas y objetivos de corto y mediano plazo que permitan la transformación estructural del Ecuador. Por este motivo es que se crea la oportunidad de comercializar en mayor volumen los productos no tradicionales, entre los cuales tenemos, Mango, Maracuyá, Granadilla, Pitahaya Piña, Uvilla, Guayaba, Aguacate. (Sierra Flores & Ligorguro Barreno, 2015)

En el año 1960, el mercado de los jugos concentrados y conservas de frutas empezó a desarrollarse en el Ecuador, con Industrias Conservas del Guayas como la empresa pionera en este mercado. La alta demanda de frutas y el avance tecnológico, han permitido que grandes empresas enfoquen su mirada a la despulpación de frutas como nueva manera de

comercialización y optimización de recursos obteniendo beneficios como: mayor durabilidad, ahorro de tiempo en preparación. En la actualidad, empresas como Agrícola e Industrial Ecuaplantation S.A., Industrias Conserveras Guayas S.A. y Quicimac S.A., son algunas de las más modernas dentro de este campo. (Saquina , 2016)

Las empresas ecuatorianas se han dedicado a la elaboración, procesamiento, empaquetamiento y distribución de pulpa de fruta procesada y congelada, tanto para el mercado local como extranjero, gracias a los grandes beneficios que poseen las frutas las oportunidades de negocio crecen en la sociedad.

El mercado de pulpas de frutas congeladas, para la zona centro norte del país, está siendo atendido por varias empresas que tienen cobertura nacional y que comercializan sus productos a través de la red de grandes supermercados ubicados en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca. Los productos de estas empresas están orientados al consumo masivo selecto, amas de casa que no pueden dedicar demasiado tiempo a la preparación de jugos de fruta naturales, encuentran en esta alternativa, una solución adecuada a sus necesidades. (Sierra Flores & Ligorguro Barreno, 2015)

Existe también un segmento importante del mercado que requiere estos productos, y es aquel que se identifica con los servicios de restaurante, cafeterías, fábrica de helados, yogurt, alimentos saborizados, mermeladas, dulces, etc. A estos clientes no les resulta conveniente comprarlo en las cadenas de supermercados, tanto por el precio como por la presentación. Requieren del producto en volumen y a menores precios, aspectos que las estrategias de comunicación para el proyecto permitirán identificar y ofrecer las mejores condiciones a los clientes.

En años anteriores las pulpas eran exportadas a Colombia, Holanda y Estados Unidos, hoy en día la comercialización de pulpa es solamente a nivel nacional por el alto costo que implica la mano de obra y la materia prima en el proceso de producción.

La Compañía “Productos Suiza Dajed Cía. Ltda.” es una sociedad creada en el año 2008, dedicada a la producción y comercialización de pulpas de fruta a nivel nacional, la misma que funciona en la ciudad de Ambato.

“Productos Suiza Dajed Cía. Ltda.” comercializa pulpas en presentaciones de 1 kilo de diferentes sabores como: Mango, maracuyá, guanábana, guayaba, tomate de árbol, mora,

papaya, piña, naranjilla-lulo, limón, naranja, frutilla, coco, frambuesa, tamarindo y toronja, dependiendo al mercado al que va dirigido

2.2 Fundamentación teórica

2.2.1 Exportación

2.2.1.1 Concepto y Descripción

Es una herramienta que posee un país o empresa, puesto que ayuda a diversificar la obtención de ingresos necesarios para el funcionamiento de su economía. Esta actividad hace que un país o una empresa crezcan en todos sus aspectos y sea reconocida en otras naciones, logrando que en el caso de un país se vuelva del primer mundo al largo plazo, y en el caso de una empresa llegue a ser multinacional. En un país las exportaciones son un factor muy importante a la hora del cálculo de la Balanza Comercial, ya que esta determina si existe un superávit o déficit.

La 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; junto con las importaciones se integra el concepto de comercio internacional. Tener un negocio de alcance internacional representa oportunidades y riesgos, y un conjunto de actividades para desenvolverse en el contexto global. (Lerma & Marquéz , 2013)

Permite que los países obtengan distintas fuentes de financiamiento para el desarrollo de sus actividades locales, facilita y mejora las relaciones entre países, logrando acuerdos sustentables para sus pueblos.

2.2.1.2 Importancia de la Exportación

Constituye para todo país una actividad de mucha importancia e incluso hasta se podría decir imprescindible, por lo que a continuación se mencionan algunos de los beneficios que la misma aporta a una nación y al comercio mundial en general:

- a) Fuente generadora de riquezas.
- b) Ayuda al crecimiento económico.
- c) Desarrollo y aprovechamiento de las ventajas competitivas.
- d) Permiten la competitividad internacional.
- e) Aumenta las ventas.
- f) Diversifica fuentes de ingreso de dinero.

2.2.1.3 *Proyecto de Exportación*

El proyecto de exportación indica el camino a seguir al momento de realizar una negociación con otro país y es de mucha utilidad al momento de determinar cómo se debe competir en el mercado mundial con el objetivo de lograr la rentabilidad deseada.

Un proyecto de exportación servirá como una guía y además ayudará a conocer puntos clave como los siguientes:

1. Conocer cómo se encuentra la empresa en los tiempos actuales, saber cuáles son las fortalezas, debilidades y objetivos que han trazado los altos mandos.
2. Determinar las oportunidades que se tiene en los mercados internacionales, esto significa conocer el mercado al cual se apunta para exportar.
3. Establecer estrategias para entrar al mercado, se define la logística necesaria, así como también el plan de marketing a utilizar.
4. Evaluar los riesgos que implican la exportación, hallar el punto exacto en que los ingresos superen los riesgos que conlleva exportar.

Este proyecto tiene como punto central la visión del exportador, es decir hacia dónde quiere llegar, ligándolo con los objetivos que él desea cumplir conociendo la información del mercado que se desea conquistar mediante un buen desarrollo de métodos para lograr dichos objetivos, se detallan los factores importantes:

- Objetivos
- Metodología de desarrollo y evaluación del plan
- Análisis de elementos del marketing mix
- Estrategias y tácticas
- Información interna (empresa)
- Capacidad de producción
- Disponibilidad de recursos
- Información externa (mercado y entorno)
- Aspectos logísticos
- Trámites aduaneros
- Formas de pago internacional, etc.

2.2.1.4 *Proceso de Exportación*

Fase de Pre-Embarque

El proceso de exportación inicia con una transmisión electrónica de datos entre el exportador y la SENA (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador) a través del sistema ECUAPASS mediante una Declaración Aduanera de Exportación (DAE). Esta información puede ir acompañada de una factura y otra documentación previa al embarque. La declaración crea un vínculo legal con la SENA y genera obligaciones a ser cumplidas por el exportador.

Los principales datos que lleva la DAE son:

- Exportador
- Descripción de Mercadería
- Datos del consignatario
- Destino
- Cantidades
- Peso
- Datos relativos a la Mercadería

La DAE debe ir acompañada de los siguientes documentos:

- Factura Comercial Original
- Lista de empaque
- Autorizaciones previas

REPUBLICA DEL ECUADOR
DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN

Número de DAE							
Información de general							
Código de la aduana	Código de régimen						
Tipo de Despacho	Código del declarante						
Información de Exportador							
Nombre del exportador	Teléfono del exportador						
Dirección del exportador							
Número de documento de CIEU	Ciudad del exportador						
Nombre del declarante	Número de documento de						
Dirección del declarante							
Código de forma de pago	Código de moneda						
Información de carga							
Puerto de carga	Puerto privado desde						
Puerto de llegada o de Nombre del consignatario	Fecha de la carta de						
Dirección del Ciudad del contribuyente	Tipo de carga						
Almacén de lugar de País de destino final	Medio de transporte						
	CARSA COMERCIALIZADA						
	MAR-TIEMPO						
Totales							
Código de moneda	Tipo de cambio						
Total moneda transacción (FOB)	Cantidad de ítem						
Peso neto total	Peso total						
Cantidad total de bultos	Cantidad de contenedores						
Cantidad total de unidades físicas	Cantidad total de unidades comerciales						
Código de la mercancía de despacho urgente	Código de solicitud de aforo						
Fecha de primer ingreso	Fecha de primer embarque						
Item							
No. ítem	Código Subpartida	Código Complementario	Código Suplementario	Descripción de Mercancías	País de Origen	Peso Neto	Cantidad de U. Comerciales
Despacho precedente							
Número de secuencia	Distrito precedente	Año precedente	Régimen precedente	Secuencia precedente	Número ítem		
Observaciones de o.c.e. - ítem							
Número de ítem	Tipo Observación	Contenido					
Documentos							
Número de ítem	Número de documento	Tipo de documento	Fecha de fin de vigencia	Fecha de emisión			

Figura 1-2: Ejemplo Declaración Aduanera de Exportación.
Fuente: www.proecuador.gob.ec

Cuando la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) es aceptada, la mercancía ingresa a una Zona Primaria para su embarque y se le notifica al exportador mediante 3 tipos de canales que pueden ser:

1. Canal de Aforo Documental: La autorización para embarque será luego de que se haga una revisión de los datos electrónicos y documentación previamente digitalizada.
2. Canal de Aforo Físico Intrusivo: La autorización se dará luego de que se cumpla la revisión dada en el canal de Aforo Documental más la revisión física de la mercadería.
3. Canal de Aforo Automático: La autorización para embarque será automática.

Fase de Post-Embarque

En esta etapa se regulariza la DAE ante la SENAE, obteniéndola de manera definitiva mediante un registro electrónico que da por finalizado el proceso necesario para exportación.

La DAE obtiene la marca Registrada, para realizar este proceso se cuenta con un plazo de no más de 30 días y para obtener estos elementos es necesario cumplir con la presentación de los siguientes documentos:

- Copia de Factura comercial
- Copia de Lista de empaque
- Copia de certificado de Origen
- Copias no negociables de documento de transporte Multimodal

Certificado de Origen

Es un documento que certifica el país de origen de la mercancía, es decir que certifica el lugar donde se elaboró el producto a exportar, de tal forma que estos productos se puedan acoger a las preferencias arancelarias que les corresponden. Los pasos para obtener el Certificado de Origen son los siguientes:

- Registrarse como exportador en el sistema ECUAPASS
- Declaración Juramentada de Origen del producto
- Generación del Certificado de Origen a través del MIPRO

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country) CAFÉ S.A. LOJA, ECUADOR			Reference No AN: 356657		
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country) COFFEE ENTERPRISE ESPAÑA			GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A		
3. Means of transport and route (as far as known) MARÍTIMO			4. For official use ISSUED RETROSPECTIVELY		
5. Item number	6. Marks and numbers of packages 58 PALLETS	7. Number and kind of packages; description of goods CAFÉ EN GRANO	8. Origin Criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity 10,273.00 KB	10. Number and date of invoices 001-002- 0004534 05/10/2010
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct			12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in <u>ECUADOR</u> (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to <u>ESPAÑA</u> (importing country)		
Place and date, signature and stamp of certifying authority			Place and date, signature of authorized signatory		

Figura 2-2: Ejemplo Certificado de Origen

Fuente: www.proecuador.gob.ec

Registro de Exportador

Es una identificación del exportador donde constará información del mismo y permite al exportador realizar la comercialización con los demás países.

Obtención del registro de exportado

Este registro se obtiene de la siguiente forma:

1. Obtención del RUC
2. Adquirir la firma electrónica que es otorgada por el Banco Central del Ecuador o Security Data.
3. Registrarse como exportador en ECUAPASS donde se incluirá lo siguiente:
 - a. Ingreso a la base de datos
 - b. Creación de usuario y contraseña
 - c. Aceptación de políticas de uso y contenido
 - d. Registro de firma electrónica

2.2.1.5 *Requisitos para la obtención del Certificado Digital de la Firma Electrónica y Token*

Los pasos a seguir en el Banco Central del Ecuador para el registro tanto de personas naturales como de personas que se encuentran en relación de dependencia de empresas o compañías son los siguientes:

1. Como paso previo, las empresas o compañías deben ingresar a la página web del Banco Central del Ecuador www.bce.fin.ec, dirigirse al menú “Certificación Electrónica”, escoger opción “Firma Electrónica” luego “Registro Empresa u Organización”, completar los campos con la información requerida y adjuntar los documentos o archivos solicitados en formato PDF.
2. En el menú “Certificación Electrónica”, opción “Firma Electrónica”, escoger opción “Solicitud de Certificado”.
3. Revisar los documentos en formato PDF que deben ser adjuntados.
4. Seleccionar la opción “Ingresar la solicitud”, proceder a llenar los datos, enviar la Solicitud de Certificado e imprimirla.
5. Se recibirá un correo electrónico de aprobación de la Solicitud de Certificado, y se deberá acudir a las oficinas del Banco Central del Ecuador para realizar el pago correspondiente de \$65+IVA (\$30 emisión del Certificado + \$35 dispositivo portable o Token).

- Presentar la Solicitud de Certificado, el oficio de autorización del Representante Legal (solo personas jurídicas) y el comprobante de pago para proceder a la entrega del Token y la clave por parte del asesor del Banco Central.

2.2.1.6 Proceso en el Sistema ECUAPASS

El proceso de registro toma los siguientes pasos:

- Ingreso a la página web de la SENA ECUAPASS www.aduana.gob.ec, opción Ecuapass.
- Portal Ecuapass, opción Solicitud de Uso.
- Selección del tipo de Solicitud de uso correspondiente.
- Completar los datos de la Solicitud del Uso
- Selección modelo de Token Ecuador ePass3003
- Ingreso contraseña de usuario del Token, selección de Certificado
- Carga de información del Certificado y finalización de registro

2.2.1.7 Ventanilla Única Ecuatoriana para el Comercio Exterior (VUE)

La Ventanilla Única Ecuatoriana para el Comercio Exterior (VUE), es un sistema a través del cual los usuarios del servicio de aduana o todo aquel vinculado al comercio exterior pueden procesar documentos, requerimientos y realizar procedimientos necesarios para los correspondientes trámites del comercio exterior, esto por medio de una única ventanilla.

No.	Número de Solicitud	Fecha y Hora de Solicitud	Código de Documento	Estado Actual de Procesamiento
1	02000002012000001790	24/Abr/2012 10:03:43	133-012	Envío de Solicitud
2	02000002012000001790	25/Abr/2012 16:50:04	133-014	Notificación de Tasa
3	02000002012000001790	18/Abr/2012 08:15:01	101-023	Notificación de Tasa
4	02000002012000001790	09/Mar/2012 06:01:00	101-044	Repartimiento de Complemento
5	02000002012000001790	09/Mar/2012 14:03:32	142-PL-009	Ecuapass
6	02000002012000001790	09/Ene/2012 12:05:40	121-001	Cierre de Afiliación
7	02000002012000001790	03/Ene/2012 08:10:24	141-001	Aprobado

Figura 3-2: Ventanilla Única ECUAPASS
Fuente: www.securitydata.net.ec

2.2.2 Contratos Internacionales

Son acuerdos voluntarios que se dan entre las partes y son necesarios ya que otorgan obligaciones a las partes en el momento en que se los firma, asegurando que la negociación se realice cumpliendo todos los aspectos presentados en el mismo.

Para realizar dichos acuerdos se pueden emplear los siguientes Contratos:

- Contrato de compra y venta Internacional de Mercaderías.
- Contrato de suministro.
- Contrato de Distribución.
- Contrato de Comisión o agencia mercantil.
- Contrato de maquila de exportación.
- Contrato de prestación de servicios.
- Contrato de franquicia de exportación.

2.2.2.1 Contrato de Compra y Venta Internacional

Uno de los puntos más importantes al momento de realizar una exportación es la elaboración del Contrato de Compra y Venta Internacional puesto que es ahí donde se detalla los derechos y obligaciones que tienen las partes participantes que son comprador y vendedor. El proceso de elaboración de este documento detalla en forma minuciosa la negociación como condiciones de pago, excepciones, las responsabilidades, condiciones de entrega y administración de riesgos.

El contrato de compra y venta deberá incluir lo siguiente:

- Precio.
- Detalle del producto.
- Condiciones de Entrega.
- Envase y embalaje.
- Forma de pago.
- Detalle de las partes a negociar.
- Fecha de entrada en vigor del contrato.
- Cláusulas.

2.2.2.2 *Importancia del Contrato de Compra y Venta Internacional*

La importancia de este documento radica en que es la base legal de la negociación ya que le da obligaciones al comprador y a cumplir con los detalles pautados en dicho documento al vendedor.

Hay que considerar aspectos importantes a la hora de elaborar este documento, ya que se debe tomar en cuenta que para trasladar la mercancía hay que contratar el servicio de compañías que realizan estas labores, lo que origina que se celebren otros contratos.

2.2.3 *Incoterms*

Tienen como finalidad delimitar los derechos y las obligaciones de las partes que suscriben un contrato de compraventa internacional en lo que concierne a las condiciones de entrega de la mercancía objeto de la transacción. (Soler, 2014) Cumpliendo con los siguientes aspectos:

- Qué obligaciones contrae cada parte (compradora y vendedora) de acuerdo con lo convenido en el contrato de compraventa en relación con la entrega de la mercancía.
- Qué costos asume cada parte en relación con la contratación del transporte y el resto de operaciones de la cadena
- Qué parte asume el riesgo de la mercancía durante su transporte, el coste de su seguro, y hasta o desde qué punto del trayecto existe cobertura de dicho seguro, en el caso de que se haya contratado.
- Qué parte está obligada a realizar los despachos de aduanas, en caso de que sean necesarios. Cuál es el lugar y el momento de la entrega de la mercancía y de la transmisión de riesgos de la empresa vendedora a la compradora. (Soler, 2014)

2.2.3.1 *Incoterms Transporte Multimodal*

Las reglas Incoterms multimodales son adecuadas para cualquier modo o modos de transporte excepto el marítimo de puerto a puerto, son las siguientes:

- EXW (ex works): en fábrica.
- FCA (free carrier): franco porteador.
- CPT (carriage paid to): transporte pagado hasta.
- CIP (carriage and insurance paid to): transporte y seguro pagados hasta.
- DAT (delivered at terminal): entregada en terminal.

- DAP (delivered at place): entregada en lugar.
- DDP (delivered duty paid): entregada derechos pagados.

Estas reglas pueden aplicarse asimismo a cualquier combinación de modos, entre las cuales se incluyen: Transporte en contenedor con fase marítima y sus acarreos previos por carretera o en ferrocarril, transporte por carretera en camión completo o grupaje, transporte ferroviario y sus acarreos previos y posteriores por carretera y transporte aéreo y sus acarreos previos y posteriores por carretera. (Cabrera Cánovas , 2013)

2.2.3.2 *Incoterms Transporte Marítimo*

El segundo grupo lo componen cuatro reglas Incoterms para transporte marítimo y vías navegables interiores:

- FAS (free alongside ship), franco al costado del buque.
- FOB (free on board), franco a bordo.
- CFR (cost and freight), costo y flete
- CIF (cost, insurance and freight), costo, seguro y flete

Estas reglas son las adecuadas en aquellas operaciones en que tanto el punto de entrega de la mercancía como el lugar hasta el que esta se transporta son puertos. Respecto a estas reglas, la principal actualización consiste en que la entrega o la transmisión de riesgos de la empresa vendedora a la compradora se produce cuando la mercancía se carga a bordo del buque en el puerto de embarque. (Cabrera Cánovas , 2013)

2.2.4 *Formas de Pago Internacional*

En las negociaciones internacionales existen distintas formas de pagos, entre las cuales podemos citar las siguientes de acuerdo a su seguridad:

Seguridad Alta

- Carta de Crédito.

Seguridad Media

- Orden de pago.
- Cobranza Bancaria internacional.

Seguridad Baja

- Cheque.
- Giro Bancario.

La forma de pago se la puede realizar en función de la experiencia y conocimiento que se tenga al realizar la negociación con la otra parte, conociendo su seriedad, su capacidad de cumplimiento con los compromisos acordados y su solvencia económica.

2.2.4.1 *Carta de Crédito*

Es un instrumento de pago en el cual un importador solicita a su Banco que se realice el pago al exportador siempre y cuando se hayan cumplido las condiciones en la carta.

Tipos de Cartas de Crédito

- Revocables
- Irrevocables
- Transferibles
- Único y rotativo
- Condicional
- Confirmado
- No confirmado

Beneficios de la carta de crédito

- Garantiza el cobro siempre y cuando se cumplan los lineamientos que exige la carta.
- Otorga confianza al exportador para incrementar sus ventas.
- Agilita el proceso de cobro.
- El pago se efectúa contra los documentos presentados.

Requisitos de la carta de crédito

- Tener cuenta en una Institución Bancaria
- Firmar un pagaré
- Tener línea de crédito
- Presentar contrato de Compra-Venta.

Los usuarios de estos instrumentos son los importadores aquellos que solicitan esta carta y los exportadores aquellos que se benefician de esta carta.

Partes que intervienen

- Comprador
- Vendedor
- Banco que emite la Carta de Crédito (Banco del importador)
- Banco donde se realiza el pago (Banco del exportador)

2.2.5 Proyecto de Factibilidad

2.2.5.1 Proyecto

Un proyecto de inversión es una propuesta técnica y económica para resolver un problema de la sociedad utilizando los recursos humanos, materiales y tecnológicos disponibles, mediante un documento escrito que comprende una serie de estudios que permiten al inversionista saber si es viable su realización. (Córdoba Padilla, 2011)

2.2.5.2 Tipos de Factibilidad

Para recomendar la aprobación de cualquier proyecto es preciso estudiar un mínimo de tres factibilidades que condicionarán el éxito o fracaso de una inversión: la factibilidad técnica, la legal y la económica. Otras factibilidades son las de gestión, política, social y ambiental. (Córdoba Padilla, 2011)

La factibilidad técnica determina si es posible física o materialmente hacer un proyecto. Puede incluso llegar a evaluar la capacidad técnica y motivación del personal involucrado.

La factibilidad legal determina la existencia de trabas legales para la instalación y operación normal del proyecto, incluyendo las normas internas de la empresa.

La factibilidad económica determina la rentabilidad de la inversión en un proyecto.

La factibilidad de gestión determina si existen las capacidades gerenciales internas de la empresa para lograr la correcta implementación y eficiente administración del negocio.

La factibilidad ambiental determina el impacto sobre el ambiente; por ejemplo, la contaminación.

La factibilidad política corresponde a la intencionalidad de quienes deben decidir si quieren o no implementar un proyecto, independientemente de su rentabilidad.

La factibilidad social establece los beneficios que la ejecución del proyecto traerá a la comunidad en el mejoramiento de su nivel de vida. (Córdoba Padilla, 2011)

2.2.5.3 *Proyecto Factible*

Un proyecto factible es una propuesta operativa que está ideada para la solución de un problema específico y que se sustenta en una investigación para probar su pertinencia y viabilidad. Este tipo de proyectos se ajustan a contextos y fenómenos, hacen uso de la investigación para proponer modelos de operación que sirvan para la resolución de determinados problemas de investigación. (Dubs de Moya , 2012)

2.2.5.4 *Criterios del Proyecto Factible*

- Finalidad: Proponer la solución a un problema de tipo práctico o la satisfacción de necesidades de una Institución.
- Objetivos: Se definen objetivos de acción, procesos o actividades.
- Metodología: En cada etapa del proceso se emplean diferentes técnicas.
- Secciones para su elaboración: Introducción, contexto de la situación, objetivos y Justificación del proyecto, marco referencial, metodología, diagnóstico de necesidades, formulación de la propuesta, análisis de factibilidad, recomendaciones y referencias.

2.2.5.5 *Fases del Proyecto de Factibilidad.*

1) Estudio de Mercado.

El estudio de mercado es el punto de partida de la presentación detallada del proyecto, sirve para los análisis técnicos, financieros y económicos. Además, abarca variables sociales y económicas recopilando y analizando antecedentes para ver la conveniencia de producir y atender una necesidad. (Córdoba Padilla, 2011)

El estudio de mercado de un proyecto persigue los siguientes objetivos:

- Verificar que existe un mercado insatisfecho y que es viable, desde el punto de vista operativo, introducir en ese mercado el producto objeto de estudio.
- Demostrar que tecnológicamente es posible producirlo, una vez que se verificó que no existe impedimento alguno en el abastecimiento de todos los insumos necesarios para su producción.
- Demostrar que es económicamente rentable llevar a cabo su realización.

El estudio de mercado en el desarrollo de un proyecto comprende:

- Análisis de la Oferta
- Análisis de la Demanda
- Consumo Aparente y Per cápita.
- Demanda Insatisfecha.
- Estructura del Mercado.
- Plan de Marketing.

2) Estudio Técnico.

El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: cuánto, dónde, cómo y con qué producirá mi empresa, así como diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea éste un bien o un servicio. Si el estudio de mercado indica que hay demanda suficiente de acuerdo a las características del producto o servicio, tamaño de la demanda y cuantificación del volumen de venta y precio de venta, hay necesidad de definir el producto en el estudio técnico. (Córdoba Padilla, 2011)

Las informaciones técnicas y físicas se transforman en unidades monetarias para el cálculo de las inversiones y la minimización y optimización de los costos. En este sentido, podemos decir que el estudio técnico comprende:

- Tamaño del proyecto.
- Localización del proyecto.
- Ingeniería del proyecto.
- Mano de Obra Necesaria
- Análisis del Negocio

El tamaño: Es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el período de funcionamiento. La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual forma, la decisión que se tome respecto del tamaño determinará el nivel de operación que posteriormente explicará la estimación de los ingresos por venta.

La localización: Es el análisis de los factores que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo. Este tipo de decisión no sólo afecta a empresas de nueva creación, sino también a las que ya están funcionando. El estudio de ingeniería es el conjunto de conocimientos de carácter científico y técnico que permite determinar el proceso productivo para la utilización racional de los recursos disponibles destinados a la fabricación de una unidad de producto.

La ingeniería: Tiene la responsabilidad de seleccionar el proceso de producción de un proyecto, cuya disposición en planta conlleva a la adopción de una determinada tecnología y la instalación de obras físicas o servicios básicos de conformidad a los equipos y maquinarias elegidos. (Córdoba Padilla, 2011)

3) Estudio Financiero.

En el estudio financiero se especifican las necesidades de recursos a invertir, con detalles de las cantidades y fechas para los diversos ítems señalados, su forma de financiación (aporte propio y créditos) y las estimaciones de ingresos y egresos para el período de vida útil del proyecto. El marco financiero permite establecer los recursos que demanda el proyecto, los ingresos y egresos que generará y la manera como se financiará. (Córdoba Padilla, 2011)

Las inversiones del proyecto comprenden la inversión inicial, constituida por todos los activos fijos, tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo. Las decisiones que se adoptan en el estudio técnico corresponden a una utilización que debe justificarse de diversos modos desde el punto de vista financiero.

En la elaboración de los presupuestos, se tiene en cuenta la información recolectada en los estudios de mercado, estudio técnico y la organización del proyecto. Las proyecciones de los ingresos financieros obedecen a otras variables adicionales, tales como la colocación de excedentes de caja en el mercado financiero, lo cual genera intereses y rendimientos que sirven para aumentar los ingresos del proyecto. (Córdoba Padilla, 2011)

La decisión acerca de llevar cabo o no el proyecto es la primera que debe tomar la entidad que lo impulsa. La decisión de financiar el proyecto significa decidir de qué fuentes se obtendrán los fondos para cubrir la inversión inicial y, eventualmente, quién pagará costos y recibirá los beneficios del proyecto. (Córdoba Padilla, 2011)

El estudio financiero comprende:

- Presupuesto de Gastos
- Plan de Ventas
- Inversión Total
- Punto de Equilibrio
- Estados Financieros
- VAN y TIR
- Índices Financieros

2.2.6 *Las Frutas en el Ecuador*

El Ecuador es el lugar ideal para los amantes de las frutas. Aquí hay infinidad de variedades de las que usted quizá jamás haya oído hablar, cada una con un sabor indescriptible.

El país tiene tantas altitudes distintas que hay amplias variaciones climáticas de una parte del país a otra. Como consecuencia, este exquisito país cultiva distintas frutas, desde tropicales hasta templadas. (ECUADOR BLOG, 2014)

Nuestro país por estar emplazada en la línea Ecuatorial goza de tener dos estaciones al año llamadas húmeda y seca que tiene una duración de 4 a 5 meses desde enero hasta abril la húmeda, y la seca que es llamado erróneamente verano que tiene una duración de 7 meses y va desde el mes de mayo a el mes de diciembre.

Aprovechando el clima estacionario de nuestro país las frutas tropicales tienen mucho más tiempo para ser sembradas y cosechas a diferencia de otros países. En nuestros países existen una diversa variedad de frutas tropicales de las cuales existen una cantidad de beneficios con respecto a dichas frutas.

Las frutas provenientes de climas tropicales y sub tropicales de nuestro país y entre otros aspectos es no soportan el frio hasta el punto que pueden dañarse si su temperatura es de aproximadamente de 4 a 5 °.

El Ecuador es el proveedor mundial más importante de concentrado de fruta de la pasión, o maracuyá. Su sabor singular y aromático ha hecho que la fruta de la pasión del Ecuador sea la más famosa en el mercado mundial. El clima tropical permite la cosecha de la fruta a lo largo del año. Hay dos variedades que crecen aquí; la que se vende en los mercados de frutas frescas es una de color púrpura. La variedad amarilla es altamente nutritiva y se la utiliza en jugos, postres y cócteles.

Otras frutas que se cultivan para el mercado de exportación son melones, piñas, frutillas y mangos. Las peras, los duraznos, las manzanas, las uvas y las ciruelas se cultivan en la sierra. Los cítricos, los aguacates, los mangos y una gran variedad de frutas tropicales se producen en la costa. Los pintorescos mercados locales de frutas son un deleite para todos los sentidos. Allí se venden manzanas, piñas, peras, uvas, papayas, limones y mangos. Las varias formas de las frutas de la pasión, granadas, kiwis, guayabas y tamarindos no son frutas muy comunes, pero son igualmente deliciosas.

Otras como los tomates de árbol, las granadillas, las naranjillas y los zapotes rara vez se conocen o ven fuera de la zona tropical. El tomate de árbol es un tomate del tamaño de una baya, y se puede hacer una deliciosa bebida frutal con él. Los palmitos son los centros tiernos de las palmeras jóvenes, y en Ecuador se los conoce con el nombre de pejibayes. Poseen un alto contenido de fibra y no tienen colesterol. Otra fruta rara es el babaco, que tiene el aspecto de una papaya y un sabor semejante al del ananá. La naranjilla, una fruta de color anaranjado verdoso, es una cruce entre una naranja y un tomate, y también se puede hacer un jugo maravilloso con ella. Otras frutas que sirven para hacer un jugo delicioso son el maracuyá, el taxo, la guanábana blanca y las moras. (ECUADOR BLOG, 2014)

Gracias a su ubicación geográfica y la existencia de micro-climas, Ecuador posee una gran variedad de frutas no tradicionales dentro de su oferta exportable, donde es posible encontrar mango, piña, papaya hawaiana, maracuyá, granadilla, pitahaya.

Dentro de la canasta exportadora del país, las exportaciones ecuatorianas del sector de frutas no tradicionales han presentado una Tasa de Crecimiento Promedio Anual de 0.81% por su valor FOB. Por producto principal, la lista está liderada por el mango fresco con una participación en el año de 46.79%, seguido por las piñas frescas (39.48%), papayas frescas (6.96%) entre otros productos, según cifras entregadas por PRO ECUADOR.

2.2.6.1 *Oferta*

Ecuador es el principal productor de maracuyá en Sudamérica, así como el más importante proveedor de concentrado de la fruta. Su sabor singular y aromático es reconocido a nivel internacional gracias al clima tropical que favorece la cosecha de la fruta durante todo el año.

En el mercado internacional se venden dos variedades que son cultivadas en Ecuador, la que se vende como fruta fresca de color púrpura y la variedad amarilla, que es altamente nutritiva y se utiliza para la elaboración de jugos, postres y cócteles.

En relación a la piña, esta está disponible todo el año en Ecuador. La variedad de exportación cultivada es MD-2, más conocida como Golden Sweet. Las plantaciones más importantes de esta fruta poseen certificaciones internacionales como la GLOBAL GAP y la fruta generalmente es destinada al corte como a la industria del enlatado.

El mango ecuatoriano está disponible entre los meses de septiembre a enero, dependiendo de la variedad, fruta que se caracteriza por su calidad y su exquisito sabor. Las principales variedades cultivadas en el país para exportación son Tommy Atkins, Haden, Kent y Keitt. Por el lado de la papaya, en Ecuador tradicionalmente se ha cultivado la variedad mexicana, de pulpa amarilla y de pulpa roja. Sin embargo, se conocen otras plantaciones comerciales de otras variedades tipo hawaiana, dentro de la cual las más conocidas son Solo, Sunrise, Gram y Betty. En Ecuador se puede disponer de papaya todo el año.

A nivel de industria de frutas procesadas, el país cuenta con producción de concentrados (maracuyá, guayaba y mango); deshidratados (uvilla, papaya, frutos rojos, mango, piña y pitahaya); IQF (uvilla, pitahaya, papaya, mango, piña); pulpas (uvilla, maracuyá, guayaba, guanábana, carambola, mango, papaya, coco, mora, frutilla, naranjilla o lulo, tomate de árbol, entre otras); y jugos (maracuyá). (Productor, 2014)

2.2.6.2 *Beneficios*

Son muy ricas en antioxidantes, sobretodo en flavonoides, licopeno y carotenos. Muy importantes para el organismo.

- Debido a sus colores tan llamativos y atractivos a la vista generan una gran estimulación del apetito.
- Disminuyen los niveles de colesterol alto.

- Previene la inflamación de la próstata.
- Generan sensación de saciedad, siendo adecuadas en dietas de adelgazamiento.
- Favorecen la digestión.
- Son ideales en verano porque quitan la sed, siendo muy refrescantes.
- Evitan la deshidratación.
- Generan sensación de saciedad, Siendo adecuadas en dietas de adelgazamiento.
- Favorecen la digestión. Evitando posibles trastornos en el colon.
- Evitan la gastritis y la aparición de gases.

2.2.6.3 *Propiedades*

Las frutas tropicales o exóticas son especialmente ricas en vitaminas y minerales. Entre las vitaminas más importantes destacan tanto la vitamina A como la vitamina C. Mientras que, entre los minerales, nos podemos encontrar con magnesio, hierro, potasio y fósforo. Disfruta de estas frutas durante los meses de verano, periodo en el que los podrás encontrar en mercados y tiendas especializadas. Disminuyen los niveles de colesterol alto.

Previene la inflamación de la próstata. Son muy ricas son ideales en verano porque quitan la sed, siendo muy refrescantes. Evitan la deshidratación. Antioxidantes, sobretudo en flavonoides, licopeno y carotenos.

Debido a sus colores tan llamativos estimulan el apetito. Que podemos disfrutar sobre todo en los meses de verano y destacan en apariencia y sabor.

Durante los meses de verano podemos disfrutar cada año de las deliciosas frutas tropicales, unas frutas provenientes de zonas de clima tropical o subtropical, y que entre otros aspectos tienen en común que no soportan el frío y pueden ser dañadas cuando la temperatura cae por debajo de 4° C. Son también conocidas con el nombre de frutas exóticas, precisamente por su colorida apariencia, formas ciertamente llamativas, y sabor delicioso. Esconden también beneficios y propiedades nutricionales igual de interesantes.

2.2.7 *Pulpas de Frutas*

2.2.7.1 *Concepto y Descripción*

La pulpa de fruta es un producto concentrado, obtenido del tamizado de la parte comestible de frutas maduras, sanas y limpias. Las pulpas de fruta vienen en diferentes sabores y son

conocidas por poseer una variada gama de compuestos nutricionales entre los cuales se encuentran la fibra, vitaminas y minerales.

2.2.7.2 *Proceso de elaboración de la Pulpa de frutas*

1. *Recepción y Pesaje:* recibir del proveedor la materia prima requerida, de acuerdo a las especificaciones entregadas de antemano por la empresa. Por otro lado, el pesado implica la cuantificación de varios aspectos, entre los cuales se cuenta, el volumen comprado, el volumen de la calidad adecuada para el proceso, los datos sobre el volumen para la cuantificación del rendimiento y, por último, lo más importante, el volumen por pagar al proveedor y el volumen que ha de ingresar al proceso.
2. *Clasificación y Desinfección:* Permite separar entre las frutas que pasaron la selección, aquellas que están listas para proceso, en razón de su grado de madurez y las verdes o aún pintonas que deben ser almacenadas. El color, aroma o dureza de las frutas permiten elegir las frutas adecuadas. La desinfección se efectúa empleando materiales y sustancias compatibles con las frutas. Es indispensable disponer de agua potable para iniciar con un lavado, el cual se puede realizar por inmersión de las frutas o por aspersión, es decir con agua a cierta presión.
3. *Enjuague y Desclorado:* A la fruta desinfectada se le debe retirar los residuos de desinfectante y microorganismos mediante lavado con agua potable. Si es posible por aspersión con agua que corra y se renueve. No es conveniente enjuagarla sumergiéndola en tanques de agua que cada vez estará más contaminada.
4. *Corte y Pelado:* Esta operación puede efectuarse de manera manual o por métodos físicos, mecánicos o químicos. El pelado manual se puede realizar con cuchillos comunes de cocina o con otros que presentan ciertas características que se ajustan al tipo de piel de algunas frutas
5. *Despulpado y Refinado:* Es la operación en la que se logra la separación de la pulpa de los demás residuos como las semillas, cáscaras y otros. El principio en que se basa es el de hacer pasar la pulpa - semilla a través de un tamiz. Por su lado el refinado se encarga de reducir el tamaño de partícula de la pulpa, cuando esta ha sido obtenida antes por el uso de una malla de mayor diámetro de sus orificios.

6. *Homogenización y Aireación:* En esta operación se emplean equipos que permitan igualar el tamaño de partícula como el molino. Aquí también la pulpa sometida a homogeneización sufre una alta aireación como en el caso del molido y el despulpado y refinado.
7. *Empaquetado:* Esto se logra mediante su empaquetado con el mínimo de aire, en recipientes adecuados y compatibles con las pulpas. Debido a la tendencia que tiene el vapor de agua de sublimarse de las superficies de los alimentos congelados, los materiales de envasado empleados deben tener un alto grado de impermeabilidad al vapor de agua.
8. *Congelamiento:* La conservación por congelación permite mantener las pulpas por períodos cercanos a un año sin que se deteriore significativamente. Entre más tiempo y más baja sea la temperatura de almacenamiento congelado, mayor número de microorganismos que perecerán.

2.2.7.3 *Control de Calidad*

Una vez obtenidas el concentrado hay necesidad de evaluar la calidad del producto final. La calidad resultante será la que se haya logrado mantener después de haber procesado la fruta que llegó a la planta en determinadas condiciones. Si los procesos fueron adecuadamente aplicados, manteniendo la higiene en cada operación, el concentrado resultante poseerá niveles de contaminación aceptables y hasta satisfactorios. Si la fruta reunía las condiciones de madurez y sanidad necesarios, fisicoquímica y sensorialmente el concentrado poseerá las características de calidad muy similares a las recién obtenidas de la fruta fresca a nivel casero, que es el patrón empleado por el consumidor para comprar el concentrado obtenido en una fábrica.

2.2.7.4 *Empresas Calificadas de Control de Calidad*

Luego de que de seguir el debido proceso como operador de exportación y tiene listo su producto para ser exportado, AGROCALIDAD realizará las inspecciones fitosanitarias a solicitud del usuario. Esta inspección tiene como objetivo el determinar si el producto cumple con los requisitos fitosanitarios determinados por el país importador.

La Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro – AGROCALIDAD, es la Autoridad Nacional Sanitaria, Fitosanitaria y de Inocuidad de los Alimentos, encargada de la regulación y control sanitario agropecuario, con la finalidad de mantener y mejorar el estatus

fito y zoonosanitario; procurar la inocuidad de la producción primaria; apoyar los flujos comerciales; y, contribuir a la soberanía alimentaria.

Está comprometida a impulsar una cultura de calidad basada en la honestidad, respeto, lealtad y responsabilidad, asignando los recursos necesarios y cumpliendo con todos los requisitos legales y reglamentarios que satisfagan las necesidades y expectativas de nuestros clientes y partes interesadas entregando servicios de calidad, mejorando continuamente el desarrollo de nuestros procesos internos y del talento humano.

2.2.7.5 Estadísticas de Comercio Internacional Ecuador – Estados Unidos

El saldo comercial no petrolero con Estados Unidos tuvo un déficit notorio hasta el año 2013. Sin embargo, desde el año 2014 tuvo resultados favorables, pero en el 2016 el superávit superó los USD 800 millones y 351.971 toneladas.

Las ventas no petroleras registraron una tasa de crecimiento de 7%, el monto no petrolero exportado a Estados Unidos desde el año 2013 al 2017 constituyó el 25% de las exportaciones al mundo.

Comercio no petrolero con Estados Unidos (miles USD FOB)							
Año	X	Participación X Mundo	Variación Anual	M	Participación M Mundo	Variación Anual	Saldo
2007	1,415,925	24%		1,674,790	16%		-258,865
2008	1,603,250	23%	13%	2,275,435	16%	36%	-672,184
2009	1,616,442	23%	1%	2,116,540	18%	-7%	-500,098
2010	1,643,035	21%	2%	2,652,691	17%	25%	-1,009,656
2011	2,026,668	22%	23%	2,769,993	16%	4%	-743,325
2012	2,220,491	22%	10%	3,026,309	16%	9%	-805,818
2013	2,483,948	23%	12%	3,324,676	17%	10%	-840,728
2014	3,445,492	28%	39%	3,232,777	16%	-3%	212,714
2015	3,038,804	26%	-12%	2,474,298	15%	-23%	564,506
2016	2,582,678	23%	-15%	1,781,127	14%	-28%	801,551
2017 (ene-jun)	1,401,621	23%		985,858	14%		415,763
TCPA	7%			1%			

Figura 4-2: Comercio No Petrolero con EE. UU (miles de USD FOB y Toneladas)

Fuente: Comercio Bilateral con Estados Unidos (Doc PDF) – Ministerio de Comercio Exterior

Por su parte las importaciones no petroleras disminuyeron del 17% al 15.7%, además el volumen de las ventas y compras no petroleras tuvieron una tasa de crecimiento de 0.4% y 0.2% respectivamente.

En el conjunto de exportaciones donde se encuentra los productos alimenticios registraron una tasa de crecimiento del 7% ya que paso de USD 919.426 millones a USD 924.068 millones

crecimiento, sin embargo, la sección de maquinaria y equipo tuvo la mayor tasa de crecimiento del 20% y pasó de USD 15.7 millones a USD 83.6 millones.

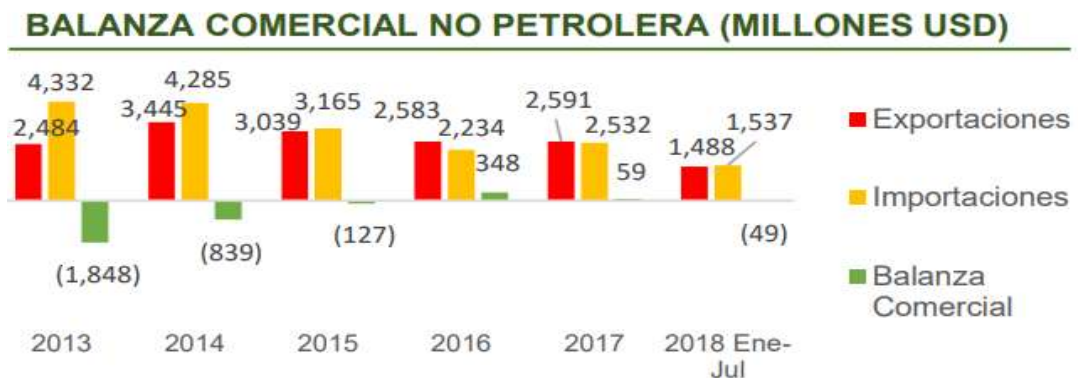


Figura 5-2: Balanza Comercial No Petrolera Ecuador – EE. UU

Fuente: Banco Central del Ecuador, Trademap, FDI Markets

Elaborado por: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Como podemos observar en el gráfico de barras los valores tanto de las exportaciones e importaciones han ido variando según los años. En el año 2016 es el año más optimista ya que las exportaciones superan a las importaciones y el valor de la balanza comercial es favorable con un total de USD 348 millones. Sin embargo, en el periodo de enero a junio de 2018 las importaciones superan a las exportaciones y el valor de la balanza sufre un déficit con un valor de USD 49 millones.

2.2.7.6 Exportación del Producto

Las exportaciones de Jugos y Conservas de Frutas es otro rubro importante en la canasta de productos de exportación del Ecuador. El promedio anual está en FOB USD 161 millones entre el periodo del 2013 al 2016.

Aunque el año 2014 es el punto máximo de exportaciones con FOB USD 194 millones, podemos observar un decrecimiento en los años 2015 y 2016. Entre el año 2016 vs 2014, las exportaciones de jugos y conservas de frutas se redujeron en un 26%. En el año 2016, las exportaciones fueron de FOB USD 144 millones. (Ecuador, 2017)

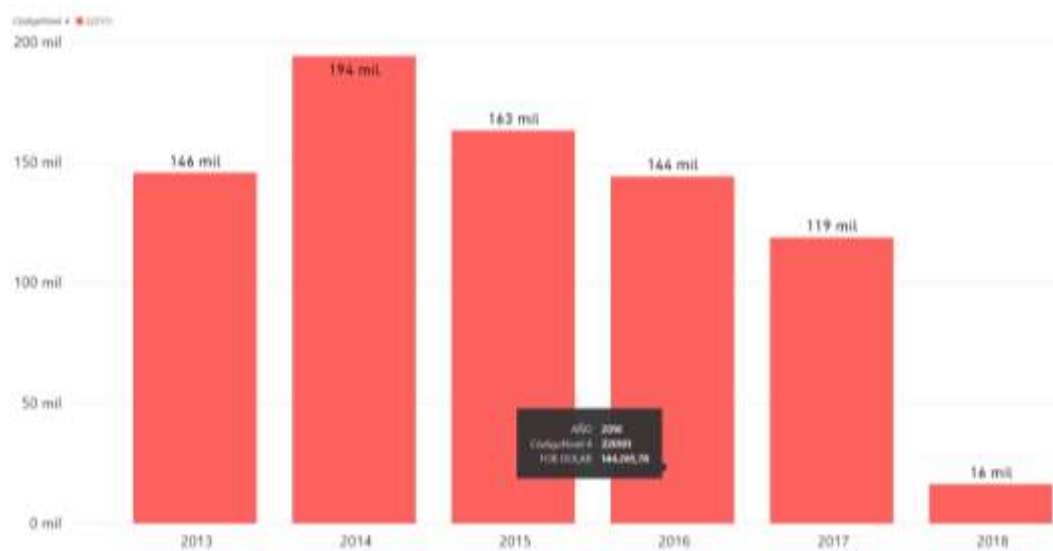


Figura 6-2: Exportaciones Derivados de Frutas en miles de USD

Fuente: <http://numbersnews.com> – Numbers News Ecuador

2.2.7.7 Contexto de exportaciones de pulpa de frutas

En la siguiente tabla se describe las exportaciones realizadas de pulpa y preparados de fruta hacia Estados Unidos desde Ecuador en los últimos años.

Tabla 1-2: Exportación de pulpa y preparados de fruta a EEUU desde Ecuador

AÑOS	Cantidad Exportada (Tm)
2013	8.933 Toneladas
2014	11.417 Toneladas
2015	10.524 Toneladas
2016	11.918 Toneladas
2017	10.739 Toneladas

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Como se puede observar en la tabla 23 las exportaciones de pulpa y preparados de fruta a Estados Unidos van disminuyendo. En el año 2016 se exportó 11.918 toneladas mientras que en el año 2017 las exportaciones disminuyeron a 10.739 toneladas, este mercado pudo verse afectado por la inconsistencia en los acuerdos comerciales entre ambos países y las exigencias del mercado norteamericano para el ingreso de productos. Además, por la falta de empresas productoras y exportadoras de pulpas de frutas de gran calidad que brinden seguridad y cubran las exigencias y necesidades del consumidor extranjero.

Para que las exportaciones de la compañía "Suiza Dajed" no se vean afectadas se debe prever estrategias que aseguren que el producto sea cien por ciento de calidad, que los medios de exportación, logística y comercialización sean los más adecuados.

2.3 Marco conceptual

SENAE: El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) es una institución pública responsable de impulsar el buen vivir de la sociedad ecuatoriana a través del control eficiente del comercio exterior, es decir, las exportaciones e importaciones y su facilitación, promoviendo un comercio justo entre los comerciantes que cumplen con las formalidades aduaneras y con los productos locales que producen bienes con el sello ecuatoriano.

COMEX: El Comité de Comercio Exterior es el organismo que aprueba las políticas públicas nacionales en materia de política comercial, es un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia. (Comité de Comercio Exterior , 2015)

ECUAPASS: Sistema informático aduanero que facilita las operaciones y asegura el control y registro de las actividades de comercio exterior.

MIPYME: Se denomina así a todas las micro, pequeña y mediana empresas que como unidad productiva ejercen una actividad de producción, comercio o servicio, que a su vez cumple con el número de trabajadores y valor bruto de ventas anuales señalados para cada una en el Código Orgánico de la Producción.

Aduana: Oficina pública, ubicada normalmente en puertos, áreas fronterizas y en ciudades donde se produce mucho tráfico comercial, con la finalidad de regular y controlar todas las entradas y salidas de productos, personas e incluso capitales del país. (Fernandez, Soto , Anzar , Gallego , & Sanchez , 2017)

Balanza de Pagos: Es un documento contable que recoge todas las transacciones monetarias que realiza un país con el resto del mundo (RM) en un periodo de tiempo determinado. Recoge todos los ingresos monetarios procedentes del resto del mundo, así como los pagos efectuados por cada país en el exterior. (Fernandez, Soto , Anzar , Gallego , & Sanchez , 2017)

Balanza comercial: Es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Si el valor de las exportaciones es mayor al valor de las importaciones se tiene una balanza comercial favorable o superavitaria, en el caso contrario, se tiene una balanza comercial desfavorable o deficitaria.

Acuerdo comercial: El Ecuador ha firmado un sin número de Acuerdos comerciales sean estos bilaterales o multilaterales como bloque económico, los mismos que le otorgan el beneficio de preferencia arancelaria total o parcial para el ingreso de productos ecuatorianos a muchos de esos países con que constan en el Acuerdo. Es por esto que, la política de comercio exterior ha girado en torno al establecimiento de convenios y tratados comerciales, ya sea de libre comercio o de tratamiento preferencial, para eliminar o disminuir la discriminación en los aranceles aduaneros de un país contra los productos originarios de otro, o bien para reducir los trámites que deben seguir para ingresar.

Arancel: los aranceles son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, los cuales podrán ser:

Ad-valorem, cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía.

Específicos, cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida.

Mixtos, cuando se trate de la combinación de los dos anteriores. (Comité de Comercio Exterior , 2015)

Partida Arancelaria: Elementos numéricos que identifican de manera inequívoca los descriptores o designaciones de cada mercancía o grupo de mercancías. Su función es definir las mercancías de la forma más concreta, clara y objetiva. Las definiciones deben contener las características básicas de cada artículo en cuanto a su naturaleza, constitución y composición. En ocasiones, además, podrán definir las formas usuales de presentación, usos y finalidad a la que se destinen. (Asociación Española de Normalización y Certificación, 2015)

Certificado de Origen: Documento expedido por la autoridad aduanera u órgano competente para acreditar que un producto es originario de un determinado país a efectos de aplicar ventajas arancelarias o de otra naturaleza. (Asociación Española de Normalización y Certificación, 2015)

Factura Comercial: Documento administrativo y de carácter contable emitido por el vendedor de un producto, donde se indican el precio y las condiciones de la operación de compraventa formalizada. Dichas condiciones son definitivas: comprometen al vendedor a entregar el producto en el lugar establecido, y al comprador a realizar el pago en las condiciones pactadas. (Fernandez, Soto , Anzar , Gallego , & Sanchez , 2017)

Barreras al Comercio Exterior: Este término hace referencia a todas las dificultades comerciales, fiscales, técnicas, económicas, culturales, políticas, etc. que puede encontrarse una empresa que realiza actividades con el exterior, limitando la normalidad del desarrollo de todas estas operaciones internacionales. (Fernandez, Soto , Anzar , Gallego , & Sanchez , 2017)

Barreras Sanitarias: Proponen evitar el ingreso a un país de aquellas mercancías que puedan dañar la salud de la población debido al posible contenido de elementos nocivos de tipo físico, químico o biológico.

Barreras Técnicas: Se refieren a los requisitos que debe reunir determinado producto en cuanto a su estructura en general y componentes para que pueda ingresar a un determinado mercado.

INCOTERMS: Es acrónimo de “International Commercial Terms”, que significa Término de Intercambio Comercial. Son términos de intercambio comercial con responsabilidades entre los participantes internacionales en donde se establecen las obligaciones y operaciones de compraventa. Establecen cuál es la obligación de entrega de las mercancías y las responsabilidades en su recepción. Indican el lugar físico convenido y a quien le corresponde el pago de los gastos pertinentes. (Valenzuela , 2017)

Logística: Se define como el estudio que determina y gestiona los flujos de materiales, producción y distribución con los flujos de información, con el fin de adecuar la oferta de la empresa a la demanda del mercado en condiciones óptimas de calidad. La logística es la clave para lograr el máximo de eficiencia y efectividad en cualquier actividad. (Rozas & Cordero , 2016)

Eficiencia: Porque entre menos permanezca un producto en cada una de las etapas de la cadena logística, menores serán los costos que se agregarán al valor final del mismo y se podrá abastecer el mercado lo más rápido posible. (Rozas & Cordero , 2016)

Efectividad: Porque los menores gastos se pueden traducir en mayores utilidades operacionales para la empresa. (Rozas & Cordero , 2016)

Valor Agregado: Está determinado por el proceso de producción y empaque, donde el valor final del producto terminado es superior al valor de los elementos que lo integran. En estos procesos, el enfoque es darle mayor valor agregado al producto en términos de calidad y tecnología. (Rozas & Cordero , 2016)

Demanda: En un nivel macroeconómico, es la cantidad de productos que necesita o requiere un país de otro para cubrir su consumo.

Oferta exportable: Consiste en el producto o conjunto de productos con demanda comprobada en el exterior y con capacidad de ser producidos y comercializados en los mercados internacionales convencionales y no convencionales.

2.4 Idea a defender

La elaboración del Proyecto de Factibilidad para exportación de pulpas de fruta producidas por la Compañía “Productos Suiza Dajed” Cía. Ltda viabilizará la comercialización del producto desde la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua hacia el mercado de Estados Unidos – Nueva York.

2.5 Variables

2.5.1 Variable Dependiente

Proyecto de Factibilidad para Exportación

2.5.2 Variable Independiente

Comercialización de Pulpas de Fruta

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 Modalidad de la investigación

3.1.1 *Cuali - Cuantitativa*

Investigación cuantitativa: es aquella que utiliza predominantemente información de tipo cuantitativo directo. Dentro de la investigación cuantitativa se cuentan los diseños experimentales; la encuesta y estudios cuantitativos con datos secundarios que abordan análisis con utilización de datos reunidos por otros investigadores. Investigación cualitativa: es aquella que describe sucesos complejos en su medio natural, con información preferentemente cualitativa. (Barrón & D' Aquino, 2014)

Cualitativa, ya que durante la investigación se trabajó con conceptos concernientes a un proyecto, factibilidad y exportación, y de manera cuantitativa se tuvo en cuenta diferentes estudios para la determinación de la factibilidad económica y financiera de la empresa al momento de exportar su producto hacia el mercado de Nueva York.

3.2 Tipos de investigación

3.2.1 *Investigación documental*

En este tipo de trabajos la recopilación de información y el análisis de los resultados tienen un grado de carácter documental, las investigaciones de este tipo son teóricas por lo general abstractas y pocos susceptibles de comprobar por medios físicos. (Benassini & Muñoz , 2010)

En el presente proyecto la investigación documental se trabajó mediante teorías, información encontrada en textos, archivos, reportes estadísticos, conjuntamente se indagó y se tomó como base de apoyo tesis y trabajos de titulación afín al tema y objetivos de la investigación.

3.2.2 *Investigación de campo*

En la ejecución de los trabajos de este tipo, tanto el levantamiento de información como el análisis, comprobaciones, aplicaciones prácticas, conocimientos y métodos utilizados para obtener conclusiones, se realizan en el medio en que se desenvuelve el fenómeno o hecho en estudio. La presentación de resultado se complementa con un breve análisis documental. En

estas investigaciones, el trabajo se efectúa directamente en el campo y solo se utiliza un estudio de carácter documental para avalar o complementar los resultados. (Benassini & Muñoz , 2010)

La investigación de campo se desarrolló en el lugar donde se localizó la problemática, es decir en la compañía donde se pondrá en marcha el proyecto de investigación con el fin de tener a la mano todos los datos y fundamentos necesarios, en este tipo de investigación esto se logró mediante la observación directa a la infraestructura de la planta, procesos de producción, procesos logísticos y organizacionales.

3.2.3 *Investigación Mixta*

En estas investigaciones se combinan en forma más o menos equitativa los dos tipos de investigación antes señalados, mismos que pueden variar su tendencia según las condiciones y necesidades de la propia investigación. (Benassini & Muñoz , 2010)

La investigación se desarrolló mediante una combinación entre la investigación de campo y la documental, ya que no solo se utilizó información documentada, sino que también información desarrollada en el entorno de la problemática, además se apoyó la indagación en información dada por terceras personas.

3.3 Métodos, técnicas e instrumentos

3.3.1 *Métodos*

El método que se utilizó en el proceso de investigación es de análisis y síntesis, ya que mediante este método se logró analizar el objeto de estudio en partes de forma individual, para así poder demostrar la legitimidad de la investigación, esto se alcanzó mediante la formulación de actividades necesarias para establecer la propuesta de exportación para que la entidad pueda comercializar su producto, satisfacer necesidades y obtener rentabilidad.

3.3.2 *Técnicas*

Las técnicas e instrumentos de recolección de datos permitieron reunir la información necesaria para llevar a cabo el proceso de investigación, entre las cuales se encuentran las siguientes:

3.3.2.1 *Entrevistas*

La entrevista se incluye, al igual que la encuesta, dentro del grupo de técnicas denominadas conversacionales. Podemos definir la entrevista cualitativa como una conversación provocada por el entrevistador; realizada a sujetos seleccionados a partir de un plan de investigación; en un número considerable que tiene una finalidad de tipo cognitivo; guiada por el entrevistador; y con un esquema de preguntas flexible y no estandarizado. (Batthyány & Cabrera , 2011)

La entrevista dio apertura para recabar información de una manera más amplia, cara a cara con la persona pertinente en este caso se realizó una entrevista directa al gerente general y al jefe de producción de la compañía, mediante preguntas concernientes al tema de investigación se logró obtener información directa, precisa y verídica respecto a la compañía.

3.3.2.2 *Observación*

La observación común puede transformarse en una técnica de investigación muy interesante. Para que se constituya en una técnica esta debe ser: orientada y enfocada a un objetivo de investigación; planificada de acuerdo a fases, lugares, y aspectos que se desee conocer; controlada y relacionada con algunos elementos. (Batthyány & Cabrera , 2011)

En el presente proyecto tanto la entrevista como la observación presentaron resultados favorables para la investigación. Respecto a la entrevista, se dio a cabo una entrevista no estructurada a la gerente general de la empresa y al gerente de producción en donde se manifestó el estado actual de la empresa, de acuerdo a los datos proporcionados por el Ingeniero Alfonso Chango la Compañía “Productos Suiza Dajed Cía. Ltda.” se desarrolla en el mercado local con una producción de 26 000 pulpas al mes; sin embargo, la entidad cuenta con infraestructura, maquinaria y personal para producir 70 000 pulpas de frutas, siendo este su nivel máximo de producción mensual. Además, mencionó que mediante encuentros internacionales en la Cámara de Comercio de Nueva York se pudo dar a conocer el producto en el mercado objetivo, obteniendo resultados positivos en lo que compete a la aceptación de las pulpas y determinado que la demanda internacional es al redor de 40 000 pulpas mensuales. Conjuntamente, por medio de la observación se pudo apreciar la infraestructura de la planta, corroborar el buen estado de la maquinaria el buen manejo de la materia prima y consigo las buenas prácticas de manufactura que requiere un producto de calidad.

3.3.3 Instrumentos

En esta investigación para la recolección de datos necesarios se empleó libros y textos; revistas especializadas cuyos artículos estaban ligados a la exportación, publicaciones del gobierno como leyes, decretos, estadísticas y comunicados, etc., que se relacionaban con el tema de investigación. Además, se utilizaron trabajos de grado afines, documentos de Internet y fichas bibliográficas. Como un instrumento específico en materia de comercio exterior se utilizó el consumo aparente para la recolección de datos concretos. El consumo aparente implica una recolección de antecedentes y estadísticas estableciendo la estimación de datos anuales de producción, exportación, importación y stock del objeto de estudio. (Fernández, 2015).

En él se reflejó el comportamiento del mercado a través de la oferta y demanda, además se identificó el número de clientes potenciales y un estimado del consumo del producto que la empresa ofrece.

3.4 Verificación de la Idea a Defender

La elaboración del Proyecto de Factibilidad para exportación de pulpas de fruta producidas por la Compañía “Productos Suiza Dajed” Cía. Ltda viabilizó la comercialización de pulpas de fruta desde la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua hacia el mercado de Estados Unidos – Nueva York.

La comprobación de la idea a defender se lo realizó en base a los métodos, técnicas, instrumentos y resultados obtenidos en la investigación. Teniendo en cuenta que el proyecto de factibilidad se consideró como la variable dependiente en donde se desglosaron tres fases el estudio de mercado, técnico y financiero, conjuntamente se consideró a la comercialización del producto como la variable dependiente por lo tanto se tomó en cuenta el instrumento a utilizar para determinarlo.

Mediante la investigación documental se pudo corroborar que el consumo aparente es un instrumento usado con frecuencia en proyectos de comercialización o planes de exportación. El estudio comenzó por recopilar una serie de datos estadísticos de producción nacional, exportación e importación, estos datos a su vez fueron esquematizados y operados con el fin de obtener resultados favorables y verídicos. Finalmente, con la buena aplicación de las demás técnicas e instrumentos como la entrevista y la observación se pudo determinar la factibilidad del proyecto.

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

La presente propuesta sigue el procedimiento de Córdoba Padilla, en la que se desarrollaran los puntos claves dentro del proyecto de factibilidad. Las fases a ser aplicadas estarán resumidas en el siguiente esquema, en el que se ha hecho una adaptación por parte de la autora.



Figura 1-4: Proyecto de Factibilidad
Elaborado por: Goyes, I. 2019

4.1 Título

Proyecto de Factibilidad para la exportación de pulpas de frutas producidas por la Compañía “PRODUCTOS SUIZA DAJED CÍA. LTDA.” en la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua hacia el mercado de Estados Unidos – Nueva York en el periodo 2018

4.2 Objetivo de la propuesta

Elaborar el Proyecto de factibilidad para la exportación de pulpas de fruta producidas por la Compañía Productos Suiza Dajed Cía. Ltda., en la ciudad de Ambato provincia de Tungurahua hacia el mercado de los Estados Unidos – Nueva York en el periodo 2018.

4.3 Contenido de la propuesta

4.3.1 Estudio de Mercado

El estudio de mercado nos sirve para constituir la primera prueba de viabilidad en la ejecución de un proyecto, por esta razón es de gran importancia su desarrollo y realización.

4.3.1.1 Análisis de la Oferta

Los países como Polonia, Serbia y China son importantes mercados exportadores de pulpas y preparados de frutas a nivel mundial, alcanzando distintos niveles con el transcurso de los años.

El exportador más grande de pulpa y preparados de fruta a nivel mundial es Polonia con 314.402 toneladas en el año 2017, seguido por Serbia con una exportación de 205.897y China con 157.674toneladas respectivamente, Ecuador se encuentra en el puesto 24 con una exportación total para el año 2017 de 18.119 toneladas.

Tabla 1-4: Principales exportadores de pulpas y preparados de fruta a Nivel Mundial

Exportadores	Valor en miles de USD en 2017	Cantidad exportada en 2017	Unidad de medida	Porcentaje de participación %
Mundo	4.237.218	2.306.702	Toneladas	100
Polonia	494.790	314.402	Toneladas	11,7
Serbia	384.056	205.897	Toneladas	9,1
China	328.535	157.674	Toneladas	7,8
Canadá	266.715	145.834	Toneladas	6,3
México	231.254	145.435	Toneladas	5,5
Chile	227.292	129.184	Toneladas	5,4
Países Bajos	217.365	114.366	Toneladas	5,1
Estados Unidos	215.123	111.455	Toneladas	5,1
Bélgica	181.098	82.422	Toneladas	4,3
Marruecos	133.346	68.121	Toneladas	3,1
Perú	104.192	65.198	Toneladas	2,5
Costa Rica	90.766	62.888	Toneladas	2,1
España	82.285	52.196	Toneladas	1,9
Alemania	80.140	49.394	Toneladas	1,9
Ucrania	80.100	41.535	Toneladas	1,9

Elaborado por: Goyes, I. 2019

a. *Oferta Histórica*

La oferta histórica es aquella que se ha generado años anteriores, para el caso de la presente investigación la oferta histórica estaría representada por el número de países que comercializan a nivel mundial el mismo producto que la empresa desea exportar.

Tabla 2-4: Oferta Histórica de preparados y pulpas de fruta a Nivel Mundial (Tm)

Exportadores	2013	2014	2015	2016	2017
	Cantidad Exportada toneladas	Cantidad Exportada toneladas	Cantidad Exportada toneladas	Cantidad Exportada toneladas	Cantidad Exportada toneladas
Mundo	1.959.203	2.033.067	2.225.842	2.219.995	2.306.702
Polonia	306.380	309.727	354.033	320.955	314.402
Serbia	140.773	161.682	176.719	168.768	205.897
China	182.501	152.840	159.393	167.480	157.674
Canadá	104.035	108.184	137.347	134.802	145.834
México	113.891	130.204	169.483	157.193	145.435
Chile	119.133	118.322	123.265	124.565	129.184
Países Bajos	134.572	114.489	107.473	109.612	114.366
Estados Unidos	117.209	120.021	112.688	111.455	126.746
Bélgica	98.271	92.600	92.597	84.688	82.422
Marruecos	76.200	73.361	66.509	69.551	68.121
Perú	41.651	53.942	56.313	57.215	65.198
Costa Rica	32.600	47.301	49.745	46.127	62.888
España	44.194	51.535	48.190	46.616	52.196
Alemania	35.460	35.453	44.195	44.968	49.394
Ucrania	19.354	20.923	30.286	41.161	41.535

Elaborado por: Goyes, I. 2019

b. *Oferta Proyectada*

La oferta proyectada no es más que la oferta que se dará en el futuro, los datos obtenidos para los siguientes años son aproximados más no reales. La ecuación para determinar la proyección de la oferta es la siguiente:

$$y = a + bx$$

Constante = a

Pendiente recta = b

$$a = \frac{\sum y}{n}$$

$$b = \frac{\sum(x*y)}{\sum x^2}$$

y = importaciones o exportaciones

x = valor estadístico al azar

n = número de años

Teniendo así los siguientes datos:

Para la proyección de la oferta de pulpas y preparados de fruta se utilizará como base los datos del total de exportaciones realizadas durante los años 2013 – 2017

Tabla 3-4: Datos para la proyección de la Oferta de pulpa y preparados de frutas

Número de años	Años	X	Y(Exportaciones en toneladas)	X*Y	X^2
1	2013	-2	1.959.203	-3.318.406	4
1	2014	-1	2.033.067	-2.033.067	1
1	2015	0	2.225.842	0	0
1	2016	1	2.219.995	2.219.995	1
1	2017	2	2.306.702	4.613.404	4
5		0	10.744.809	1.481.926	10

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Una vez obtenida la tabla, se procede a aplicar la fórmula teniendo en cuenta que X es un valor aleatorio cuya suma debe dar 0 así se obtiene:

$$a = \frac{\sum y}{n}$$

$$b = \frac{\sum(x * y)}{\sum x^2}$$

$$a = \frac{10.744.809}{5}$$

$$b = \frac{1.481.926}{10}$$

$$a = 2.148.961,80$$

$$b = 148.192,60$$

$$Y_{2018} = 2.148.961,80 + 148.192,60(3)$$

$$Y_{2018} = 2.593.539,60$$

$$Y_{2019} = 2.148.961,80 + 148.192,60(4)$$

$$Y_{2019} = 2.741.732,20$$

$$Y_{2020} = 2.148.961,80 + 148.192,60(5)$$

$$Y_{2020} = 2.889.924,80$$

$$Y_{2021} = 2.148.961,80 + 148.192,60(6)$$

$$Y_{2021} = 3.038.117,40$$

$$Y_{2022} = 2.148.961,80 + 148.192,60(7)$$

$$Y_{2022} = 3.186.310$$

Tabla 4-4: Proyección de la Oferta

AÑOS	Proyección de la Oferta de pulpa y preparados de fruta (Tm)
2013	1.959.203,00
2014	2.033.067,00
2015	2.225.842,00
2016	2.219.995,00
2017	2.306.702,00
2018	2.593.539,60
2019	2.741.732,20
2020	2.889.924,80
2021	3.038.117,40
2022	3.186.310,00

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Con base en datos sobre la oferta histórica de preparados y pulpas de fruta a nivel mundial, como resultado de la proyección de la oferta a nivel mundial se obtuvo un crecimiento notable en los próximos años teniendo un total de 3.186.310 toneladas hacia el año 2022.

Oferta hacia Estados Unidos

Tabla 5-4: Exportadores de preparados y pulpa de fruta hacia Estados Unidos (Tm)

Exportadores	2013	2014	2015	2016	2017
	Cantidad Exportada	Cantidad Exportada	Cantidad Exportada	Cantidad Exportada	Cantidad Exportada
Mundo	331.150	371.553	449.483	410.252	370.191
México	130.136	129.909	161.296	143.083	124.926
Canadá	62.981	65.738	89.802	82.144	75.086
Chile	41.967	46.554	54.498	49.049	45.621
Costa Rica	20.769	30.583	30.568	25.438	23.355
Perú	19.212	23.465	20.457	21.110	17.626
Filipinas	10.566	14.046	12.341	9.152	12.441
Ecuador	8.933	11.417	10.524	11.918	10.739
Guatemala	7.485	8.664	9.751	8.834	9.735
China	5.780	9.487	11.398	11.017	8.472
Serbia	2.191	4.707	5.479	5.764	6.724

Elaborado por: Goyes, I. 2019

En la tabla anterior se muestran los diez principales exportadores de pulpa y preparado de frutas hacia el mercado norteamericano entre ellos tenemos a México con una exportación de 124.926 toneladas en el 2017, seguido de Canadá con 75.086 toneladas, Ecuador ocupa el séptimo lugar con una exportación en el 2107 de 10,739 toneladas, seguido de Guatemala, China y Serbia como el décimo con una exportación de 6.724 toneladas en el 2017.

Ecuador

Tabla 6-4: Oferta de Ecuador hacia Estados Unidos

Exportador	2013	2014	2015	2016	2017
	Cantidad Exportada	Cantidad Exportada	Cantidad Exportada	Cantidad Exportada	Cantidad Exportada
Ecuador	8.933	11.417	10.524	11.918	10.739

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Proyección de la Oferta

Tabla 7-4: Datos para la proyección de la Oferta de Ecuador hacia Estados Unidos

Número de años	Años	X	Y(Exportaciones)	X*Y	X^2
1	2013	-2	8.933	-17.866	4
1	2014	-1	11.417	-11.417	1
1	2015	0	10.524	0	0
1	2016	1	11.918	11.918	1
1	2017	2	10.739	21.478	4
5		0	53.531	4.113	10

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Fórmula: $y = a + b(x)$

Donde:

$$a = \frac{\sum y}{n} \qquad b = \frac{\sum(x)(y)}{\sum x^2}$$

Tenemos:

$$a = \frac{53.531}{5} \qquad b = \frac{4.113}{10}$$

$$a = 10.706 \qquad b = 411$$

$$Y_{2018} = 10.706 + 411 (3)$$

$$Y_{2018} = 11.940,10$$

$$Y_{2019} = 10.706 + 411(4)$$

$$Y_{2019} = 12.351,40$$

$$Y_{2020} = 10.706 + 411 (5)$$

$$Y_{2020} = 12.762,70$$

$$Y_{2021} = 10.706 + 411 (6)$$

$$Y_{2021} = 13.174,00$$

$$Y_{2022} = 10.706 + 411 (7)$$

$$Y_{2022} = 13.585,30$$

Tabla 8-4: Proyección Oferta Exportable

Años	Proyección
2018	11.940,10
2019	12.351,40
2020	12.762,70
2021	13.174,00
2022	13.585,30

Elaborado por: Goyes, I. 2019

En la tabla anterior se puede notar la proyección para los siguientes cinco periodos de las exportaciones realizadas por Ecuador hacia Estados Unidos de preparados y pulpa de fruta, teniendo una exportación de 13.585,30 toneladas hacia el año 2022.

4.3.1.2 *Análisis de la Demanda*

Demanda es la expresión en volumen o dinero de las compras realizadas; así la demanda puede expresarse tanto en unidades físicas como en términos monetarios según sea la necesidad y los datos disponibles.

Para realizar un buen análisis de la demanda se debe conocer al país importador, para lo cual se establece lo siguiente:

a. *Características del Mercado Estadounidense*

Demografía y Sociedad

Estados Unidos, situada en América del Norte, tiene una superficie de 9.831.510 km² y cuenta con una población de 325.886.000 personas. El país norteamericano es la primera economía del mundo por el volumen del PIB.



Figura 2-4: Geografía Estados Unidos – Nueva York
Fuente: Google Maps

Nueva York cuenta con una población de 19.849.399 personas, es el cuarto estado de Estados Unidos en cuanto a población se refiere, con 140 habitantes por km² es un estado con mucha densidad de población.

Marco Económico

EEUU posee la primera economía del mundo, conjuntamente en el último año creció en un 2,3% por sobre la cifra de 1.5% en el año 2017. Este crecimiento fue ralentizado en parte por un alza en el número de las importaciones en los últimos meses del año, este crecimiento se

justifica por el gasto de los consumidores ya que este representa más de dos tercios de la actividad económica de EEUU. (Banco Santander , 2017)

Tabla 9-4: Indicadores de Crecimiento Macroeconómicos – EEUU

Indicadores	2016	2017	2018	2019 (datos estimados)	2020 (datos estimados)
PIB (miles de millones de USD)	\$18.707,15	\$19.485,40	\$20.513,00	\$21.482,41	\$22.289,31
PIB (crecimiento%)	1,6 %	2,2 %	2,9 %	2,5 %	1,8 %
PIB per cápita (USD)	57.815	59.792	62.518	65.062	67.082
Tasa de Inflación	1,3	2,1	2,4	2,1	2,3

Fuente: Datos de IMF – World Economic Outlook Database

Elaborado por: Goyes, I. 2019

La economía de Nueva York es variada como su población, es una economía basada en muchos factores, entre los que destacan sobre todo es que es uno de los principales centros económicos a nivel mundial, todo ello sin olvidar el turismo, el puerto comercial como uno de los más grandes del mundo y su actividad industrial.

Tabla 10-4: Indicadores de Crecimiento – Nueva York

Indicadores	2016	2017
PIB (USD)	\$ 1.540.970	\$ 1.606. 601
PIB (crecimiento%)	1,3 %	1,9 %
PIB per cápita (USD)	\$ 77.684	\$ 80.940

Fuente: Datos de IMF – World Economic Outlook Database

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Principales Importadores de pulpa y preparados de fruta

Alemania, Estados Unidos y Francia son los mayores importadores de pulpa y preparado de frutas a lo largo de los últimos años. En Alemania se registran incrementos entre el año 2016 – 2017, se tiene que en el año 2016 se importó 365.194 toneladas y en el año 2017 existe una importación de 404.343 toneladas, en el mercado estadounidense los picos se encuentran en los 2015 – 2016 ya en el año 2017 existe una disminución en las importaciones con un valor total de 370.191 toneladas, , este decrecimiento en las importaciones de este producto se puede tomar como una de las oportunidades y convertirse en una estrategia que permita el ingreso de un producto de mayor calidad.

Tabla 11-4: Principales importadores de pulpas y preparados fruta a nivel mundial

Importadores	2013	2014	2015	2016	2017
	Cantidad Importada	Cantidad Importada	Cantidad Importada	Cantidad Importada	Cantidad Importada
Mundo	2.057.505	2.071.980	2.298.336	2.329.955	2.403.817
Alemania	348.039	334.656	359.778	365.194	404.343
Estados Unidos	331.150	371.553	449.483	410.252	370.191
Francia	169.154	161.376	179.769	181.729	178.593
Países Bajos	141.572	117.080	139.237	148.510	150.569
Bélgica	130.282	119.539	121.878	116.910	125.882
Canadá	90.936	95.351	101.819	110.476	112.577
Reino Unido	64.477	67.011	71.011	80.305	88.681
Polonia	43.467	39.995	52.947	62.114	87.441
Austria	62.750	65.394	65.632	65.448	73.693
Japón	74.071	79.095	73.443	67.646	72.074

Fuente: Datos de TRADEMAP

Elaborado por: Goyes, I. 2019

b. *Demanda Histórica***Estados Unidos**

Es un país importador de pulpa y preparados de fruta, las importaciones registradas en el año 2016 fueron de 410.252 toneladas y en el año 2017 fueron de 370.191 toneladas, lo que indica un decrecimiento sin embargo esto puede tomarse como una oportunidad para que la compañía pueda tomar participación en el mercado y así contribuir al incremento de las importaciones de este producto por parte del país norteamericano.

Tabla 12-4: Importaciones de pulpa y preparado de fruta desde Estados Unidos (Tm)

Exportadores	2013	2014	2015	2016	2017
	Cantidad Importada	Cantidad Importada	Cantidad Importada	Cantidad Importada	Cantidad Importada
Mundo	331.150	371.553	449.483	410.252	370.191
México	130.136	129.909	161.296	143.083	124.926
Canadá	62.981	65.738	89.802	82.144	75.086
Chile	41.967	46.554	54.498	49.049	45.621
Costa Rica	20.769	30.583	30.568	25.438	23.355
Perú	19.212	23.465	20.457	21.110	17.626
Filipinas	10.566	14.046	12.341	9.152	12.441
Ecuador	8.933	11.417	10.524	11.918	10.739
Guatemala	7.485	8.664	9.751	8.834	9.735
China	5.780	9.487	11.398	11.017	8.472
Serbia	2.191	4.707	5.479	5.764	6.724

Fuente: Datos de TRADEMAP

Elaborado por: Goyes, I. 2019

México es uno de los países proveedores más importante para Estados Unidos en la exportación de pulpa de fruta ya que en el año 2017 se ha importado 130.136 toneladas, seguido por Canadá

y Chile. El octavo lugar en la tabla de proveedores se encuentra Ecuador ya que para el año 2017 registró exportaciones con un total de 10.739 toneladas.

c. *Demanda Proyectada*

Para la proyección de la demanda se tomará en cuenta los datos sobre las importaciones de pulpa y preparados de frutas realizadas desde Estados Unidos al resto del mundo.

Tabla 13-4: Datos para la proyección de la demanda de pulpa y preparados de fruta

Número de años	Años	X	Y(Importaciones de EEUU)	X*Y	X^2
1	2013	-2	331.150	-662.300	4
1	2014	-1	371.553	-371.553	1
1	2015	0	449.483	0	0
1	2016	1	410.252	410.252	1
1	2017	2	370.191	740.382	4
5		0	1.932.629	116.781	10

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Fórmula: $y = a + b(x)$

$$a = \frac{\sum y}{n}$$

$$b = \frac{\sum(x * y)}{\sum x^2}$$

$$a = \frac{1.932.629}{5}$$

$$b = \frac{116.781}{10}$$

$$a = 386.525,80$$

$$b = 11.678,10$$

$$Y_{2018} = 386.525,80 + 11.678,10(3)$$

$$Y_{2018} = 421.560,10$$

$$Y_{2019} = 386.525,80 + 11.678,10(4)$$

$$Y_{2019} = 433.238,20$$

$$Y_{2020} = 386.525,80 + 11.678,10(5)$$

$$Y_{2020} = 444.916,30$$

$$Y_{2021} = 386.525,80 + 11.678,10(6)$$

$$Y_{2021} = 456.594,40$$

$$Y_{2022} = 386.525,80 + 11.678,10(7)$$

$$Y_{2022} = 468.272,50$$

Tabla 14-4: Proyección de la Demanda

AÑOS	Proyección de la Demanda de pulpa y preparados de fruta (Tm)
2013	331.150,00
2014	371.553,00
2015	449.483,00
2016	410.252,00
2017	370.191,00
2018	421.560,10
2019	433.238,20
2020	444.916,30
2021	456.594,40
2022	468.272,50

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Con base a los datos encontrados en TRADEMAP especificados en las tablas anteriores concernientes a las importaciones de preparados y pulpas de frutas por Estados Unidos, se obtuvo como resultado un incremento considerable en la proyección de la demanda del producto, teniendo un total de 421.560,10 toneladas en el primer año y 468.272,50 toneladas hacia el 2022.

4.3.1.3 *Consumo Nacional Aparente*

Para el cálculo del Consumo Nacional Aparente (CNA) nos basamos en la siguiente ecuación:

$$\text{Consumo Nacional Aparente} = \text{Producción Nacional} + \text{Importaciones} - \text{Exportaciones}$$

$$CNA = PN + M - X$$

Para la aplicación de la fórmula es necesario conocer la producción que tiene Estados Unidos de pulpas y preparados de fruta y las exportaciones que realiza; por lo tanto, se tiene:

Exportaciones de pulpa y preparados de fruta desde Estados Unidos

Estados Unidos - Nueva York si cuenta con exportaciones de pulpa y preparados de fruta al resto del mundo, como se puede apreciar en la siguiente tabla:

Tabla 15-4: Exportaciones realizadas por EEUU de pulpa y preparado de frutas

Importadores	2013 Cantidad Exportada	2014 Cantidad Exportada	2015 Cantidad Exportada	2016 Cantidad Exportada	2017 Cantidad Exportada
Mundo	117.209	120.021	112.688	111.455	126.746
Canadá	63.947	66.340	53.878	60.173	55.439
Países Bajos	4.676	6.389	6.053	10.571	11.464
Corea	8.751	11.536	13.168	105.44	10.148
Japón	14.183	15.035	14.000	11.619	8.427
México	8.922	7.243	8.068	10.503	7.835
China	1.149	679	851	615	2.747
Reino Unido	3.787	5.866	3.972	3.862	2.012
Polonia	413	38	36	924	1.930
Australia	1.451	2.189	1.902	1.507	1.496
Kuwait	82	113	305	86	1.324

Fuente: Datos de TRADEMAP
Elaborado por: Goyes, I. 2019

Tomando en cuenta los datos se puede notar que el primer socio comercial de Estados Unidos en materia de exportación de este producto es Canadá con un total de 55.439 toneladas en el 2017. Sin embargo, se puede notar que un decrecimiento en las exportaciones del año 2016 al 2017 realizadas hacia los países de Corea, Japón, México y Australia. A pesar de ello, en países como Países Bajos, Kuwait, China y Polonia ha existido un crecimiento favorable para el país norteamericano.

Tabla 16-4: Datos para la proyección de las exportaciones

Número de años	AÑO	X	Y	(X*Y)	X^2
1	2013	-2	117.209	-234.418	4
1	2014	-1	120.021	-120.021	1
1	2015	0	112.688	0	0
1	2016	1	111.455	111.455	1
1	2017	2	126.746	253.492	4
5		0	588.119	10.508	10

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Fórmula: $y = a + b(x)$

Donde:

$$a = \frac{\sum y}{x} \qquad b = \frac{\sum(x)(y)}{\sum x^2}$$

Tenemos:

$$a = \frac{588.119}{5} \qquad b = \frac{10.508}{10}$$

$$a = 117.623,80 \qquad b = 1.050,80$$

De donde:

$$Y_{2018} = 117.623,80 + 1.050,80 (3)$$

$$Y_{2018} = 120.776,20$$

$$Y_{2019} = 117.623,80 + 1.050,80(4)$$

$$Y_{2019} = 121.827$$

$$Y_{2020} = 117.623,80 + 1.050,80(5)$$

$$Y_{2020} = 122.877,80$$

$$Y_{2021} = 117.623,80 + 1.050,80(6)$$

$$Y_{2021} = 123.928,60$$

$$Y_{2022} = 117.623,80 + 1.050,80(7)$$

$$Y_{2022} = 124.979,40$$

Tabla 17-4: Proyección de las exportaciones de pulpa y preparados de fruta

Años	Exportaciones Tm
2013	117.209,00
2014	120.021,00
2015	112.688,00
2016	111.455,00
2017	126.746,00
2018	120.776,20
2019	121.827,00
2020	122.877,80
2021	123,928,60
2022	124.979,40

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Como se puede observar en la tabla anterior las exportaciones realizadas desde Estados Unidos van aumentando año tras año, llegando en el 2022 a un total de 124.979,40 toneladas.

Cálculo del Consumo Aparente

Con el cálculo de las proyecciones de las importaciones y exportaciones se puede realizar el cálculo del consumo aparente aplicando la fórmula mencionada anteriormente, teniendo como resultado la siguiente tabla:

Tabla 18-4: Consumo Nacional Aparente de Estados Unidos

AÑO	Producción	Importaciones Tm	Exportaciones Tm	Consumo Aparente
2018	0	421.560,10	120.776,20	300.783,90
2019	0	433.238,20	121.827,00	311.411,20
2020	0	444.916,30	122.877,80	322.038,50
2021	0	456.594,40	123,928,60	332.665,80
2022	0	468.272,50	124.979,40	343.293,10

Elaborado por: Goyes, I. 2019

En el proyecto el consumo aparente expresa la disponibilidad de producto consumido por país en un determinado período de tiempo. Con base en los tomados de la tabla de la proyección de la demanda y los datos de la proyección de las exportaciones se construye la tabla referente al Consumo Aparente en la que se puede notar un crecimiento continuo, teniendo en el año 2022 un consumo de 343.293,10 toneladas de pulpa y preparado de fruta.

Consumo per cápita

Para el cálculo del consumo per se necesita la población a la cual va dirigida el producto a ser exportado. El presente proyecto está dirigido al estado de Nueva York. Cabe recalcar que las importaciones, producción y exportaciones se ha realizado para toda la población de Estados Unidos, por lo cual se tomará primero en cuenta la población de EEUU y luego se realizará una comparación con la población de Nueva York con el fin de conocer cuánto consumirán.

Tabla 19-4: Población de EE UU

AÑOS	POBLACIÓN
2013	126.481.963
2014	127.425.382
2015	128.358.647
2016	129.251.005
2017	130.354.400

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Tabla 20-4: Población de Nueva York

AÑOS	POBLACIÓN
2013	8.459.006
2014	8.521.432
2015	8.582.739
2016	8.615.514
2017	8.623.760

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Tomando en cuenta la población Estados Unidos y de Nueva York, se debe mencionar que el distrito aduanero de Nueva York constituye el principal punto de ingreso para los alimentos en

los Estados Unidos por lo cual estos factores determinan un gran enfoque para la exportación del producto hacia el mercado objetivo.

Proyección de la Población

Una vez obtenido los datos históricos de la población de Estados Unidos y de Nueva York se procede a realizar las proyecciones.

Tabla 21-4: Datos para la proyección de la población – EE UU

Número de años	Años	X	Y(Población)	X*Y	X^2
1	2013	-2	126.481.963	-252.963.926	4
1	2014	-1	127.425.382	-127.425.382	1
1	2015	0	128.358.647	0	0
1	2016	1	129.251.005	129.251.005	1
1	2017	2	130.354.400	260.708.800	4
5		0	641.871.398	9.570.496	10

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Fórmula: $y = a + b(x)$

Donde: $a = \frac{\sum y}{n}$ $b = \frac{\sum(x)(y)}{\sum x^2}$

Tenemos:

$$a = \frac{641.871.398}{5} \qquad b = \frac{9.570.496}{10}$$

$$a = 128.374.280 \qquad b = 957.050$$

De donde:

$$Y_{2018} = 128.374.280 + 957.050 (3)$$

$$Y_{2018} = 131.245.428,52$$

$$Y_{2019} = 128.374.280 + 957.050 (4)$$

$$Y_{2019} = 132.202.478,16$$

$$Y_{2020} = 128.374.280 + 957.050 (5)$$

$$Y_{2020} = 133.159.527,80$$

$$Y_{2021} = 128.374.280 + 957.050 (6)$$

$$Y_{2021} = 134.116.577,44$$

$$Y_{2022} = 128.374.280 + 957.050 (7)$$

$$Y_{2022} = 135.073.627,08$$

Tabla 22-4: Datos para la proyección de la población - Nueva York

Número de años	Años	X	Y(Población)	X*Y	X^2
1	2013	-2	8.459.006	-16.918.011	4
1	2014	-1	8.521.432	-8.521.432	1
1	2015	0	8.582.739	0	0
1	2016	1	8.615.514	8.615.514	1
1	2017	2	8.623.760	17.247.519	4
5		0	42.802.450	423.590	10

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Fórmula: $y = a + b(x)$

Donde:

$$a = \frac{\sum y}{n} \qquad b = \frac{\sum(x)(y)}{\sum x^2}$$

Tenemos:

$$a = \frac{42.802.450}{5} \qquad b = \frac{423.590}{10}$$

$$a = 8.560.490 \qquad b = 42.359$$

De donde:

$$Y_{2018} = 8.560.490 + 42.359 (3)$$

$$Y_{2018} = 8.687.567,20$$

$$Y_{2019} = 8.560.490 + 42.359 (4)$$

$$Y_{2019} = 8.729.926,24$$

$$Y_{2020} = 8.560.490 + 42.359 (5)$$

$$Y_{2020} = 8.772.285,28$$

$$Y_{2021} = 8.560.490 + 42.359 (6)$$

$$Y_{2021} = 8.814.644,32$$

$$Y_{2022} = 8.560.490 + 42.359 (7)$$

$$Y_{2022} = 8.857.003,36$$

4.3.1.4 *Cálculo del Consumo per cápita*

Una vez determinada las proyecciones de las poblaciones tanto de EE UU como de Nueva York se debe calcular el consumo per cápita de la siguiente manera:

Se debe dividir el consumo aparente para la población total, para el caso del proyecto por ser los datos globales de Estados Unidos se divide para la población estadounidense, luego se procede a realizar una comparación con la población newyorkina para obtener el consumo per cápita de la población de Nueva York.

Tabla 23-4: Consumo Per cápita

Años	Consumo Aparente (Tm)	Población EE UU	Consumo per cápita (Tm)	Población Nueva York	Consumo per cápita (Tm)	Consumo per cápita (Kg)
2018	300.783,90	131.245.429	0,0023	8.687.567	0,000152	0,15
2019	311.411,20	132.202.478	0,0024	8.729.926	0,000156	0,16
2020	322.038,50	133.159.528	0,0024	8.772.285	0,000159	0,16
2021	332.665,80	134.116.577	0,0025	8.814.644	0,000163	0,16
2022	343.293,10	135.073.627	0,0025	8.857.003	0,000167	0,17

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Con los datos obtenidos en la tabla anterior se puede notar que el consumo per cápita tanto de Estados Unidos como de Nueva York nuestro mercado objetivo aumentara respectivamente de acuerdo a un periodo de tiempo determinado. Teniendo pues así un consumo per cápita según la población de Nueva York de 0,17 kilogramos hacia el año 2022.

Consumo recomendado

Para llevar a cabo este estudio se tomó como base el factor recomendado por la Organización Mundial de la Salud (OMS), el mismo que dice que se recomienda consumir 2,4 kg de fruta al año. Por otra parte, la FAO establece que por grupo de alimentos se debe considerar los veinticinco principales y del consumo global recomendado se debe tomar la veinticincoava parte para así obtener el consumo.

4.3.1.5 *Cálculo de la Demanda Insatisfecha*

Una vez determinado el consumo aparente, per cápita y el consumo recomendado se realizan el cálculo de la demanda insatisfecha siendo esta el déficit total.

La demanda insatisfecha se obtiene restando el consumo recomendado menos el consumo per cápita, este déficit se multiplica por la población en cuestión que para este caso será la población de New York.

Tabla 24-4: Demanda Insatisfecha

Años	Población NY	Consumo per-cápita (kg)	Consumo recomendado (kg)	Déficit (kg)	Total Déficit (kg)	Total Déficit (Tm)
2018	8.687.567	0,15	2,4	2,25	19.532.261	19.532,26
2019	8.729.926	0,16	2,4	2,24	19.593.896	19.593,90
2020	8.772.285	0,16	2,4	2,24	19.655.865	19.655,87
2021	8.814.644	0,16	2,4	2,24	19.718.159	19.718,16
2022	8.857.003	0,17	2,4	2,23	19.780.769	19.780,77

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Considerando los datos sobre consumo aparente, consumo per cápita y la proyección de la población de Nueva York se puede tener como resultado la tabla anterior en la que se tiene un total de déficit de 19532,26 toneladas para el primer año y para el año 2022 un total de déficit de 19780,77 toneladas.

Tabla 25-4: Porcentaje a cubrir por la Competencia

Años	Oferta Exportable	Total Déficit	Porcentaje
2018	11.940,10	19.532,26	61%
2019	12.351,40	19.593,90	63%
2020	12.762,70	19.655,87	65%
2021	13.174,00	19.718,16	67%
2022	13.585,30	19.780,77	69%

Elaborado por: Goyes, I. 2019

De acuerdo al total de déficit y la oferta exportable de la competencia directa se puede decir que la competencia cubrirá un porcentaje del 61% del total del déficit en el 2018 y que en el 2022 cubrirá el 69% como se indica en la tabla anterior

Dimensión del proyecto

La dimensión del proyecto hace referencia a la oferta que va a realizar la compañía, en el siguiente cuadro se podrá apreciar la cantidad de pulpas de fruta que se ofrecerán para cubrir la demanda insatisfecha que existe en Nueva York – Estados Unidos.

Tabla 26-4: Capacidad de Producción y Exportación

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN				
Capacidad Máxima Mensual (u/g)		70.000		
Consumo Local Mensual (u/g)		26.000		
Exceso Mensual (u/g)		44.000		
CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN				
AÑO	Q estimada para exportar mensual (g)	Q Exportada Mensual (Kg)	Q Exportada Anual (Kg)	Q Exportada Anual (Tm)
1	40.000	20.000	240.000	240
2	42000	21000	252.000	252
3	46200	23100	277.200	277
4	53130	26565	318.780	319
5	63756	31878	382.536	383

Elaborado por: Goyes, I. 2019

La capacidad máxima de producción con la maquinaria y el personal que posee la compañía actualmente es de 70.000 unidades mensualmente, el mercado local nacional consume alrededor de 26.000 unidades mensualmente, es decir que el exceso es de 44.000 unidades al mes. Teniendo en cuenta los parámetros anteriores se propone una cantidad para la exportación de 40.000 unidades mensualmente, es decir un total de 240.000 kg al año, que en toneladas sería un total de 240 Tm anualmente. Además, la capacidad máxima de producción aumentara al momento en el que se incremente el personal y la maquinaria dentro de la compañía.

Tabla 27-4: Oferta Exportable de pulpa y preparados de fruta

Años	Oferta Exportable	Total Déficit	Demanda Potencial Insatisfecha (Tm)	Porcentaje a Cubrir	Oferta Exportable (Tm)
2018	11.940,10	19.532,26	7.592,16	3,16%	240
2019	12.351,40	19.593,90	7.242,50	3,48%	252
2020	12.762,70	19.655,87	6.893,17	4,02%	277
2021	13.174,00	19.718,16	6.544,16	4,87%	319
2022	13.585,30	19.780,77	6.195,47	6,18%	383

Fuente: Tabla 25

Elaborado por: Goyes, I. 2019

La empresa iniciará con una exportación de 240 toneladas en el primer año, y para conocer la cantidad a ser exportada en los siguientes años se ha establecido una política de crecimiento del 5% anualmente, hasta llegar a una exportación de 383 toneladas en el 2022. Del 39% que la oferta de la competencia directa no cubre, la compañía podrá cubrir el 3,16% en el primer año hasta llegar a cubrir un 6,18% de 31% en el 2022 gracias al desarrollo del proyecto.

4.3.1.6 *Barreras Arancelarias*

Las importaciones no petroleras que realiza Estados Unidos desde Ecuador se las ejecuta bajo los programas o mecanismos de beneficio arancelario como el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y el de la Nación más favorecida (NMF).

El SGP concede arancel cero o aranceles reducidos a los países beneficiarios; los países menos desarrollados o en vías de desarrollo generalmente reciben un tratamiento preferencial para ciertos productos y reducciones arancelarias significativas. Los objetivos de este sistema a favor de estos países contribuyen a promover la industrialización, aumentar los ingresos en las exportaciones y acelerar el ritmo del crecimiento económico.

El NMF es conocido como un principio de no discriminación o cláusula de beneficio arancelario de la Organización Mundial de Comercio (OMC) ya que si se concede a un país la reducción arancelaria a un producto se tiene que hacer lo mismo con todos los demás miembros de la OMC, se manifiesta que dentro de NMF hay dos grupos de productos, aquellos que tienen arancel cero y arancel mayor a cero.

En los Estados Unidos la pulpa y preparados de fruta paga 0% de arancel al igual que en la Unión Europea, así como en los demás países a los que se exportan frutas y sus derivados ya que nos beneficiamos por la cláusula de NMF, para poder acceder a este beneficio se debe presentar el certificado de origen del producto.

El beneficio que mantiene Ecuador gracias a la renovación del SGP (Sistema Generalizado de Preferencias) para que la mayoría de productos de la rama alimenticia ingresen con 0% de arancel estará vigente hasta el 2020.

De acuerdo a un informe del Ministerio de Comercio Exterior en el 2016, las importaciones de EE.UU. desde Ecuador ascendieron a \$ 2.731 millones, de eso el 86% que es igual a \$ 2.341 millones ingresó bajo NMF y el restante 14% que es igual a \$ 390 millones por SGP. Para el 2017, por ese mecanismo llegaron a \$ 435 millones. El 2017 las exportaciones totales hacia Estados Unidos bajo NMF fueron de \$ 5.728 millones, lo que representó el 93% del total a ese mercado y las exportaciones no petroleras fueron \$ 2.060 millones representando así un 83%. (Baraona , 2018)

De acuerdo a los principales importadores y el arancel aplicado se puede corroborar que el arancel para el ingreso de pulpas y preparados de frutas a Estados Unidos es de 0% lo cual es

beneficioso porque el producto podrá llegar al consumidor final a un precio módico y económico.

4.3.1.7 *Requisitos Exigidos*

Existen ciertos requisitos que el exportador ecuatoriano debe cumplir al momento de exportar su producto; acorde a cada país o mercado estos presentan ciertas exigencias relacionadas con diversos temas, tales como: sociales, medio ambientales, entre otros.

Requisitos Generales:

- Factura Comercial
- Documentos de transporte
- Lista de carga
- Declaración del valor en aduana
- Seguro de Transporte
- Documento único Administrativo (DUA)

Requisitos Específicos:

Los productos agroindustriales que ingresan a los Estados Unidos son inspeccionados generalmente a su arribo en el puerto de entrada. La FDA (Food and Drug Administration) regula el ingreso de los alimentos y tiene la libertad de realizar un examen físico, un examen en muelle, o un examen de muestras si lo considera necesario.

Si en algún momento se detecta una violación a la Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos, la FDA se encarga de emitir una Nota de Detención y Audiencia al servicio de Aduanas de los EEUU y al importador, de esta manera dando inicio a un proceso en el cual el importador o su representante debe presentar evidencia que el producto está cumpliendo con los requisitos exigidos y así poder obtener una nota de liberación para seguir con los tramites de importación.

- Requisitos físicos, químicos, microbiológicos y sensoriales
- Requisitos sobre colorantes, aditivos, acidificación y control de emergencia.
- Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)
- Sistema de análisis de peligros y de puntos críticos de control (HACCP)

Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)

Las BPM establecen condiciones básicas y actividades necesarias para mantener un ambiente higiénico durante la producción, manipulación y provisión, con el fin de preparar los alimentos inocuos para el consumo humano.

El Código de Regulaciones Federales de EEUU, Título 21, Parte 110 establece las disposiciones para implementar las BPM que incluye, las personas, los edificios e instalaciones, la producción y proceso de control y el almacenaje y distribución de los productos.

Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP)

Consiente en identificar los peligros específicos y las medidas de vigilancia con la finalidad de garantizar la inocuidad de los alimentos, además evalúan los riesgos y logra establecer un sistema de control que se centra en la prevención en lugar de basarse en el estudio del producto final. Actualmente el HACCP es obligatorio sólo para productos hidrobiológicos y para jugos y derivados de frutas que se fabrican y comercializan en los Estados Unidos.

Tabla 28-4: Reglamentos Específicos

Reglamento	Especificación
21 CFR 110	Buenas Prácticas de Manufactura, Empacar y Almacenar Alimentos
21 CFR 120 HACCP	Jugos y Pulpas
21 CFR 130-169	Alimentos Estandarizados

Fuente: Datos de U.S. Food and Drug Administration – Protecting and Promoting Public Health

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Como se puede observar en el cuadro anterior se detalla dos reglamentos específicos para jugos y pulpas de fruta como son el 21 CFR y el 120 HACCP que deben ser cumplidos en base a buenas prácticas de manufactura y de análisis de riesgos y control respectivamente.

Requisitos Exigidos por el cliente en Estados Unidos

Existen temas que, si bien no son obligatorios para ingresar productos a los Estados Unidos, es de gran importancia no ignorarlos y tenerlos presentes ya que en algunos casos existirán clientes que los exijan, tales como:

- Certificados de garantía contra demandas por defectos en el producto.
- Certificaciones de calidad o de buenas prácticas de manufactura
- Un mecanismo de verificación del historial comercial de la empresa.

- Otros certificados de acuerdo a las características del producto.

4.3.1.8 *Plan de Marketing*

El plan de marketing involucra estrategias de mercadeo o estrategias comerciales con la finalidad de lograr un determinado objetivo relacionado con el marketing. Al establecer dichas estrategias se debe tomar en cuenta a la competencia, ya que en base a esta se puede obtener un punto de partida para observar a donde se pretende llegar a través del planteamiento de estrategias. Para realizar el diseño de las estrategias comerciales es recomendable tomar como base un modelo preestablecido como por ejemplo las fuerzas de Porter o el marketing mix.

a. *Estrategias de Precio*

Para determinar y fijar el precio en el mercado internacional de la pulpa de fruta de la Compañía Suiza Dajed Cía. Ltda., se debe plantear estrategias que vayan acorde a las exigencias que tiene el producto en función del mercado en donde se ofertará el producto para obtener un precio competitivo.

Estrategias

A continuación, se dan a conocer las estrategias que se deberán desarrollar y trabajar para la fijación adecuada de precios:

- Fijación de precios a través de la suma de costos más margen de rentabilidad esperado.
- Fijación de precios ficticios relacionados con el nivel de los precios de la competencia.
- Fijación de precios en base al valor de la inversión y cobertura de costos para obtener rentabilidad.

Tácticas

- Fijación de precios de costo más margen: consiste en sumar un sobreprecio del 50% al costo de producción de cada pulpa, estableciendo un precio independiente para cada sabor de pulpa ya que la producción de pulpa de diferentes frutas tiene diferentes costos.
- Fijación de precios promocionales: se establece de igual manera que la fijación de precios de costos más margen con la diferencia de márgenes de ganancia del 30% sobre el costo, y este se lo puede ofertar por lanzamiento del producto, promociones u ocasiones especiales.

- Fijación basada en el valor del cliente: el precio obtenido se compara con los rangos de precios de la competencia y en base a estos valores se fija el precio final de venta al público.

b. *Estrategias de Producto*

Una de las principales estrategias que contienen las pulpas de frutas consigo mismas es que son un producto de alimenticio cien por ciento de calidad y seguro, para que estas características se vean reflejadas en el producto final que oferta la compañía Suiza Dajed Cía. Ltda., se inicia con la correcta selección de frutas conjuntamente los ingredientes e implementos que se utilicen deberán ser de excelente calidad.

El tiempo de vida útil que tiene el producto después de haber sido procesado es de cinco meses, haciendo que esto se logre sin la aplicación de conservantes o preservantes ya que de esta manera se garantizará un producto mucho más natural apto para el consumo humano nivel salubre. Además, el estado de la fruta al momento de ser recolectada deberá encontrarse en su estado máximo de maduración, pero conjuntamente antes de entrar en etapa de descomposición, ya que la etapa de maduración reúne las mejores características en color, sabor y composición.

De igual forma se planteará una mejora en la imagen gráfica de la compañía con el fin de que se genere un factor diferenciador en cuanto a su competencia, ya que de manera general se ha observado que las pulpas que se ofertan en el mercado no cuentan con una imagen gráfica llamativa por lo que se deberá ofertar un producto llamativo para el ojo y gusto del consumidor.

Logotipo

El logo de la empresa describe un producto proveniente de la naturaleza y como símbolo de la misma se encuentra plasmada una montaña con el fin de lograr una sensación de frescura además representa la región sierra de donde proviene la compañía.



Figura 3-4: Logotipo Suiza Dajed Cia. Ltda.

Empaque

Se renovará el empaquetado individual de las pulpas, con el fin de lograr una mejor presentación del producto en el mercado internacional. El empaque se lo realizará en una funda transparente que permita observar el interior del producto, conjuntamente esta tendrá en el borde inferior una foto de la fruta en estado natural a la cual pertenezca la pulpa acompañado del eslogan del producto, en el borde superior se encontrará plasmado el logotipo de la empresa y en el centro del empaque en la parte frontal se encontrará el nombre del producto en idioma inglés y el sabor de la pulpa.



Figura 4-4: Empaque de las Pulpas de Fruta Dajed

En la parte posterior del empaque se encontrará datos puntuales de la compañía, además se ubicará la tabla de información nutricional, la fecha de caducidad y elaboración, una tabla indicando la composición del producto, el registro sanitario, el código de barras y la constancia de la afiliación para la obtención del logo de Hecho en Ecuador.

Slogan

El slogan ofrece al producto y a la empresa la oportunidad de posicionarse dentro de la mente del consumidor, en el caso de los productos de la compañía Suiza Dajed se tomó como característica principal el giro del negocio, al mismo tiempo garantizar y mostrar que el producto busca introducirse en el mercado y quedarse dentro de los aspectos de consumo del cliente objetivo.

- *“THE NATURAL FLAVOR OF FRUIT”*
- *“EL SABOR NATURAL DE LA FRUTA”*

c. Estrategia de la Plaza

La importancia de establecer estrategias para la plaza es de gran importancia dentro del plan de marketing ya que las mismas se utilizan para conseguir que un producto llegue satisfactoriamente al cliente. Dentro de esta se encuentra la distribución que hace referencia al conjunto de operaciones y actividades que realiza la empresa para colocarse en el lugar adecuado, con la cantidad adecuada en el tiempo oportuno para llevar el producto a los consumidores finales.

Estrategia

- Asegurar un sistema de distribución fundamentado en la oferta de productos naturales y totalmente autorizado por los organismos reguladores de normas fitosanitarias y de calidad, para que este sea tomado como un valor agregado con respecto a la diferenciación con la competencia.
- Buscar un socio o empresa importadora que esté dispuesta a adquirir nuestro producto y que se encargue de la distribución en supermercados y abastos de una manera más sencilla en el país de origen Nueva York – Estados Unidos.

Tácticas

- Implantar y desarrollar un plan o estrategias de publicidad que implanten el adecuado sistema de distribución para alcanzar el posicionamiento en el mercado internacional propuesto.
- Buscar el personal adecuado que se encargue del marketing y mercadeo del producto.
- Establecer contacto con el socio comercial en el país de destino para determinar y fijar parámetros de negociación y acuerdos comerciales. La empresa importadora y distribuidora con la que se tomará contacto es Family Food Distributors, Inc la misma que se dedica a importar y distribuir productos ecuatorianos en Estados Unidos.

Family Food Distributors, Inc.

Family Food Distributors Inc., es un importador y uno de los líderes en distribución de productos ecuatorianos, costarricenses, salvadoreños y guatemaltecos. Sus servicios abarcan los territorios de New York, New Jersey, Connecticut, Pennsylvania, Carolina del Norte, Chicago, y Massachusetts. El éxito se basa en la extensa línea de productos para nuestros clientes, en la satisfacción de los consumidores y en el bienestar de nuestra familia de empleados.

Su misión se enfoca en comercializar y distribuir productos alimenticios de alta calidad, en la costa este del país norteamericano, a través de un servicio al cliente superior, consistente e innovador.



Figura 5-4: Logotipo Family Food Distributors, Inc.

Entre los productos se encuentran enlatados, cremas, harinas, granos secos, productos del mar, snacks, infusiones (té), pulpa congelada, bebidas líquidas, confitería y mermeladas.

Los principales puntos de distribución son los supermercados como Shop Rute, Key Food Fresh,, Twin City Supermarket, Trade Fair Supermarket, Stop & Shop, Comapre Foods y Fine Fare Supermarket.

d. *Estrategias de Promoción*

Estrategia

- Promocionar el producto en internet, con el fin de dar a conocer los precios, promociones, actualizaciones y proporcionar al cliente la información necesaria. Esto se logrará mediante la creación de una página web dinámica y actualizada con el fin de lograr buena impresión en el cliente y consumidor internacional, conjuntamente abrir cuentas de la compañía Suiza Dajed en las redes sociales más utilizadas a nivel mundial.
- Participar en ferias internacionales que tengan influencia en el tipo o tecnología de oferta de productos de similares características en la rama de alimentos de origen natural. Una de las ferias donde se participará es el Summer Fancy Food que se realiza cada año en New York- Estados Unidos.

4.3.2 Estudio Técnico

4.3.2.1 Tamaño del Proyecto

La importancia de determinar el tamaño del proyecto se basa principalmente en la incidencia sobre las inversiones, costos y sobre todo la estimación de la rentabilidad que generara su

implementación. El tamaño del proyecto nos ayudará a determinar la capacidad de producción y comercialización de la pulpa de fruta en un determinado tiempo de operación.

Tamaño del Proyecto y La Demanda

Una vez realizado el estudio de mercado se puede demostrar que esos resultados son la base para verificar la viabilidad para la ejecución del proyecto, este factor es de gran importancia ya que se determinó que la demanda insatisfecha del producto para el año 2019 es de 7.242,50 toneladas métricas, mientras que la oferta 252 toneladas métricas, por lo que se puede decir que este factor no será un limitante para el proyecto. Cabe recalcar que esta oferta seguirá incrementándose de acuerdo al crecimiento de la planta.

Tamaño del Proyecto y los Proveedores

Para el proyecto respecto a los proveedores no existirá ningún tipo de dificultad puesto que la compañía cuenta con un excelente abastecimiento de materia prima gracias a la cercanía a los puntos de acopio de las frutas en el mercado mayorista de Ambato.

Tamaño del Proyecto y la Tecnología, Equipos e Infraestructura

Este factor está relacionado con la disponibilidad de tecnología, maquinaria y equipos que se van utilizar en el proyecto, dado este caso la empresa ya cuenta con su mayoría de equipamiento para poner en marcha el desarrollo del proyecto.

Tabla 29-4: Maquinaria y equipo

MAQUINARIA Y EQUIPO			
ÍTEM	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Mesa Clasificadora	1	350,00	350,00
Mesa para lavado y secado	1	600,00	600,00
Máquina de embalaje de cajas	1	800,00	800,00
Selladora de Bolsas	1	1285,00	1285,00
Balanza	2	300,00	600,00
Cuarto frío	3	10.000,00	30.000,00
Tubo intercambiador de calor	1	600,00	600,00
Ozonizador	1	159,00	159,00
Banda de Selección	1	1.500,00	1.500,00
Trituradora de Frutas	1	750,00	750,00
Despulpadora	1	3.800,00	600,00
Envasadora de pulpa	1	10.000,00	850,00
Cava de Congelación	1	1.200,00	1.200,00
Caldero	1	12.600,00	12.600,00
TOTAL			51894,00

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Tabla 30-4: Vehículo

VEHÍCULO			
ÍTEM	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Camión Chevrolet FVZ 34T	1	99.990,00	99.990,00
TOTAL		99.990,00	99.990,00

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Tabla 31-4: Muebles y Enseres

MUEBLES Y ENSERES			
ÍTEM	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Escritorio de Oficina	3	350,00	1.050,00
Archivador aéreo	3	150,00	450,00
Porta Papelera	2	20,00	40,00
Silla Ejecutiva	2	110,00	220,00
Lámpara de oficina	3	38,20	114,60
Anaquele 2 cuerpos	1	155,00	155,00
Estantería para exhibición	1	85,00	85,00
Sillas all	6	22,00	132,00
TOTAL			2.246,60

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Tabla 32-4: Equipo de Oficina

EQUIPOS DE OFICINA			
ÍTEM	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Teléfono Inalámbrico	2	50,00	100,00
Fax	1	120,00	120,00
Máquinas calculadoras	2	30,00	60,00
Central Telefónica	1	350,00	350,00
TOTAL			630,00

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Tabla 33-4: Equipo de Computo

EQUIPO DE COMPUTO			
ÍTEM	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Pc Spectre One HP	2	1200,00	2400,00
Portatil HP	1	650,00	650,00
Impresora	1	455,00	455,00
Partlantes	1	120,00	120,00
Router	1	80,00	80,00
TOTAL			3.705,00

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Tamaño del Proyecto y el Financiamiento

Este factor es de gran importancia para la puesta en marcha de este proyecto se conocerá los recursos propios y cuál será la cantidad prestada a una entidad bancaria y de esta forma cubrir la

inversión, para el cumplimiento de este factor se pedirá financiamiento a la Cooperativa Oscus ante un préstamo o micro crédito.

Tamaño del Proyecto y la Organización

La empresa ya cuenta con un sistema organizacional que consta de siete personas, sin embargo, hay personas que se encargan de más funciones de las que deberían por lo cual se debería contratar a tres trabajadores para la planta de producción para que cada uno cumpla con funciones específicas.

4.3.2.2 Localización de la planta

Al ser una empresa ya localizada la macro y la micro localización se determinarán de la siguiente manera:

Macro localización: La planta de producción se encuentra ubicada en Ecuador en la región sierra provincia de Tungurahua, ciudad de Ambato, en el barrio La Península sector 3 Juanes, en la calle Juan Montalvo y Av. Indo América.



Figura 6-4: Mapa de la empresa
Fuente: Google Maps



Figura 7-4: Calles de la empresa

Fuente: Google Maps

Micro Localización: Para la micro localización de deben tomar en cuenta varios factores como: la disponibilidad de medios y costos de transporte, la cercanía a lugares de abastecimiento de la materia prima e insumos, factores micro ambientales como el clima, la disponibilidad de servicios básicos y la cercanía al puerto o aeropuerto.

En este caso la empresa junto con su planta de producción ya se encuentra instaladas sin embargo se utilizará el método cuantitativo para evaluar los factores según su calificación y peso dentro del proyecto. De acuerdo al grado de importancia se le otorgará a cada factor una calificación de 0 a 10, la calificación dependerá del grado de dificultad, disponibilidad o costo, tomando en cuenta que si el grado de dificultad es mayor este tendrá una baja calificación.

Tabla 34-4: Matriz Locacional

FACTOR	PESO	ZONA	
		Calificación	Ponderación
Cercanía a materia prima	0,30	10	3,00
Cercanía a P. de Embarque	0,20	5	1,00
Costo del Terreno	0,10	7	0,70
Disponibilidad y Costo M.O.	0,10	8	0,80
Disponibilidad de Medios de Comunicación y de transporte	0,20	9	1,80
Disponibilidad de S. Básicos	0,10	9	0,90
Totales	1,00		8,20

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

Elaborado por: Goyes, I. 2019

En este proyecto la empresa junto con la planta de producción se encuentra ubicadas en Ambato, se puede decir que esta ciudad es un lugar muy comercial, además de que la disponibilidad de la materia prima es uno de los factores más fuertes que posee la compañía respecto a su ubicación, sin embargo, el factor inconveniente y con mayor dificultad es la

cercanía al puesto de embarque para la exportación del producto, pues esto generara un costo mayor en transporte.

4.3.2.3 *Ingeniería del Proyecto*

Descripción del Proceso de Producción y Comercialización

Proceso de Producción

Recepción de la Materia Prima: Esta es la primera etapa del proceso en donde la fruta que llega al granel es inspeccionada visualmente para verificar su estado. La fruta es aceptada, se pesa y coloca cuidadosamente en gavetas para ser pasada a la etapa de selección y clasificación.

Selección y Clasificación: En esta etapa se selecciona y separa la fruta en buen estado de las descompuestas, valiéndose de los sentidos sensoriales de los operadores: visual (color), olfativo (olor característico) y táctil (textura), además de la ausencia de daños mecánicos y por insectos.

La fruta será colocada en bandas transportadoras que facilitan la inspección visual de los operarios, la fruta seleccionada es clasificada, el objetivo es separar la fruta lista para el proceso de aquella que no cumple la madurez fisiológica, la cual es almacenada en un ambiente que permita acelerar o retardar ella maduración según convenga a la producción.

Lavado: Se lo realiza por aspersion de agua potable a presión para eliminar cualquier materia extraña que contamine la superficie y el contenido de la fruta.

Desinfección: En esta etapa usamos el método de la inmersión ya que es el más efectivo para la reducción de carga microbiana de la superficie. Una vez que la fruta es colocada en cestos los cuales se sumergen dentro de una tina de lavado que contiene solución clorada a nivel de 50ppm durante 15 min.

Enjuague: Después que la fruta es desinfectada, esta enjuagada por medio de aspersion de agua potable para eliminar cualquier residuo de cloro u otras sustancias.

Pelado: Este proceso se lo realiza manualmente, debido a lo delicada que es la fruta y en algunos casos debido a su delgada cascara.

Separación: Esta etapa se aplica para aquellas frutas que tienen una semilla de tamaño y textura influyente en el sabor de la pulpa como por ejemplo el Arazá, este proceso se realiza manualmente se separa la fruta de la semilla la cual es colocada en cestos para su uso posterior.

Despulpado: Para esta etapa del proceso la fruta es colocada en un equipo termo mecánico ya que esta facilita la operación de despulpamiento y a su vez se realiza un proceso de blanqueamiento el que permite eliminar residuos germicidas y estabilizar la coloración de la pulpa.

Luego viene el trozado o despulpado más el refinamiento de la pulpa de preferencia estos deben realizarse en un solo equipo con una malla entre 0.60 y 0.80 mm. En la pulpa ya refinada se puede agregar solución de ácido ascórbico (0.005 a 0.1%) para prevenir cambios de coloración y otra de sorbato de potasio (0.1%) para evitar la contaminación por hongo y levaduras.

Tratamiento Técnico (Pasteurización): En el caso de algunas frutas como el arazá son llevadas a un intercambiador de calor con temperatura de trabajo de 90°C y tiempo de retención de 2 minutos para su posterior envasado y sellado.

Envasado y Sellado: Para el proceso de envasado y sellado de la pulpa se lo realiza en políester-polietileno hasta alcanzar el peso determinado. El empaque debe estar completamente limpio y cumplir con características como: resistencia a altas y bajas temperaturas y baja permeabilidad; el sellado se realiza con una selladora eléctrica por fundición del plástico.

Enfriado: Para el enfriamiento de los empaques con pulpa se realiza con agua potable fría en constante circulación, para que de esta manera se logre un choque térmico necesario para una mayor reducción de carga microbiana y detenga la cocción del producto, los empaques deben estar perfectamente sellados para evitar una re contaminación.

Almacenamiento: La pulpa obtenida finalmente se coloca en cámaras de congelación o cuartos fríos a temperatura a los -20°C para su almacenamiento.

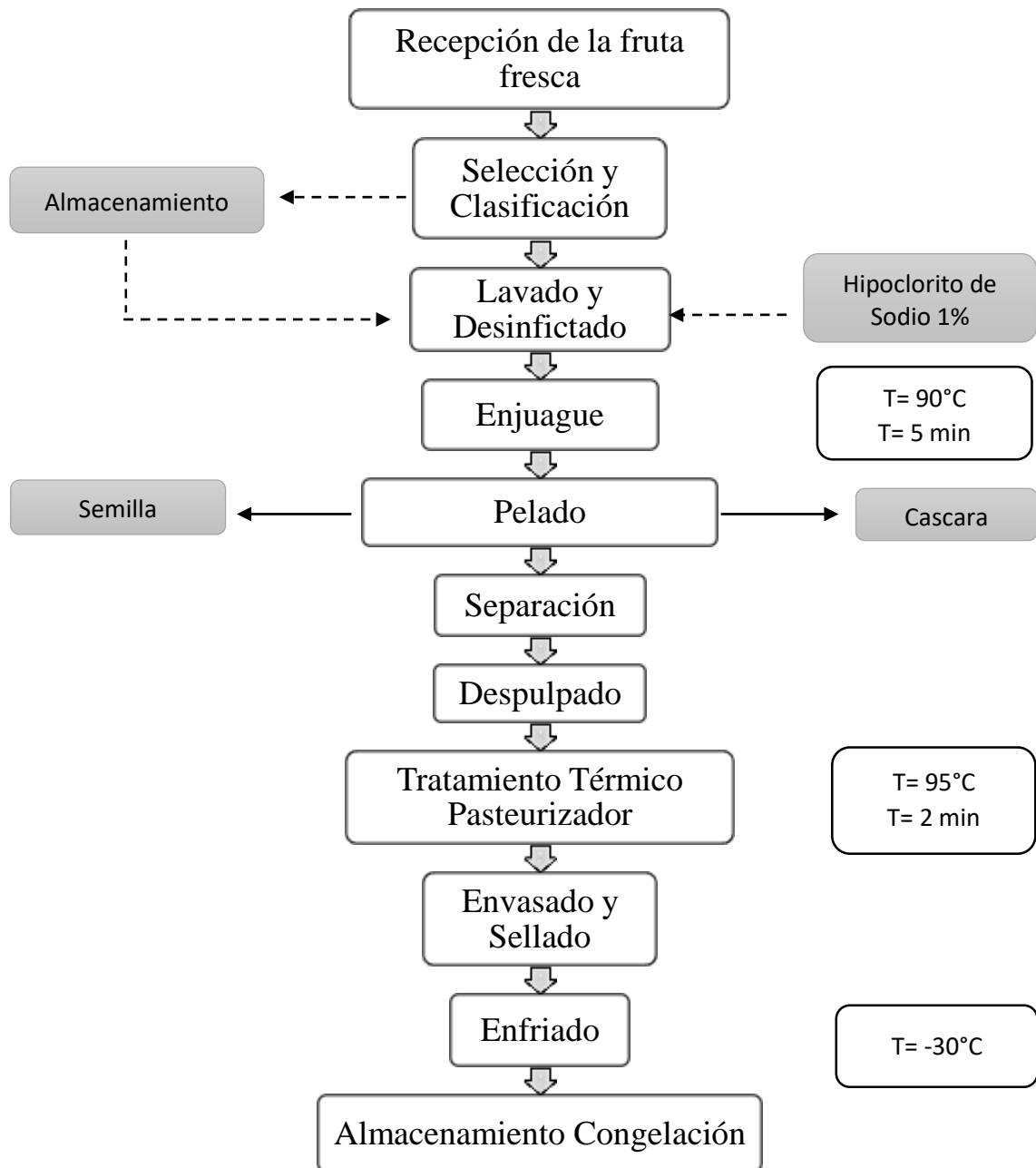


Figura 8-4: Diagrama del proceso de producción de la pulpa
Elaborado por: Goyes, I. 2019

Proceso de Comercialización

Una vez realizado el proceso de producción de las pulpas de fruta se procede a realizar el proceso de comercialización

El mismo que iniciara con la recepción de la pulpa dada por parte del área de producción, de esta manera se procede de la siguiente manera:

Ficha Técnica de la Pulpa de Fruta

Tabla 35-4: Ficha Técnica Pulpas de Fruta

Descripción del Producto	Pulpa de Fruta
Subpartida Arancelaria	0811.90.8080
País de Origen	Ecuador
País Exportador	Ecuador
País Importador	Estados Unidos
Cantidad de Cajas por Envío	200
Cantidad de Pallets	10
Total de Envío Anual en Kg	240.000 Kg
Vía de Transporte	Marítimo
Unidad de Carga	Contenedor 20´ High Cube Reefer
Puerto de Embarque	Puerto de Guayaquil
Puerto de Desembarque	Puerto de Nueva York – Nueva Jersey

Elaborado por: Goyes, I. 2019

INCOTERM

El Incoterm escogido es el CIF (Costo, seguro y flete), es decir que el vendedor asume todos los costos y obligaciones hasta cuando la mercadería sobrepasa la borda del buque en el punto de embarque convenido, además el vendedor debe asumir todos los costos, flete y seguro para conducir las mercaderías hasta el puerto de destino.

Empacado y Etiquetado:

Empacado: Una vez obtenido el producto final envasado y sellado en fundas, las mismas se proceden a empaclarlas en cajas de cartón que contendrán no más de 10 kg, es decir 20 fundas de pulpa de 500g

- **Dimisiones de la funda:** 13 cm X 2.5 cm X 22 cm (largo, ancho, alto)
- **Características del empaque:** Tipo cajas de Cartón, con una capacidad de 10kg (20 fundas de pulpa) y con dimensiones de 20 cm X 27 cm X 29 cm (largo, ancho, alto)

Etiquetado: Este punto es muy importante cuando se considera ingresar al mercado estadounidense ya que todo producto alimenticio que se exporte y se comercialice en los EEUU debe llevar un rótulo que cumpla con la normativa que se encuentra en el Código de Regulaciones Federales, de lo contrario, las autoridades prohibirán la entrada del producto en su territorio.

Tabla 36-4: Información Obligatoria – Etiquetado

Requisito	Localización	CFR
Identidad del Alimento	Panel principal	101.3
Listado de Ingredientes	Panel informacional	101.4
Nombre y dirección de la empresa/negocio	Panel informacional	101.5
Información Nutricional	Panel informacional	101.9
Contenido Neto	Panel principal	101.105
Información de alérgenos	Panel informacional	FALCPA
Información relevante	Panel informacional	101.17

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

Elaborado por: Goyes, I. 2019

La FDA define al etiquetado como todas aquellas etiquetas u otros materiales escritos grabados o graficados en un artículo o cualquiera de sus envases, envolturas que acompañan al producto. Los requisitos generales del etiquetado según la FDA son:

- Etiqueta en inglés: Bilingüe es aceptado si toda la información está en ambos idiomas.
- Información Nutricional en el formato Nutrition Facts.
- Ingredientes y colores aprobados con su nombre usual.

En resumen, los productos alimenticios que vayan a ser exportados a EEUU deben cumplir con los requisitos que especifica la FDA, entre los requisitos básicos podemos incluir las buenas prácticas, el registro, etiqueta, ingredientes y colores aprobados.

Unitarización o Paletización: Para facilitar el manipuleo de las cajas y la conservación del producto se unitarizará la carga en pallets, que serán sujetados por zunchos. Los pallets se consideran como la unidad de embalaje para el transporte, estos se deben sujetar a medidas que están determinadas por los contenedores en que se transportan.

Características del pallet:

Tipo: Arlog o Normalizado de madera. Resistente a cargas de hasta 2000 kg.

Dimensiones: 1,10 X 1,10 m, construido en base de madera de ¾ y una pulgada.

Se determinó que cada pallet contendrá un total de 200 cajas de 10 kg, distribuidas en 10 niveles, cada nivel tendrá 20 cajas.

Contenedorización: Una vez organizadas las cajas en los pallets, estos deben ser distribuidos y colocados en el contenedor que presente características favorables para su óptimo viaje.

Características del contenedor:

Tipo: Refrigerado de 20 pies High Cube

Dimensiones: 5,67 m X 2,23 m X 2,07 m (largo, ancho, alto)

Capacidad Cúbica: 25,84 m³

Tara del contenedor: 2300 Kg

Peso máximo: 28.180 Kg

De acuerdo a la oferta exportable se determinó el envío de un contenedor cada mes, es decir un total de 12 envíos al año. Cada contenedor llevará 10 pallets, cada pallet con un peso de 2000 kg, es decir que el peso por contenedor es de 22.300 kg (20.000 kg de pulpa más 2.300 kg de tara del contenedor).

Condiciones de Pago

La forma de pago escogida para la transacción con nuestro comprador en Estados Unidos es la siguiente: 50% en efectivo antes de realizar el embarque y financiar el 50% restante con una carta de crédito a 28 días plazo contados desde el momento del embarque de la mercancía.

Trámites para Exportar

- ***Hacer el contrato inicial:*** Debe revisarse muy bien el contrato antes de firmarlo, específicamente la parte del incumplimiento del contrato, especificaciones, tiempo de entrega y cantidades.
- ***Certificado Fitosanitario:*** Este documento garantiza que el producto se encuentra libre de cualquier agente extraño, este certificado es emitido por el MAGAP y se utiliza un certificado por cada embarque realizado y está sujeto a las exigencias del país de destino.
- ***Certificado de Sanitizado de Pallets:*** Este documento lo emite la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD) que garantiza el sanitizado y calidad de los pallets para el envío de la mercadería.
- ***Factura Comercial:*** En este documento debe constar los datos del exportador, descripción de la mercancía, precio, número de pedido, puerto de embarque y de destino, forma de pago y datos de importador. Este documento lo otorga el exportador a nombre del importador, se debe tener la factura comercial original y 5 copias.

- ***Lista de embarque:*** Este documento es emitido por el exportador a nombre del importador, debe constar los datos del exportador e importador, numeración de las cajas, peso de cada caja, partida arancelaria y cantidad del producto.
- ***Cetificado de Origen:*** Este documento certifica y garantiza el origen de la mercancía y es emitido en el formato oficial establecido en los acuerdos comerciales, para el caso de Estados Unidos y Europa este certificado es expendido por el Ministerio de Industria y Comercio.
- ***Conocimiento de Embarque (B/L):*** De acuerdo al medio de transporte que en este caso será el medio marítimo lleva el nombre específico de Bill of Landing.
- ***Seguro Internacional:*** Comprende la cobertura del transporte interno y del tránsito internacional, el tipo de prima depende de la clase de mercadería, pero normalmente se encuentra entre el 0,50% al 4%, en este caso se considera aplicar un porcentaje del 1% sobre el valor FOB para calcular el valor de la prima.

Transporte Interno

El transporte interno desde la planta ubicada en la provincia de Tungurahua, ciudad de Ambato sector los 3 Juanes hasta el Puerto de Guayaquil se lo realizara de manera propia por parte de la compañía.

Manipuleo de Carga

El manipuleo de carga está a cargo de la naviera SCHENKER, la cual se encarga de la recepción de la mercancía y de la misma manera se realizará la manipulación THC (Terminal Charging Handle).

Tránsito Internacional

Se analiza el traslado del producto dentro del término CIF, la carga será transportada desde el puerto de embarque en el país de origen (Ecuador) hacia el puerto de desembarque en el país de destino (Estados Unidos).

La empresa a la cual se le prestara este servicio es la Naviera SCHENKER que se encargará de transportar la carga desde el Puerto de Guayaquil hacia el Puerto de desembarque de Nueva York y Nueva Jersey.

Manipuleo de Carga en el Puerto de Destino

La naviera contratada SCHENKER se encargará del desembarque al puerto mediante la manipulación llamada THC para empezar con los trámites de desaduanización de la mercancía.

Transporte Interno País de Destino

El transporte interno desde la Aduana del Puerto de Nueva York hasta la bodega del importador se lo realizará a través de la Naviera SCHENKER, el traslado del transporte se lo realizará en el mismo contenedor de 20' high cube reefer.

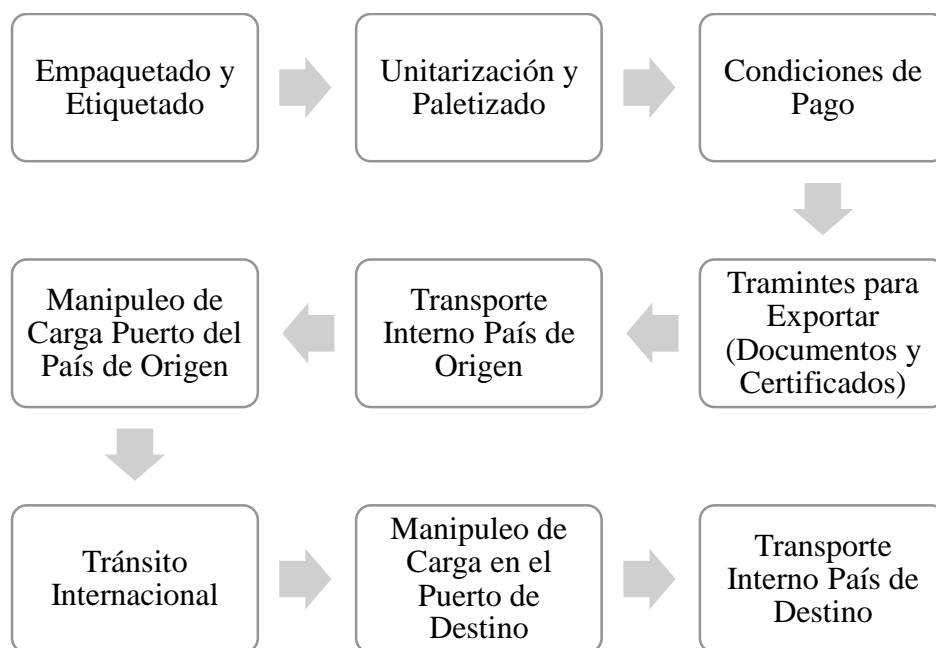


Figura 9-4: Flujo de Comercialización y Exportación
Elaborado por: Goyes, I. 2019

4.3.2.4 Cálculo de la mano de obra necesaria

Para este cálculo se toma en cuenta aquella mano de obra que manipula la materia prima de manera directa y en producto durante el proceso de producción.

Mano de Obra Directa:

- Proceso de recepción, selección y preparación de la fruta: 2 personas
- Recepción de la pulpa: 2 persona
- Etiquetado, embalaje y empaque: 2 personas
- Almacenamiento: 2 persona

Mano de Obra Indirecta:

- Jefe de Producción: 1 persona
- Chofer: 1 persona

Personal Administrativo:

- Gerente General: 1 persona
- Contador: 1 persona
- Jefe de comercialización y exportación: 1 persona

Es decir que la mano de obra necesaria para el funcionamiento de este proyecto dentro de la empresa es de trece personas entre el nivel administrativo y operativo.

4.3.2.5 *Análisis del negocio*

Reseña de la Compañía

La Suiza DAJED de la ciudad de Ambato, empresa que está dedicada a la elaboración de pulpas de frutas, inicio sus actividades en el junio del 2008, la conformación de la compañía se realizó en una reunión entre socios y el valor que se pagó para la formación de la misma fue la cantidad de \$20.000.

Los socios que conforman la compañía son:

Lic. Alfonso Changó

Sr. Diego Chango cruz

Sra. Karina Chango Cruz

Sra. Beatriz Cruz

La compañía se forma después de realizar un amplio estudio de mercado nacional acerca de la venta y producción de pulpa de fruta, conociendo q en países internacionales estos productos (pulpa de fruta) son de consumo masivo. Así al saber esto empezó las labores de comercialización en el Ecuador exactamente en la ciudad de Ambato, de una manera muy diferente a las empresas convencionales.

La evaluación de la compañía durante el primer año de funcionamiento enviado a la Superintendencia de Compañías, se cumplió la meta de ventas sobre unos \$150000, los

mercados a los cuales está destinado el producto es para empresas que requieren el mismo en forma masiva, así empezó la actividad comercial de la compañía.

La compañía tiene un único proveedor de materia prima ya que Ambato es el mercado más grande productor de frutas del país, y el centro de acopio el Mercado Mayorista el mismo que es el principal y único proveedor.

La Compañía Suiza DAJED Cía. Ltda., produce pulpas de:

Maracuyá, Mora, Coco, Guanábana, Tomate, Tamarindo, Naranja, Frutilla, Fresa, Piña, Guayaba, Mango, Taxo, Naranja, Limón, Papaya.

Componente Organizacional

El tipo de estructura organizacional que la compañía Suiza DAJED LTDA maneja es una estructura línea- funcional, ya que la responsabilidad se transmite a través de un solo jefe por cada área o función especial. A continuación, se presenta la estructura organizativa de la empresa:

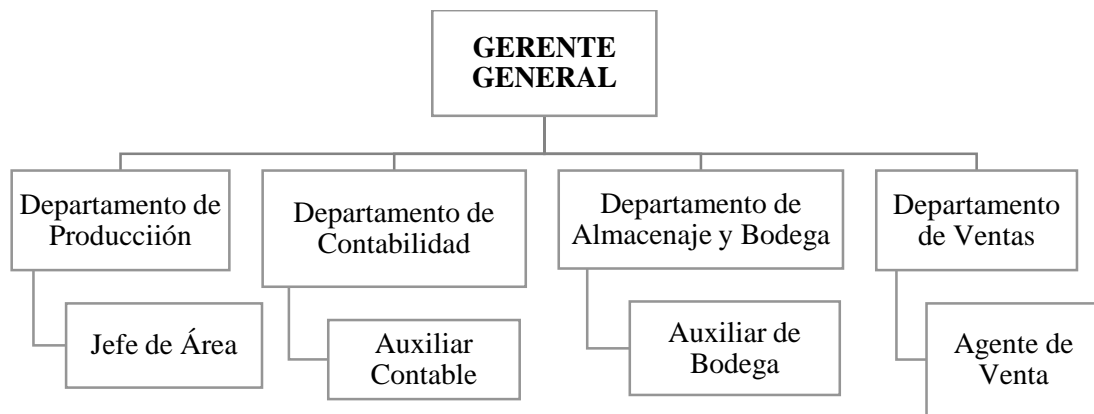


Figura 10-4: Organigrama de la Compañía Suiza Dajed Cía. Ltda.

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

La estructura organizacional de Suiza DAJED LTDA como se menciona anteriormente es lineo-funcional, es decir la responsabilidad de cada tarea se transmite a un solo jefe de área, este tipo de organización brinda mayor ventaja ya que por cada departamento no hay evasión de responsabilidad por parte de los colaboradores.

Misión

Somos una compañía ecuatoriana dedicada a la elaboración de jugos (zumos), néctares, concentrados de fruta tropical pura fresca y hortalizas que cumplen con los más altos estándares de calidad nacional.

Visión

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes a través del desarrollo de productos de alta calidad, estableciendo una relación de largo plazo basada en el cumplimiento de nuestros compromisos comerciales.

Objetivos

- Cumplir con los más altos estándares de calidad en la fabricación de nuestros productos.
- Ofrecer productos 100% puros y naturales.
- Satisfacer plenamente las necesidades de nuestros clientes.
- Incrementar nuestros productos y servicios a través del desarrollo de nuevos jugos y concentrados de frutas tropicales.

Valores

Compromiso con el cliente

Satisfacer las necesidades de clientes ofreciéndoles productos de alta calidad alimenticia y natural.

Honestidad

En la compañía Suiza Dajed Cía. Ltda. lo primero que se inculca a los empleados es la honestidad consigo mismos para luego poder reflejar la verdad que constituye un pilar fundamental para que los empleados quieran y sientan una verdadera dedicación y compromiso por la empresa.

Calidad Total

Debemos demostrar que nuestro producto es de calidad que es estamos siempre con una mejora continua en nuestros procesos con el fin de reforzar los estándares.

Trabajo en equipo

La costumbre o el hábito son de fomentar el trabajo en equipo para lograr alcanzar los resultados de la empresa logrando un espíritu de colaboración constante.

Infraestructura Física

La infraestructura de la empresa se encuentra distribuida de la siguiente manera:

- Área de lavado de fruta
- Área de Tratamiento
- Área de Calderos
- Área de Almacenamiento
- Laboratorio
- Área de Embarque y Desembarque
- Cuartos Fríos
- Gerencia
- Secretaria
- Bodega

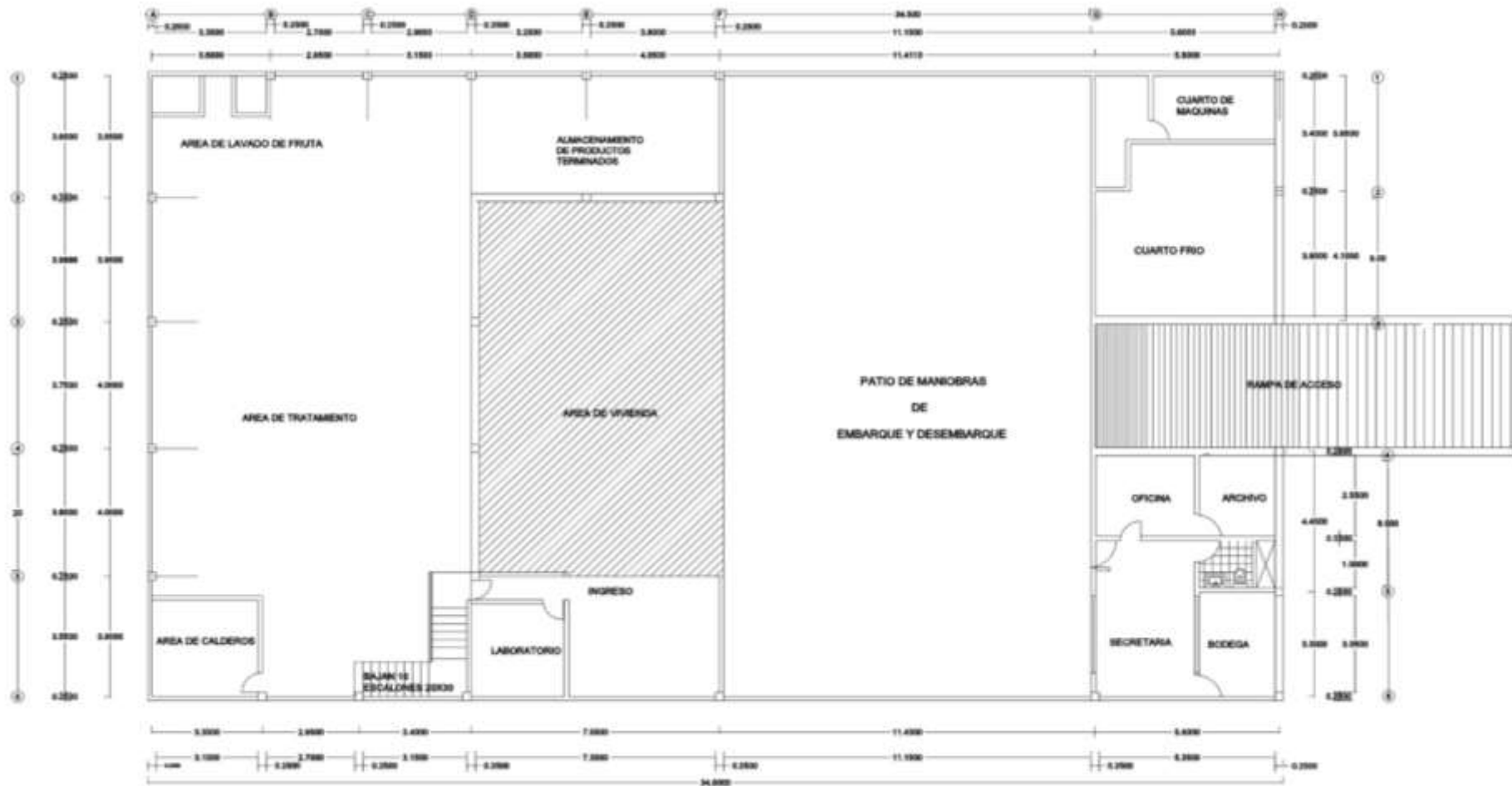


Figura 11-4: Distribución de la Planta
 Elaborado por: Goyes, I. 2019

4.3.3 Estudio Financiero

4.3.3.1 Presupuesto de Gastos Administrativo

Los gastos administrativos se entienden como todos los egresos que se efectúan en la normal operación del proyecto a nivel administrativo. Para la proyección del mismo se toma en cuenta el porcentaje de la inflación anual que para el año 2018 es de 0,27% según datos del INEC.

Tabla 37-4: Presupuesto de Gastos

PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente General	26.000,00	26.070,20	26.140,59	26.211,17	26.281,94
Secretaria	13.000,00	13.035,10	13.070,29	13.105,58	13.140,97
Contador	13.200,00	13.235,64	13.271,38	13.307,21	13.343,14
Jefe de Dpto. Producción	13.912,20	13.949,76	13.987,43	14.025,19	14.063,06
Jefe de Dpto. Comer y Expor.	14.000,00	14.037,80	14.075,70	14.113,71	14.151,81
Servicios Básicos	540,00	541,46	542,92	544,39	545,86
Internet	240,00	240,65	241,30	241,95	242,60
Materiales de Oficina	140,00	140,38	140,76	141,14	141,52
TOTALES	81.032,20	81.250,99	81.470,36	81.690,33	81.910,90

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

Elaborado por: Goyes, I. 2019

4.3.3.2 Presupuesto Gastos de Exportación

Se entiende como gastos de exportación a todos los egresos que se destinan en el proceso de venta del producto en base la normal operación de las actividades propias del proyecto. Al ser un proyecto de exportación los gastos de ventas se consideran a todos los trámites necesarios para realizar el envío del producto a Estados Unidos, los precios se establecen en base a los datos obtenidos de la SENAE Y PROECUADOR.

Tabla 38-4: Presupuesto Gastos de Exportación

DESCRIPCIÓN	Cant. por Embarque	Valor Unitario	Valor por Embarque	Valor Anual
Certificado Fitosanitario	1	30,00	30,00	360,00
Certificado de Origen	1	20,00	20,00	240,00
Certificado Sanitización Pallets	1	35,00	35,00	420,00
Transporte hacia al puerto	1	70,00	70,00	840,00
Unitarización	10	17,61	176,10	2113,20
Factura Comercial	1	2,20	2,20	26,40
Certificado de Calidad	1	40,00	40,00	480,00
Documento de Transporte	1	55,25	55,25	663,00
Lista de Empaque	1	2,00	2,00	24,00
Agente de Aduana	1	160,00	160,00	1920,00
Transporte Internacional	1	3800,00	3800,00	45600,00
Seguro Internacional	1	540,00	540,00	6480,00
Subtotal			4930,55	59166,60
Imprevistos 2%			98,61	1183,33
Total			5029,16	60349,93

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

Elaborado por: Goyes, I. 2019

A continuación, se muestra la proyección para cinco años de los gastos de exportación detallados anteriormente:

Tabla 39-4: Proyección de gastos de exportación

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑOS
Costos de Exportación	60349,93	63367,43	69704,17	80159,80	96191,76

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

Elaborado por: Goyes, I. 2019

4.3.3.3 Plan de Ventas

En este proyecto las ventas del producto son las actividades que generaran ingresos para la compañía, las cantidades a exportar o vender anualmente se han considerado del estudio de mercado realizado anteriormente y las cantidades del producto se irán incrementando en un 3%

anualmente teniendo en cuenta la capacidad de producción de la empresa, conjuntamente el precio se ha establecido de acuerdo a la competitividad en el mercado estadounidense.

Tabla 40-4: Precio unitario por pulpa de 500g

PULPAS	P. ACTUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Maracuyá	1,30	1,34	1,38	1,42	1,46	1,51
Mora	1,33	1,37	1,41	1,45	1,50	1,54
Naranja	1,26	1,30	1,34	1,38	1,42	1,46
Papaya	1,17	1,21	1,24	1,28	1,32	1,36
Piña	1,38	1,42	1,46	1,51	1,55	1,60
Pera	1,18	1,22	1,25	1,29	1,33	1,37
Coco	0,93	0,96	0,99	1,02	1,05	1,08
Guanábana	0,98	1,01	1,04	1,07	1,10	1,14
Guayaba	1,38	1,42	1,46	1,51	1,55	1,60
Mango	1,33	1,37	1,41	1,45	1,50	1,54

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Las ventas proyectadas toman como base la demanda total del producto, de esta manera los datos se encuentran planificados en base a la producción y al volumen de ventas. En este caso en el primer año se exportará un total de 480.000 pulpas.

Tabla 41-4: Proyección de ventas anuales 500 gramos

PULPAS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Maracuyá	62.400,00	64.272,00	66.200,16	68.186,16	70.231,75	72.338,70
Mora	63.840,00	65.755,20	67.727,86	69.759,69	71.852,48	74.008,06
Naranja	60.480,00	62.294,40	64.163,23	66.088,13	68.070,77	70.112,90
Papaya	56.160,00	57.844,80	59.580,14	61.367,55	63.208,57	65.104,83
Piña	66.240,00	68.227,20	70.274,02	72.382,24	74.553,70	76.790,31
Pera	56.640,00	58.339,20	60.089,38	61.892,06	63.748,82	65.661,28
Coco	44.640,00	45.979,20	47.358,58	48.779,33	50.242,71	51.749,99
Guanábana	47.040,00	48.451,20	49.904,74	51.401,88	52.943,93	54.532,25
Guayaba	66.240,00	68.227,20	70.274,02	72.382,24	74.553,70	76.790,31
Mango	63.840,00	65.755,20	67.727,86	69.759,69	71.852,48	74.008,06
TOTAL	587.520,00	605.145,60	623.299,97	641.998,97	661.258,94	681.096,70

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Las ventas se irán incrementando en un 3% de la misma manera que el precio del producto de esta manera se obtendrá en el año base un ingreso estimado de 587.520,00 dólares.

4.3.3.4 *Inversión Total en Activo Fijo y Diferido*

Se entiende a este tipo de inversión como todos los gastos que se efectúan por unidad de tiempo para adquirir los factores operativos como la mano de obra, materia prima, capital de trabajo, entre otro que son necesarios para el desarrollo del proceso de la empresa generando así beneficios en un periodo establecido como vida útil del proyecto.

Tabla 42-4: Resumen de la inversión

RESUMEN DE LA INVERSIÓN	VALOR
Inversión Fija	105.867,20
Inversión Diferida	3.000,00
Capital de Trabajo	393.907,49
TOTAL DE INVERSION	502.774,69

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Activos Fijos

Se entiende como activos fijos a todas aquellas inversiones realizadas en bienes tangibles y duraderos para la operación y vida útil del proyecto.

Tabla 43-4: Inversión Fija

INVERSIÓN FIJA	VALOR
Maquinaria y Equipo	4.194,00
Muebles y Enseres	498,20
Vehículo	99.990,00
Equipo de Cómputo	1.105,00
Útiles de Oficina	80,00
TOTAL	105.867,20

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Inversión Diferida

Son de naturaleza inmaterial que posee la capacidad para generar beneficios económicos futuros que son controlados por la empresa.

Tabla 44-4: Inversión Diferida

INVERSIONES DIFERIDAS	VALOR
Estudios Preliminares	1500,00
Honorarios a consultores	1500,00
TOTAL	3000,00

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Depreciaciones

Las depreciaciones se utilizan para dar a entender que las inversiones permanentes de la planta con el pasar de los años disminuyen el potencial de servicio. La depreciación de los activos fijos se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 45-4: Depreciaciones

Activos fijos	Valor Total	Vida Util	% Dep. Anual	Valor Deprec.	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vehículo	99.990,00	5	20%	15.998,40	15.998,40	15.998,40	15.998,40	15.998,40	15.998,40
Edificios y otros In.	14.646,35	20	5%	585,85	585,85	585,85	585,85	585,85	585,85
Maquinaria y Equipo	51.894	10	10%	4.670,46	4.670,46	4.670,46	4.670,46	4.670,46	4.670,46
Muebles y Enseres	2.246,60	10	10%	202,19	202,19	202,19	202,19	202,19	202,19
Equipo de Oficina	630,00	10	10%	56,70	56,70	56,70	56,70	56,70	56,70
Equipo de Computo	3705,00	3	33,33%	823,37	823,37	823,37	823,37	0,00	0,00
Total	173.111,9			22.336,97	22.336,97	22.336,97	22.336,97	21.513,60	21.513,60

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

Elaborado por: Goyes, I. 2019

4.3.3.5 Determinación del Capital de Trabajo

Se considera capital de trabajo a aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar, estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo. En el presente proyecto el capital de trabajo se tomará en forma anual a continuación se detallan los rubros que se consideran dentro del capital de trabajo para la actividad comercial:

Tabla 46-4: Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	VALOR ANUAL
Mercadería	100.811,40
Mano de Obra Directa	65.952,00
Costo Directo	540,00
Costos Indirectos	70.493,96
Gastos Administrativos	81.032,20
Gastos de Exportación	60.349,93
Gasto de Venta	14.728,00
TOTAL	393.907,49

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

Elaborado por: Goyes, I. 2019

4.3.3.6 *Financiamiento de la Inversión*

Para que el proyecto obtenga una estructura de funcionamiento adecuada se debe analizar el nivel y volumen de inversión total, las inversiones que realiza la empresa tanto para su actividad en la actualidad como en su futuro para aumentar el nivel de ventas necesitará ser financiada tanto con dinero propio como con dinero de terceros. En la siguiente tabla se muestra como está estructurado el financiamiento de la inversión total del proyecto:

Tabla 47-4: Estructura de financiamiento

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO		
Capital Propio	301.664,81	60%
Capital de Terceros	201.109,88	40%
TOTAL	502.774,69	100%

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Para la amortización de la deuda se aplicará la fórmula de la anualidad:

$$Cuota\ mensual = \frac{C}{\frac{(1 - (1 + i)^{-t})}{i}}$$

- C: \$201.109,88
- t: 5 años
- i anual: 11,83%
- Pagos mensuales

En la siguiente tabla se mostrará la tabla de amortización del crédito bancario, con los rubros del capital e interés correspondiente a los cinco años:

Tabla 48-4: Amortización Crédito

COTIZADOR				
TABLA DE AMORTIZACIÓN (DIVIDENDO FIJO)				
Monto	201.109,88			
Interés	0,1183			
Plazo	60			
Seg. Desgravamen	0,49920%			
N° Cuota	CAPITAL	INTERÉS	MONTO	SALDO
0				201.109,88
1	2.473,71	1.982,61	4.456,32	198.636,16
2	2.498,10	1.958,22	4.456,32	196.138,06
3	2.522,73	1.933,59	4.456,32	193.615,34
4	2.547,60	1.908,72	4.456,32	191.067,74
5	2.572,71	1.883,61	4.456,32	188.495,03
6	2.598,07	1.858,25	4.456,32	185.896,96
7	2.623,69	1.832,63	4.456,32	183.273,27
8	2.649,55	1.806,77	4.456,32	180.623,72

9	2.675,67	1.780,65	4.456,32	177.948,05
10	2.702,05	1.754,27	4.456,32	175.246,00
11	2.728,69	1.727,63	4.456,32	172.517,31
12	2.755,59	1.700,73	4.456,32	169.761,72
13	2.782,75	1.673,57	4.456,32	166.978,97
14	2.810,19	1.646,13	4.456,32	164.168,78
15	2.837,89	1.618,43	4.456,32	161.330,89
16	2.865,87	1.590,45	4.456,32	158.465,03
17	2.894,12	1.562,20	4.456,32	155.570,91
18	2.922,65	1.533,67	4.456,32	152.648,26
19	2.951,46	1.504,86	4.456,32	149.696,79
20	2.980,56	1.475,76	4.456,32	146.716,23
21	3.009,94	1.446,38	4.456,32	143.706,29
22	3.039,62	1.416,70	4.456,32	140.666,67
23	3.069,58	1.386,74	4.456,32	137.597,09
24	3.099,84	1.356,48	4.456,32	134.497,25
25	3.130,40	1.325,92	4.456,32	131.366,85
26	3.161,26	1.295,06	4.456,32	128.205,59
27	3.192,43	1.263,89	4.456,32	125.013,16
28	3.223,90	1.232,42	4.456,32	121.789,26
29	3.255,68	1.200,64	4.456,32	118.533,58
30	3.287,78	1.168,54	4.456,32	115.245,80
31	3.320,19	1.136,13	4.456,32	111.925,61
32	3.352,92	1.103,40	4.456,32	108.572,69
33	3.385,97	1.070,35	4.456,32	105.186,72
34	3.419,35	1.036,97	4.456,32	101.767,36
35	3.453,06	1.003,26	4.456,32	98.314,30
36	3.487,11	969,22	4.456,32	94.827,19
37	3.521,48	934,84	4.456,32	91.305,71
38	3.556,20	900,12	4.456,32	87.749,51
39	3.591,26	865,06	4.456,32	84.158,25
40	3.626,66	829,66	4.456,32	80.531,59
41	3.662,41	793,91	4.456,32	76.869,18
42	3.698,52	757,80	4.456,32	73.170,66
43	3.734,98	721,34	4.456,32	69.435,68
44	3.771,80	684,52	4.456,32	65.663,88
45	3.808,98	647,34	4.456,32	61.854,90
46	3.846,53	609,79	4.456,32	58.008,36
47	3.884,45	571,87	4.456,32	54.123,91
48	3.922,75	533,57	4.456,32	50.201,16
49	3.961,42	494,90	4.456,32	46.239,74
50	4.000,47	455,85	4.456,32	42.239,26
51	4.039,91	416,41	4.456,32	38.199,35
52	4.079,74	376,58	4.456,32	34.119,61
53	4.119,96	336,36	4.456,32	29.999,65
54	4.160,57	295,75	4.456,32	25.839,08
55	4.201,59	254,73	4.456,32	21.637,49
56	4.243,01	213,31	4.456,32	17.394,48
57	4.284,84	171,48	4.456,32	13.109,64
58	4.327,08	129,24	4.456,32	8.782,56
59	4.369,74	86,58	4.456,32	4.412,82
60	4.412,82	43,50	4.456,32	0,00
TOTAL	201.109,88	66.269,36	267.379,24	

Elaborado por: Goyes, I. 2019

4.3.3.7 Determinación del Punto de Equilibrio

El cálculo del punto de equilibrio nos ayuda a determinar el número de productos que se deberán vender para cubrir los costos y gastos sin obtener ni pérdidas ni ganancias, este cálculo

se determinará en unidades de producto y volumen de ventas en dólares a partir de las siguientes formulas:

Punto de equilibrio unidades (kilogramos del producto a vender)

$$PE_Q = \frac{CF}{P_u - CV_u}$$

Punto de equilibrio de volumen de ventas:

$$PE_{\$} = \frac{CF}{1 - \frac{CV_u}{P_u}}$$

Dónde:

P_u : Precio de venta unitario

CF : Costo fijo

CV_u : Costo variable unitario

Punto de equilibrio en Unidades (Kg)

$$PE_Q = \frac{CF}{P_u - CV_u} \quad PE_Q = \frac{167.303,40}{2,45 - 0,40} \quad PE_Q = \frac{167.303,40}{2,05}$$

$$PE_Q = 81.611 \text{ Kg}$$

Punto de equilibrio de volumen de ventas (\$)

$$PE_{\$} = \frac{CF}{1 - \frac{CV_u}{P_u}} \quad PE_{\$} = \frac{167.303,40}{1 - \frac{0,40}{2,45}} \quad PE_{\$} = \frac{167.303,40}{0,83}$$

$$PE_{\$} = \$201.570,36$$

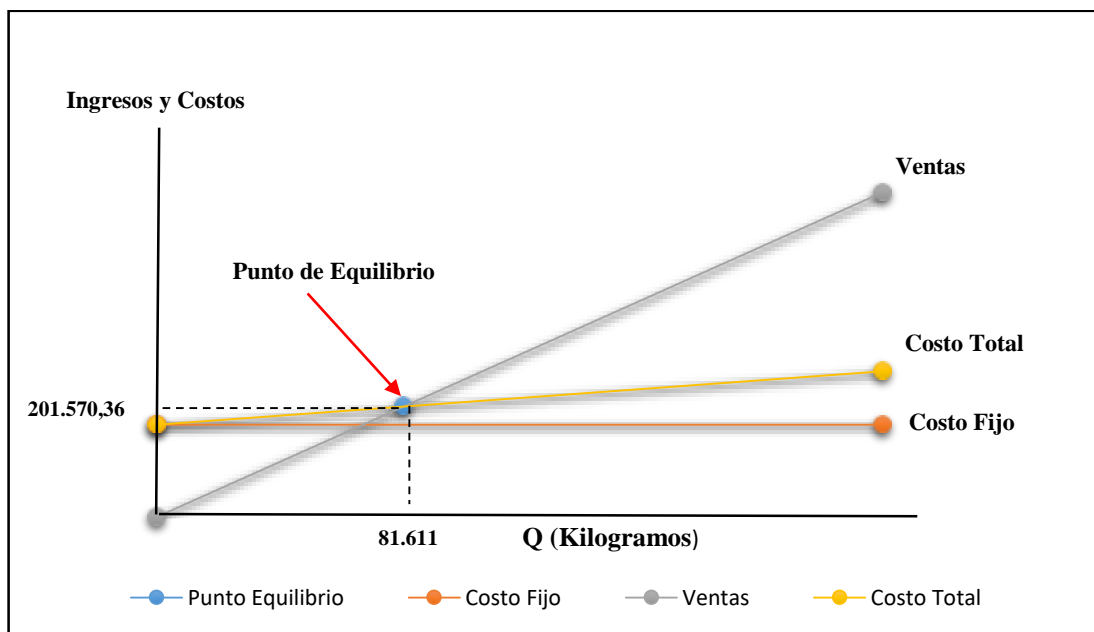


Figura 12-4: Punto de Equilibrio

Elaborado por: Goyes, I. 2019

4.3.3.8 Balance General

Este estado es un informe contable en el cual se refleja la situación del patrimonio de la empresa en un momento determinado.

Tabla 49-4: Balance General Proyectado

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE	69.269,84	74.156,77	76.291,47	81.796,54	84.638,05	85.051,16
Efectivo y Equivalente	1.930,75	1.988,67	2.048,33	2.560,42	3.200,52	3.216,52
Cuentas y Doc. por Cobrar Comerciales Corrientes	36.684,29	37.784,82	38.918,36	40.085,91	41.288,49	41.309,14
Cuentas y Doc. por Cobrar Corrientes	21.000,00	21.630,00	22.278,90	22.947,27	23.635,69	23.692,41
Activos por Impuesto Corriente	409,44	421,72	434,37	447,41	460,83	474,65
Inventarios	9.059,76	9.331,55	9.611,50	9.899,84	10.196,84	10.502,74
Gastos Prepagados	185,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inversiones	0,00	3.000,00	3.000,00	5.855,69	5.855,69	5.855,69
ACTIVOS NO CORRIENTE	5.854,05	109.605,63	112.508,94	110.349,35	109.682,08	109.457,64
Edificios y otros Inmuebles	14.646,35	14.646,35	19.646,35	19.646,35	19.646,39	19.646,39
Maquinaria y Equipo	57.129,26	61.323,26	61.323,26	61.323,26	61.323,26	61.323,26
Muebles y Enseres	1.278,00	1.776,20	1.776,20	1.776,20	1.776,20	1.776,20
Equipo de Cómputo	654,42	1.759,42	1.759,42	1.759,42	1.759,42	1.759,42
Vehículo	0,00	99.990,00	99.990,00	99.990,00	99.990,00	99.990,00
(-) Depreciaciones acumuladas.	-67.853,98	-69.889,60	-71.986,29	-74.145,88	-74.813,19	-75.037,63
TOTAL ACTIVO	75.123,89	183.762,40	188.800,41	192.145,89	194.320,14	194.508,80
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE	32.394,45	88.061,14	88.176,11	88.294,53	88.416,50	88.542,13
Obligaciones con Instituciones Financieras	28.673,75	84.228,82	84.228,82	84.228,82	84.228,82	84.228,82
Obligaciones con IESS	988,90	1.018,57	1.049,12	1.080,60	1.113,02	1.146,41
Otros pasivos corrientes	2.731,80	2.813,75	2.898,17	2.985,11	3.074,66	3.166,90
PASIVO NO CORRIENTE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL PASIVO	32.394,45	88.061,14	88.176,11	88.294,53	88.416,50	88.542,13
PATRIMONIO						
Capital Suscrito y/o Asignado	20.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00
Reserva Legal	1.190,19	2.988,76	3.079,11	3.171,48	3.266,63	4.097,00
(-/+) Pérdida o Utilidad del Ejercicio	21.539,25	44.712,50	49.545,19	52.679,88	54.637,01	53.869,67
TOTAL PATRIMONIO	42.729,44	95.701,26	100.624,30	103.851,36	105.903,64	105.966,67
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	75.123,89	183.762,40	188.800,41	192.145,90	194.320,14	194.508,80

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed
Elaborado por: Goyes, I. 2019

4.3.3.9 Determinación del Estado de Resultados

El análisis de este estado tiene como fin calcular la utilidad neta, este resultado se obtiene restando a los ingresos de todos los gastos que se producen y los impuestos a pagar, la utilidad obtenida se considera como un beneficio real de las operaciones.

Tabla 50-4: Estado de Resultados

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Netas	605.145,60	623.299,97	641.998,97	661.258,94	681.096,70
(-) Costo de Producción	-271.620,85	-279.769,47	-288.162,56	-296.807,43	-305.711,66
(-) Inventario final de Productos	-9.331,55	-9.611,50	-9.899,84	-10.196,84	-10.502,74
(=) Utilidad Bruta	324.193,20	333.919,00	343.936,57	354.254,66	364.882,30
(-) Gastos					
Gastos de Administración	-81.032,20	-81.250,99	-81.470,36	-81.690,33	-81.910,90
Gastos de Ventas	-14.728,00	-15.169,84	-15.624,94	-16.093,68	-16.576,49
Gastos de Exportación	-60.349,93	-63.367,43	-69.704,17	-80.159,79	-96.191,75
Gastos Financieros	-23.791,30	-20.033,64	-15.831,46	-11.132,16	-5.876,92
Gastos aporte al IESS	-1.018,57	-1.049,12	-1.080,60	-1.113,02	-1.146,41
Otros por beneficio a empleados	-2.813,75	-2.898,17	-2.985,11	-3.074,66	-3.166,90
Gastos por depreciaciones	-69.889,60	-71.986,29	-74.145,88	-74.813,19	-75.037,63
Gastos cuentas incobrables (2%)	-432,60	-445,58	-458,95	-472,71	-473,85
(=) Utilidad antes de Impuestos	70.137,25	77.717,94	82.635,11	85.705,11	84.501,45
(-) 15% Participación Trabajadores	-10.520,59	-11.657,69	-12.395,27	-12.855,77	-12.675,22
(=) Utilidad antes Impuesto a la Renta	59.616,66	66.060,25	70.239,84	72.849,35	71.826,23
(-) 25% Impuesto a la Renta	-14.904,17	-16.515,06	-17.559,96	-18.212,34	-17.956,56
(=) UTILIDAD NETA	44.712,50	49.545,19	52.679,88	54.637,01	53.869,67

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed

Elaborado por: Goyes, I. 2019

La tabla anterior muestra la utilidad neta obtenida en los años de proyección para la compañía, obteniendo así para el año uno una utilidad de \$44.712,50 y hacia el año cinco una utilidad neta de \$53.869,67.

4.3.3.10 Flujo de Efectivo

Para su realización se consideran todas las entradas y salidas de efectivo que se genera por las actividades del mismo, además la proyección de estos valores permite previamente lograr evaluar el proyecto.

Tabla 51-4: Flujo Efectivo

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ENTRADAS					
SALDO INICIAL		192.551,65	225.772,08	263.415,26	301.142,57
Utilidad Neta	44.712,50	49.545,19	52.679,88	54.637,01	53.869,67
Ventas proyectadas	605.145,60	623.299,97	641.998,97	661.258,94	681.096,70
Ingreso de Préstamo	201.109,88				
TOTAL ENTRADAS	850.967,97	865.396,81	920.450,93	979.311,21	1.036.108,94
SALIDAS					
Costo de Producción	-271.620,85	-279.769,47	-288.162,56	-296.807,43	-305.711,66
Capital del Préstamo	-60.437,52	-35.521,43	-39.723,61	-44.422,92	-49.678,15
Gastos Financieros	-23.791,30	-20.033,64	-15.831,46	-11.132,16	-5.876,92
Inversión Fija	-105.867,20	-105.867,20	-105.867,20	-105.867,20	-105.867,20
Inversión Diferida	-3.000,00	-3.000,00	-3.000,00	-3.000,00	-3.000,00
Gastos de Administración	-81.032,20	-81.250,99	-81.470,36	-81.690,33	-81.910,90
Gastos de Ventas	-14.728,00	-15.169,84	-15.624,94	-16.093,68	-16.576,49
Gastos de Exportación	-60.349,93	-63.367,43	-69.704,17	-80.159,79	-96.191,75
Gastos aporte al IESS	-2.007,47	-1.049,12	-1.080,60	-1.113,02	-1.146,41
Otros pasivos corrientes	-5.545,55	-2.898,17	-2.985,11	-3.074,66	-3.166,90
Cuentas Incobrables	-432,60	-445,58	-458,95	-472,71	-473,85
(-) 15% Participación Trabajadores	-10.520,59	-11.657,69	-12.395,27	-12.855,77	-12.675,22
(-) 25% Impuesto a la Renta	-14.904,17	-16.515,06	-17.559,96	-18.212,34	-17.956,56
Reserva Legal	-4.178,95	-3.079,11	-3.171,48	-3.266,63	-4.097,00
TOTAL SALIDAS	-658.416,32	-639.624,73	-657.035,66	-678.168,64	-704.329,00
TOTAL	192.551,65	225.772,08	263.415,26	301.142,57	331.779,94

Fuente: Datos de la Compañía Suiza Dajed
Elaborado por: Goyes, I. 2019

4.3.3.11 Valor Actual Neto

Este valor se obtiene como resultado de la suma de la inversión total del proyecto con signo negativo, más los flujos de caja de cada año. Se debe tener en cuenta las siguientes condiciones para evaluar el proyecto de acuerdo al VAN:

- VAN positivo, el proyecto se acepta
- VAN es igual a cero, el proyecto se acepta o se rechaza
- VAN negativo, el proyecto se rechaza

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{FNC}{(1+i)^t}$$

Donde:

FNC = Flujos Neto de Caja

i = tasa de interés (30%)

I = Inversión inicial (502.7774,69)

t = tiempo (años)

Tabla 52-4: Valor Actual Neto

Años	FNE	Factor de Actualización	FNE Actualizados	FNE Actualizados y Acumulados
0	-\$502.774,69	1,000000	\$-502.774,69	\$ -502.774,69
1	\$192.551,65	0,769231	\$ 148.116,65	\$ -354.658,04
2	\$225.772,08	0,591716	\$ 133.592,95	\$ -221.065,09
3	\$263.415,26	0,455166	\$ 119.897,71	\$ -101.167,38
4	\$301.142,57	0,350128	\$ 105.438,38	\$ 4.271,00
5	\$331.779,94	0,269329	\$ 89.357,98	\$ 93.628,98

Fuente: Datos tabla 51 Flujo del Efectivo

Elaborado por: Goyes, I. 2019

$$VAN = -502.774,69 + 596.403,67$$

$$VAN = \$ 93.628,98$$

Interpretación del VAN

El valor del VAN obtenido para el presente proyecto es de \$ 93.628,98, quiere decir que el proyecto es viable debido a que la inversión producirá utilidades por encima de la rentabilidad exigida, además de acuerdo con el cuadro anterior podemos deducir que se cumple una de las características para aceptar un proyecto ya que el valor actual neto debe ser mayor a uno.

4.3.3.12 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno da a conocer la rentabilidad que se obtendrá al llevar a cabo el proyecto. Para determinar el valor de la Tasa Interna de Retorno se toma los valores del flujo

neto del efectivo de la proyección respecto a cada uno de los 5 años y se procede a aplicar la fórmula en Excel para obtener el TIR

Tabla 53-4: Tasa Interna de Retorno

TIR	
Inv. Inicial	-502.774,69
Flujo Neto 1	192.551,65
Flujo Neto 2	225.772,08
Flujo Neto 3	263.415,26
Flujo Neto 4	301.142,57
Flujo Neto 5	331.779,94
TIR	38.50%

Fuente: Datos de la Tabla 52

Elaborado por: Goyes, I. 2019

Interpretación del TIR

Como resultado al aplicar la fórmula se obtuvo un TIR de 38,50%, este valor se lo compara con la tasa de descuento y si es mayor es conveniente realizar la inversión como es el caso del presente plan ya que el TIR es mayor a la tasa de descuento del 30%, lo que demuestra y concluye que el proyecto es rentable.

4.3.3.13 Periodo de Recuperación de Inversión – PRI

Tabla 54-4: Datos para el cálculo del PRI

Años	FNE Actualizados	FNE Actualizados y Acumulados
0	\$-502.774,69	\$ -502.774,69
1	\$ 148.116,65	\$ -354.658,04
2	\$ 133.592,95	\$ -221.065,09
3	\$ 119.897,71	\$ -101.167,38
4	\$ 105.438,38	\$ 4.271,00
5	\$ 89.357,98	\$ 93.628,98

Fuente: Datos de la Tabla 52

Para el cálculo del PRI se aplica la siguiente fórmula:

$$PRI = \text{Año}_{\text{último FNE act y acum neg.}} \Delta \left\{ \left| \frac{\text{Último FNE Act y Acum Neg.}}{\text{FNE Actualizado del Año Siguiente}} \right| * 12 \right\}$$

$$PRI = 3 \Delta \left\{ \left| \frac{-101.167,38}{105.438,38} \right| * 12 \right\}$$

$$PRI = 3 \Delta \left\{ \left| \frac{-101.167,38}{105.438,38} \right| * 12 \right\}$$

$$PRI = 3 \Delta \{11.51\}$$

$$PRI = 3 \text{ años } 12 \text{ meses}$$

$$PRI = 4 \text{ años}$$

Interpretación del PRI

El periodo de recuperación de la inversión (PRI) del proyecto es de 4 años.

4.3.3.14 Relación Beneficio Costo

Años	Factor de Actualización	Ingresos	Egresos	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
0	1,000000	\$ 0,00	\$-502.774,69	\$ 0,00	\$ -502.774,69
1	0,769231	\$192.551,65		\$148.116,65	\$ 0,00
2	0,591716	\$225.772,08		\$133.592,95	\$ 0,00
3	0,455166	\$263.415,26		\$119.897,71	\$ 0,00
4	0,350128	\$301.142,57		\$105.438,38	\$ 0,00
5	0,269329	\$331.779,94		\$ 89.357,98	\$ 0,00
Total				\$596.403,67	

Fuente: Tabla 52

Elaborado por: Goyes, I. 2019

La relación beneficio costo se realiza a través de la siguiente fórmula:

$$\text{Relación B/C} = \frac{\text{Suma Ingresos Actualizados}}{\text{Suma Egresos Actualizados} + \text{Inversión}}$$

$$\text{Relación B/C} = \frac{\$596.403,67}{0,00 + 502.774,69}$$

$$\text{Relación } \frac{B}{C} = 1,19$$

Interpretación de Beneficio Costo

Tenemos una relación beneficio costo de 1,19 es decir mayor a 1, por lo que significa que está esperando que por cada \$1 invertido se gana 0,19 centavos, por esta razón se determina que el proyecto es aceptado y viable.

4.3.3.15 Índices Financieros

Los índices o indicadores financieros permiten analizar la realidad financiera de la empresa a través de la interpretación de cifras contables, resultados y la información general con el fin de evaluar estabilidad, liquidez, capacidad de endeudamiento, rendimiento y utilidades.

Liquidez

Indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo y se lo obtiene mediante la siguiente fórmula:

$$Liquidez = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$Liquidez = \frac{69.269,84}{32.394,45}$$

$$Liquidez = 2.14$$

En este caso por cada dólar de deuda a corto plazo que la empresa posea, tendrá \$ 2,14 dólares para pagar en el primer año de vida del proyecto, cabe recalcar que esta liquidez irá aumentando significativamente en los próximos años hasta que se termine de pagar la deuda.

Prueba Ácida

De la misma manera que el indicador de liquidez, el índice de la prueba ácida indica la capacidad de la empresa para cumplir con las obligaciones a corto plazo, pero sin contar con los inventarios y se lo obtiene aplicando la siguiente fórmula:

$$Prueba \text{ \u00c1cida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$Prueba \text{ \u00c1cida} = \frac{69.269,84 - 9.059,76}{32.394,45}$$

$$Prueba \text{ \u00c1cida} = 1,86$$

Esto indica que por cada dólar de deuda a corto plazo que la empresa tenga con terceros, tendrá \$ 1,86 dólares para pagar en el primer año de vida del proyecto, sin contar con el valor de los inventarios.

Endeudamiento

El endeudamiento mide la dependencia de la empresa con terceros, es decir en qué grado la compañía es financieramente dependiente de entidades bancarias, accionistas u otras empresas en ciertos casos, y se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\textit{Endeudamiento} = \frac{\textit{Total Pasivo}}{\textit{Total Activo}}$$

$$\textit{Endeudamiento} = \frac{32.394,45}{75.123,89}$$

$$\textit{Endeudamiento} = 0,43$$

$$\textit{Endeudamiento} = 43\%$$

La compañía tendrá un endeudamiento del 43% en el primer año del proyecto, es decir que el 43% pertenecerá a los acreedores. Sin embargo, este índice se irá reduciendo con el paso de los años en donde se tendrá un endeudamiento del 0%.

Apalancamiento

El apalancamiento mide la utilización de la deuda para realizar una inversión, con la intención de aumentar la rentabilidad del capital propio mediante el aumento del valor invertido y esto se consigue gracias al dinero recibido en préstamos, mediante la siguiente fórmula:

$$\textit{Apalancamiento} = \frac{\textit{Total Activo}}{\textit{Total Patrimonio}}$$

$$\textit{Apalancamiento} = \frac{75.123,89}{42.729,44}$$

$$\textit{Apalancamiento} = 1.76$$

Cuando este índice es menor que uno indica que el coste de la financiación ajena hace que la rentabilidad sea inferior que si solo se invierte capital propio, sin embargo, en el presente proyecto el indicador tiene un valor de 1,76 es decir mayor a uno por lo que certifica que es rentable recurrir a la financiación ajena.

Rentabilidad sobre la Inversión Total

Este índice mide la capacidad de la empresa para generar utilidades, a partir de los recursos disponibles, además tiene que ver con la relación de la utilidad y la rotación de los activos, para el cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

$$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Activo}}$$
$$ROA = \frac{44.712,50}{75.123,89}$$
$$ROA = 0,60$$

La empresa obtendrá una utilidad de 0,60 por cada dólar invertido es decir que nos brinda una utilidad atractiva por las inversiones realizadas.

Rentabilidad sobre el Capital Propio

Este cálculo nos proporciona el rendimiento que se obtendrá sobre la inversión realizada por la compañía, se lo calcula mediante la siguiente fórmula:

$$RCP = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Propio}}$$
$$RCP = \frac{44.712,50}{301.664,81}$$
$$RCP = 0,15$$

Esto indica que en primer año se obtendrá una rentabilidad del 15% que resulta favorable para el presente proyecto.

CONCLUSIONES

- Mediante la aplicación de la metodología adecuada y el uso de técnicas e instrumentos como las entrevistas y la observación se diagnosticó que la compañía está en condiciones óptimas y adecuadas para poder emplear y poner en marcha el proyecto de factibilidad para la exportación de pulpas de fruta que permitirá satisfacer demandas potenciales en el mercado de Nueva York, Estados Unidos, teniendo en cuenta la inversión para la implementación de recursos con el fin de mejorar el rendimiento de la compañía.
- Según lo planteado en el marco teórico con relación al proyecto el proceso de exportación se realizará vía marítima hacia Nueva York aplicando el incoterm CIF, el producto tendrá como empaque una funda de polietileno con un contenido de 500g, se enviará un contenedor al mes en el primer año de ejecución con una capacidad de 240.000 kg de producto. Las pulpas de fruta no pagan arancel en el país de destino gracias a los acuerdos entre Ecuador y Estados Unidos como el SGP Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias y el NMF la Nación más Favorecida, obteniendo de esta manera resultados favorables en el mercado internacional
- En base a los estudios tanto de mercado, técnico y financiero se verificó la factibilidad y viabilidad del proyecto ya que los indicadores de evaluación presentaron resultados óptimos y favorables para la inversión, obteniendo un VAN de \$93.628,98, una TIR de 38,50%, una recuperación del capital en el cuarto año y un valor de 1,19 en la relación costo beneficio.

RECOMENDACIONES

- Es recomendable realizar la inversión a favor del proyecto teniendo en cuenta todos los recursos necesarios establecidos en la investigación para el desarrollo y la puesta en marcha de la propuesta, ya que de esta manera se podrán llevar a cabo todas las actividades y operaciones de la compañía, generando así que la misma tenga una exitosa incursión del producto, presencia de marca y nuevas oportunidades de negocio más estables y de largo plazo.
- Será de carácter obligatorio seguir todas las regulaciones, normas, y procedimientos que se indican en la presente investigación para realizar una exportación eficiente del producto hacia el mercado norteamericano, además se sugiere que se fortalezcan y se creen nuevos convenios entre Estados Unidos y Ecuador con el fin de garantizar el cumplimiento de los patrones exigidos por el país de destino, para ello será necesario permanecer en constante actualización sobre nuevas tendencias comerciales, cambios tecnológicos y altas exigencias en el mercado internacional.
- Se recomienda a la compañía “Productos Suiza Dajed Cía. Ltda.” la aplicación y puesta en marcha de proyecto de factibilidad para la exportación de pulpas de fruta hacia el mercado de Nueva York - Estados Unidos debido a la viabilidad y factibilidad demostrada en el presente estudio dado que presenta beneficios tanto económicos y sociales de manera directa para la compañía e inversionistas, además de contribuir al desarrollo del sector productivo del país.

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Española de Normalización y Certificación. (2015). *Guía para la PYME exportadora: aduanas, logística e inspección*. Obtenido de:
<https://ebookcentral.proquest.com/lib/epochsp/search.action>
- Banco Santander . (2017). *Marco Económico Estados Unidos*. Recuperado de:
<https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/politica-y-economia>
- Baraona , A. (2018). *Comercio Bilateral entre Ecuador y Estados Unidos*. Obtenido de:
<http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/m/blogpost?id=2927438:BlogPost:300015>
- Barrón , V., & D' Aquino, M. (2014). *Proyecto y Metodología de la Investigación*. Obtenido de:
<https://ebookcentral.proquest.com/lib/epochsp/detail.action?docID=3190297&query=Proyecto+y+Metodolog%C3%ADa+de+la+Investigaci%C3%B3n>
- Batthyány, K., & Cabrera , M. (2011). *Metología de la Investigación en Ciencias Sociales*. Obtenido de:
<https://ebookcentral.proquest.com/lib/epochsp/detail.action?docID=5213291&query=Metodolog%C3%ADa+de+la+Investigaci%C3%B3n+en+Ciencias+Sociales>
- Benassini , M., & Muñoz , C. (2010). *Como elaborar y asesorar una Investigación de Tesis*. México: Prentice Hall Hispanoamérica S.A.
- Cabrera, A. (2013). *Las reglas Incoterms 2010: Manual para usarlas con eficacia*. Obtenido de:
<https://ebookcentral.proquest.com/lib/epochsp/detail.action?docID=5045301&query=Las+reglas+Incoterms+2010%3A+Manual+para+usarlas+con+eficacia>
- Comité de Comercio Exterior . (2015). *Ministerio de Comercio Exterior*. Obtenido de:
<https://www.comercioexterior.gob.ec/comex/>
- Córdoba, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. 2a ed. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Cruz, C., Olivares, S., & González, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Patria
- Dubs, R. (2012). El Proyecto Factible: Una modalidad de investigación. *Revista Universitaria de Investigación [en línea]*. Obtenido de:
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41030203>
- Ecuador Blog. (2014). *Frutas en el Ecuador*. Obtenido de:
<http://www.ecuador.com/espanol/blog/exportaciones-de-ecuador-frutas-a-granel/>
- Ecuador Numbers News (2017). *Exportación de conservas y preparados de fruta*. Obtenido de:
<http://numbersnews.com/ecuador-exportaciones-jugos-conservas-frutas/>
- Fernandez, A., Soto , E., Anzar , J., Gallego , M., & Sanchez , M. (2017). *Información y Gestión Operativa de la Compraventa Internacional Transversal*. Madrid: CEP S.L.

- Fernández, D. (2015). *Guía de Capacidades Gerenciales de Comercio Exterior*. Recuperado de: <https://manualdecomercioexterior.blogspot.com/2017/09/que-es-una-demanda-aparente.html>
- Icart, M., Fuentelsaz, C., & Pulpón, M. (2016). *Elaboración y presentación de un Proyecto de Investigación y una Tesina*. España. Edicions Univers Barcelona
- Lerma, A., & Marquéz , E. (2013). *Comercio y Marketing Internacional*. 4a.ed. México. Cengage Learning Editores.
- El Productor. (2014). *Oferta de Frutas no tradicionales*. Recuperado de: <https://elproductor.com/noticias/ecuador-y-su-oferta-de-frutas-no-tradicionales/>
- Rozas , S., & Cordero , C. (2016). *Negocios Internacionales: fundamentos y estrategias*. 2a. ed. Barranquilla: Ecoe Ediciones.
- Saquina , E. (2016). *Plan de exportación de concentrado de frutas Tropicales hacia Rusia* (Tesis de pregrado, Universidad Laica Vicente Rocafuerte). Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1267/1/T-ULVR-1127.pdf>
- Sierra, K., & Ligorguro, J. (2015). *Diseño de Plan de Exportación de pulpa y dulce de guayaba producido en la provincia del Tungurahua para el mercado Alemán*. (Tesis de pregrado, Universidad Politécnica Salesiana). Obtenido de: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/9928/1/UPS-GT000952.pdf>
- Soler, D. (2014). *Guía Práctica de las reglas Incoterms 2010*. Madrid: MargeBooks.
- Valenzuela , P. (2017). *Comercio Exterior: Dando respuestas a preguntas frecuentes*. Valparaíso, Chile: El Cid Editor.

