



UNIVERSIDAD TECNOLÒGICA EQUINOCCIAL

CAMPUS SANTO DOMINGO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y
ADUANAS**

**Tesis previa a la obtención del título de:
INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE EXTRACTO DE
MARACUYÁ DESDE LOS PRODUCTORES DE LA PARROQUIA LA UNIÓN
Y RECINTOS ALEDAÑOS A ALEMANIA, 2010**

Estudiante:
YOMARA MARIBEL RODRÍGUEZ LARA

Director de Tesis
ING. CARLOS LIZANO

Santo Domingo – Ecuador
Diciembre, 2011

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE EXTRACTO DE
MARACUYÁ DESDE LOS PRODUCTORES DE LA PARROQUIA LA UNIÓN
Y RECINTOS ALEDAÑOS A ALEMANIA, 2010.**

Ing. Carlos Lizano
DIRECTOR DE TESIS

APROBADO

Ing. Katusca Rosero Msc.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Eco. Raúl Luna
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Danilo Ruíz
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Santo Domingo de los Tsáchilas. de..... del 2011.

Nombre: Yomara Maribel Rodríguez Lara.

Institución: “Universidad Tecnológica Equinoccial”.

Título de Tesis:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE EXTRACTO DE MARACUYÀ DESDE LOS PRODUCTORES DE LA PARROQUIA LA UNIÓN Y RECINTOS ALEDAÑOS A ALEMANIA, 2010”

Del contenido del presente trabajo se responsabiliza la Autora.

Yomara Maribel Rodríguez Lara

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Campus Santo Domingo

INFORME DEL DIRECTOR DE TESIS

Santo Domingo.....de.....del 2011.

Economista

Raúl Luna

**COORDINADOR DE LA CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO
EXTERIOR,INTEGRACIÓN Y ADUANAS.**

Presente.-

De mi consideración:

Mediante el presente tengo a bien informar que el presente trabajo bajo el tema:
**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE EXTRACTO
DE MARACUYÁ DESDE LOS PRODUCTORES DE LA PARROQUIA LA
UNIÓN Y RECINTOS ALEDAÑOS A ALEMANIA, 2010”**, propuesto por la Srta.
Rodríguez Lara Yomara Maribel, ha sido elaborado bajo mi supervisión y control, luego
de haber sido concluido el tratamiento de los contenidos se encuentra en condiciones de
ser defendido.

Particular que comunico a usted para los fines pertinentes.

Atentamente,

Ing. Carlos Lizano
DIRECTOR DE TESIS

DEDICATORIA

El siguiente trabajo está dedicado a Dios, por darme la oportunidad de seguir su camino y terminar esta Meta.

A mis padres Jacinto Rodríguez y Maribel Lara, porque cada día ellos son mi razón de seguir.

A mis hermanos Byron, Darío y Karla, porque son mi ejemplo, por creer en mí, esto es por ustedes hermanos.

A todas las personas que con su granito de arena hicieron posible este trabajo.

Yomara Rodríguez

AGRADECIMIENTO

En primer lugar a Dios por brindarme la oportunidad de terminar una de mis metas, de vivir y ser testigo de su amor.

A mis padres Maribel y Jacinto, por su amor y entrega hacia mí, por su apoyo y su fe, que contribuyeron a la culminación de este trabajo.

A mis hermanos Byron, Darío y Karla, que con su optimismo y fuerza me ayudaron a seguir adelante y terminar mi ingeniería con éxito.

A mis familiares y amigos en especial a Katty, Lourdes, Yessenia y Erika por ser mis grandes compañeras y amigas durante todo este proceso de preparación y culminación de la universidad.

A mi director de Tesis Ing. Carlos Lizano y su colega Ing. Danilo Ruíz por su paciencia al momento de guiarme en este proceso de preparación y terminación de tesis.

Yomara Rodríguez

TABLA DE CONTENIDO

Portada	i
Hoja de Sustentación y Aprobación de los Integrantes del Tribunal	ii
Hoja de responsabilidad del Autor	iii
Informe Aprobación Director de Tesis	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Tabla de Contenidos	vii
Índice de Cuadros	xiii
Índice de Gráficos	xvi
Resumen Ejecutivo	xviii
Executive Summary	xix

CAPITULO I

1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1.	Planteamiento del problema,	1
1.1.1.	Diagnóstico	1
1.1.2.	Pronóstico.	1
1.1.3.	Control de pronóstico.	2
1.1.4.	Formulación del Problema.	2
1.1.5.	Sistematización.	2
1.2.	Objetivos.	3
1.2.1.	General.	3
1.2.2.	Específicos.	3
1.3.	Justificación del Estudio.	4
1.3.1.	Impacto Social.	4
1.3.2.	Impacto Teórico.	4
1.3.3.	Impacto Metodológico.	4
1.3.4.	Impacto Práctico.	5
1.3.5.	Impacto Económico.	5
1.3.6.	Factibilidad.	5

1.3.7.	Limitante.	5
1.3.8.	Marco referencial.	6
1.3.9.	Marco teórico.	6
1.4.	Marco Conceptual.	9
1.5.	Idea a Defender.	10

CAPITULO II

2. ANTECEDENTES

2.1.	Antecedentes Históricos.	11
2.2.	Características del sector.	16
2.3.	Características del producto.	17
2.3.1.	Prácticas del Cultivo.	20
2.3.1.1.	Época y densidad de siembra.	20
2.3.1.2.	Labores culturales.	21

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1.	Objetivos del Estudio de mercado.	22
3.1.1.	Objetivo general.	22
3.1.2.	Objetivos Específicos.	22
3.2.	Metodología para la cuantificación de la demanda.	22
3.2.1.	Método exploratorio.	23
3.2.2.	Método Estadístico.	23
3.2.3.	Método Deductivo.	23
3.2.4.	Método Inductivo.	24
3.2.5.	Método de observación.	24
3.3.	Recolección de la información.	24
3.4.	Procesamiento de la información.	25
3.4.1.	La muestra, Tipo, Cálculo y Tamaño.	25
3.4.2.	Cuestionario.	27
3.4.3.	Tabulación e interpretación de las encuestas realizadas a las familias Alemanas	28

3.5.	Demanda.	36
3.5.1.	Demanda Potencial.	36
3.5.1.1.	Métodos de Proyección.	37
3.5.1.2.	Tasa de Crecimiento Anual.	37
3.5.1.3.	Método de regresión lineal simple.	39
3.5.2.	Selección del método de proyección.	41
3.5.3.	Cuantificación de la demanda potencial.	42
3.6.	Cuantificación de la Oferta.	43
3.6.1.	Adquisiciones Totales de Extracto de Maracuyá de Alemania.	44
3.6.2.	Proyecciones de las adquisiciones totales de extracto de maracuyá de Alemania.	44
3.6.3.	Oferta Potencial.	48
3.6.4.	Población, Muestra, Tamaño y Cálculo de los productores de maracuyá de la Parroquia la Unión y Recintos aledaños	48
	Tabulación e Interpretación de las encuestas realizadas los	
3.6.4.1.	Productores de maracuyá y recintos aledaños	50
3.6.4.2.	Oferta Interna de la Parroquia la Unión y recintos aledaños.	58
3.7.	Oferta del Proyecto.	58
3.7.1.	Oferta del Proyecto cantidad y Kilogramos.	58
3.7.2.	Consumo Per cápita del Proyecto	59
3.8.	Plan de Marketing Internacional.	60
3.8.1.	Objetivo del Plan de Marketing.	61
3.8.2.	Análisis General del Mercado Objetivo.	61
3.8.3.	Desarrollo del Plan de Marketing Internacional.	70
3.8.3.1.	Identificación de la Compañía.	70
3.8.3.2.	Identificación de la Compañía.	71
3.8.4.	Distribución desde Origen hasta Destino.	73
3.8.5.	Precios.	74

CAPÍTULO IV ESTUDIO TÉCNICO

4.1.	Objetivos del estudio.	76
4.1.1.	Objetivo General.	76
4.1.2.	Objetivo Específicos.	76
4.2.	Proceso de Post - Cosecha.	77
4.2.1.1.	Proceso de Control.	78
4.3.	Tamaño del Proyecto.	79
4.3.1.	Factores del Tamaño del Proyecto.	80
4.3.1.1.	Demanda.	80
4.3.1.2.	Suministros e Insumos.	81
4.3.1.3.	Tecnología y Equipo.	81
4.3.1.4.	Financiero.	82
4.3.1.5.	Localización del Proyecto.	82
4.3.1.5.1.	Macro localización.	83
4.3.1.5.2.	Micro Localización.	84
4.3.1.5.2.1.	Método Utilizado.	84
4.4.	Ingeniería del Proyecto.	88
4.4.1.	Proceso de Producción.	88
4.4.2.	Flujo grama del Proceso de extracción de maracuyá.	91
4.5.	Exportación.	92
4.5.1.	El sistema generalizado de preferencias (SGP).	92
4.5.2.	Proceso de Exportación.	93
4.5.2.1.	Requisitos para ser Exportador.	94
4.5.2.2.	Personas y Entidades que Intervienen en el Proceso de exportación.	95
4.5.2.3.	Documentos que Intervienen en el Proceso de exportación.	97
4.5.2.4.	Tributos al Exterior.	100
4.5.2.5.	Flujo grama de Exportación.	100
4.5.2.6.	Descripción del proceso de Exportación de Extracto de Maracuyá.	104

CAPÍTULO V
INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.

5.1.	Inversiones de Activos Fijos Tangibles.	129
5.1.1.	Terrenos.	130
5.1.2.	Construcción.	130
5.1.3.	Maquinaria y Equipo.	131
5.1.4.	Vehículos.	131
5.1.5.	Equipos de Oficina.	132
5.1.6.	Equipo de Computación.	132
5.1.7.	Muebles y Enseres.	133
5.2.	Activos fijos Diferidos.	134
5.3.	Capital de Trabajo.	134
5.4.	Planeamiento de la Inversión.	135
5.4.1.	Amortización de la Deuda.	136

CAPITULO VI
COSTOS, GASTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

6.1.	Costos.	138
6.1.1.	Costo de Producción.	138
6.1.1.1.	Materiales Directos de producción.	139
6.1.1.2.	Mano de Obra Directa.	140
6.1.2.	Costos Indirectos.	140
6.1.2.1.	Materiales Indirectos de Producción.	141
6.1.2.2.	Insumos.	141
6.1.3.	Gastos Administrativos.	142
6.1.3.1.	Sueldo Administrativo.	142
6.1.3.2.	Seguros.	143
6.1.3.3.	Amortización de Activos Diferidos.	144
6.1.3.4.	Amortización de la Deuda.	144
6.1.4.	Gasto de Ventas.	145
6.1.4.1.	Gasto de Ventas.	146

6.1.4.2.	Gasto de Exportación.	146
6.1.4.2.1.	Determinación de los volúmenes de Exportación.	146
6.1.4.2.2.	Trámites Aduaneros.	147
6.1.4.3.	Gastos Financieros.	147
6.1.4.4.	Depreciaciones y Mantenimiento.	148
6.1.4.4.1.	Depreciaciones.	148
6.1.4.4.2.	Mantenimiento.	149
6.1.5.	Proyección de los Costos y Gastos.	150
6.1.5.1.	Costo Unitario.	152
6.1.6.	Ingreso del Proyecto.	153

CAPÍTULO VII

EVALUACIÓN DEL PROYECTO

7.1.	Estado de Situación Inicial.	155
7.2.	Estado de Resultados.	156
7.3.	Flujo de Caja.	159
7.4.	Indicadores de Evaluación.	162
7.4.1.	Costo Promedio Ponderado de Capital.	162
7.4.2.	Valor Actual Neto.	163
7.4.3.	Tasa Interna de Retorno.	164
7.4.4.	Periodo de Recuperación del Capital.	165
7.4.5.	Punto de Equilibrio.	166

CAPÍTULO VIII

CONSLUSIONES Y RECOMENDACIONES

8.1.	Conclusiones	168
8.2.	Recomendaciones	169
	ANEXOS	170

INDICE DE CUADROS

N° 1	Siembra y Cosecha de Maracuyá Esmeraldas - Quinindé	13
N° 2	Empresas exportadoras de extracto de maracuyà en el Ecuador	13
N° 3	Exportaciones de la Partida Arancelaria Común Nandina2009.80.12.00 a Alemania	15
N° 4	Total superficie nacional cosechada de maracuyá serie histórica 2000 - 2010	16
N° 5	Población de Estudio	26
N° 6	Consumo de Maracuyá	28
N° 7	Manera de Consumo de Maracuyá	29
N° 8	Frecuencia de consumo de Maracuyá	30
N° 9	Precio	31
N° 10	Cantidad de Consumo Quincenal	32
N° 11	Medio de Comunicación para dar a conocer nuestro producto	33
N° 12	Característica Principal del Producto	34
N° 13	Lugar de adquisición de Maracuyá	35
N° 14	Familias Alemanas	37
N° 15	Proyección de familias Alemanas TCPA	38
N° 16	Proyección de familias Alemanas Método de regresión lineal simple (Mínimos Cuad.)	40
N° 17	Proyección de Familias Alemanas Método de Regresión Lineal Simple (Mínimos Cuadrados) Ecuación de Proyección $Y = 21.581.654 + - 4744 * X$	40
N° 18	Proyección de familias Alemanas bajo el sistema de T.C.P.A y Regresión lineal mínimos cuadrados.	42
N° 19	Demanda Potencial del proyecto	43
N° 20	Adquisiciones Totales de extracto de maracuyá de Alemania Partida N° 2009.80	44
N° 21	Proyección de adquisiciones Totales de Extracto de maracuyá en Toneladas en el Método de Tasa de Crecimiento Anual.	45

N° 22	Proyección de adquisiciones Totales de Extracto de maracuyá en Toneladas en el Método de regresión lineal simple (Mínimo cuadrados).	46
N° 23	Proyección Toneladas Importadas por Alemania Método de Regresión Lineal Simple (Mínimos Cuadrados) Ecuación de Proyección $Y = 94.875,10 + - 8927,40 * X$	47
N° 24	Cosecha de Maracuyá Semanalmente por Hectárea	50
N° 25	Hectáreas sembradas de maracuyá	51
N° 26	Periodo de cosecha de Maracuyá	52
N° 27	Lugar de entrega del Maracuyá	53
N° 28	Modo de Entrega de mar cuya	54
N° 29	Precio por Kg de Maracuyá	55
N° 30	Principal Cliente	56
N° 31	Proyectos de aumentar siembre de maracuyá	57
N° 32	Oferta del Proyecto	58
N° 33	Oferta del Proyecto cantidad y Kilogramos	59
N° 34	Consumo Per Cápita del proyecto	60
N° 35	Micro localización del Proyecto Método Cualitativo por puntos.	85
N° 36	Maquinaria Necesaria para la extracción del Maracuyá.	110
N° 37	Muebles y Enseres	111
N° 38	Inversión y Financiamiento del Proyecto	128
N° 39	Activos Fijos Tangibles	129
N° 40	Terrenos	130
N° 41	Construcción	130
N° 42	Maquinaria y Equipo	131
N° 43	Vehículos	132
N° 44	Equipo de Oficina	132
N° 45	Equipo de Computación.	133
N° 46	Muebles y Enseres	133
N° 47	Activos Diferidos	134
N° 48	Capital de Trabajo	135
N° 49	Fuentes y Usos	136

N° 50	Amortización de la Deuda	137
N° 51	Materiales Directos de Producción	139
N° 52	Mano de Obra Directa	140
N° 53	Materiales Indirectos	141
N° 54	Insumos	142
N° 55	Gasto Administrativo	143
N° 56	Seguros	143
N° 57	Amortización de Activos Fijos	144
N° 58	Amortización de la deuda	145
N° 59	Gasto de Ventas	146
N° 60	Volúmenes de Exportación	146
N° 61	Trámites Aduaneros	147
N° 62	Gasto Financieros	148
N° 63	Depreciaciones	149
N° 64	Mantenimiento	149
N° 65	Proyección de Costos y Gastos con la tasa Inflación.	151
N° 66	Costo Unitario	153
N° 67	Ingresos del Proyecto	154
N° 68	Estado de Situación Inicial	156
N° 69	Estado de Resultados	158
N° 70	Flujo de Caja	160
N° 71	Costo Promedio del Capital	162
N° 72	Valor Actual Neto	163
N° 73	Tasa Interna de Retorno	164
N° 74	Periodo de Recuperación de la deuda	165
N° 75	Punto de equilibrio	166

INDICE DE GRÁFICOS

Nº 1	Consumo de maracuyá	28
Nº 2	Manera de consumo de Maracuyá	29
Nº 3	Frecuencia de Consumo de Maracuyá	30
Nº 4	Precio	31
Nº 5	Cantidad de Consumo Quincenal	32
Nº 6	Medio de Comunicación para dar a conocer nuestro producto	33
Nº 7	Característica Principal del Producto	34
Nº 8	Lugar de adquisición de Maracuyá	35
Nº 9	Proyección de familias Alemanas (T.C.P.A)	39
Nº 10	Proyección de Familias Alemanas Método de Regresión Lineal Simple (Mínimos Cuadrados) Ecuación de Proyección $Y= 21.581.654 + - 4744 *X$	41
Nº 11	Proyección de adquisiciones de Extracto de maracuyá Método T.C.P.A	46
Nº 12	Proyecciones de Importación de extracto de maracuyá por Alemania método de regresión Lineal Simple (Mínimo Cuadrados)	47
Nº 13	Cosecha de Maracuyá Semanalmente por Hectárea	50
Nº 14	Hectáreas sembradas de maracuyá	51
Nº 15	Periodo de cosecha de Maracuyá	52
Nº 16	Lugar de entrega del Maracuyá	53
Nº 17	Modo de Entrega de mar cuya	54
Nº 18	Precio por Kg de Maracuyá	55
Nº 19	Principal Cliente	56
Nº 20	Proyectos de aumentar siembre de maracuyá	57
Nº 21	Mapa Oficial de Alemania.	62
Nº 22	Logotipo y Nombre de la Compañía	71
Nº 23	Etiquetado del Extracto de Maracuyá.	73
Nº 24	Mapa de Macro localización	83
Nº 25	Mapa de Micro Localización del proyecto	86

Nº 26	Distribución Física de La Compañía.	109
Nº 27	Organigrama Funcional de la Empresa	125
Nº 28	Punto de Equilibrio	167

RESUMEN EJECUTIVO

La Parroquia La Unión cuenta con una gran riqueza natural, su clima hace posible que la agricultura sea su sector más importante para su desarrollo, ya que el comercio de este sector ayuda mucho en el fomento económico del país, este sector sea reconocido a nivel nacional por su gran producción de maracuyá no existe alguna empresa que se dedique a la producción de productos terminados para la exportación directa a países Europeos.

Alemania es uno de los países con mayor consumo de extracto de maracuyá a nivel mundial, por tal razón nuestro objetivo ese país, actualmente Ecuador no exporta mucho extracto de maracuyá por falta de incentivos de nuestros gobernantes a este sector.

En la actualidad el sector agrícola es uno de los más importantes del país, su fomento ayuda a la economía, pero fomentaría más si se incentiva la creación de fabricas que se dediquen a la elaboración de productos terminados con el fin de optimizar recursos y ser una país más competitivo a nivel mundial.

EXECUTIVE SUMMARY

Union Parish has a great natural wealth, its climate makes it possible for agriculture to be the most important sector for development and trade in this sector is very helpful in the economic development of the country, this sector is recognized nationally for its high production of passion fruit there is a company that is dedicated to the production of finished products for direct export to European countries.

Germany is one of the countries with passion fruit extract consumption worldwide, for this reason our goal that country, Ecuador currently does not export much passion fruit extract by lack of incentives for our leaders in this sector.

Currently the agricultural sector is one of the largest in the country, its development helps the economy, but if you encourage more incentives for the creation of factories engaged in the production of finished products in order to optimize resources and be a country more competitive globally.

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

1.1.1. Diagnóstico

El Ecuador es un país con un gran desarrollo agrícola que se ha destacado por la existencia de muchos productos exportables y de gran consumo en el mercado internacional. Siendo así que la producción de maracuyá (*Passiflora edulis Sims*) ha fomentado mucho el desarrollo de la agricultura y ha logrado que sea un producto de gran demanda en el mercado exterior. Actualmente el Ecuador tiene muchas zonas identificadas como productoras de maracuyá pero una de las más productivas es Esmeraldas, donde existen varios agricultores que no son recompensados justamente en el precio de su producto, también hay intermediarios que se dedican a la compra y venta de maracuyá logrando así que el precio que se le paga al productor muchas veces no justifique la inversión en la producción, también por la carencia de capacitaciones externas, da como resultado que muchos productores directos tengan cuantiosas pérdidas en su producción.

1.1.2. Pronóstico

La entrega del producto a los intermediarios genera un gasto adicional, que se ve reflejado en el precio del productor, el mismo que por desconocimiento de precios internacionales, acepta como política, las imposiciones. Este precio no justo¹, va a impedir la tecnificación y desarrollo de los procesos de producción, y su sector, también

¹ Precio que no está autorizado en el mercado o no está de acuerdo a los órganos reguladores de precio del mercado.

interrumpirá la práctica de una siembra de maracuyá que sea adecuada a la demandada en los mercados exteriores, también permitirá que muchos agricultores sean afectados en sus cultivos logrando que estos quiebren y abandonen la siembra de maracuyá, desarrollando la disminución de oferta afectando a un sector muy importante en la agronomía ecuatoriana.

1.1.3. Control de pronóstico

Logrando desarrollar un correcto estudio de factibilidad de exportación de extracto de maracuyá a Alemania, podremos trabajar directamente con los productores de maracuyá de la Parroquia La Unión, que va a fomentar el desarrollo adecuado a la producción y permitir crear una cultura correcta de manipulación de maracuyá, ayudando al desarrollo económico de la zona, implementando una educación de siembra y cosecha de la maracuyá para desarrollar un producto más acoplado a la demanda de los mercados internacionales, también desarrollaríamos la implementación de mano de obra beneficiando a muchas familias del sector, y fomentando el desarrollo económico agropecuario de un sector del Ecuador.

1.1.4. Formulación del Problema

¿Será factible la exportación de extracto de maracuyá desde la Unión y sus recintos aledaños a Alemania?

1.1.5. Sistematización

- ¿Ayudaría al desarrollo del sector agrícola un estudio de factibilidad viable para la exportación de extracto de maracuyá?
- ¿Existe Demanda suficiente en Alemania?
- ¿La oferta de maracuyá satisface al mercado?
- ¿Los acuerdos existentes con Alemania favorece en el estudio?

- ¿Existe competencia y que estrategias maneja en el mercado?
- ¿Cuál es el proceso de extracción de extracto de maracuyá?

TEMA

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE EXTRACTO DE MARACUYÀ DESDE LOS PRODUCTORES DE LA PARROQUIA LA UNIÓN Y RECINTOS ALEDAÑOS A ALEMANIA, 2010”

1.2. Objetivos

1.2.1. General

Elaborar un estudio de factibilidad para la exportación de extracto de maracuyá desde la Unión obteniendo resultados que favorezcan a la producción agrícola de maracuyá.

1.2.2. Específicos

Determinar si el proyecto es económicamente factible y logísticamente realizable.

- Determinar la oferta potencial.
- Determinar la demanda insatisfecha.
- Investigar sobre acuerdos que mantiene el Ecuador con Alemania
- Estudiar sobre la rentabilidad en la exportación de extracto de maracuyá.
- Determinar un sistema de logística adecuado para la exportación del extracto de maracuyá.
- Fomentar la producción agrícola de maracuyá nacional.

1.3. Justificación del Estudio

Actualmente el Ecuador es identificado por su diversidad de productos que exporta hacia diferentes mercados, la fomentación de la agricultura como una de las fuentes de ingresos en el país. Por esta razón se ha incentivado a la exportación de diferentes productos agrícolas. Ya que su ubicación geográfica hace que sea reconocido por los productos únicos que produce.

La maracuyá es reconocida como la fruta de la pasión en varios de los países que demanda este producto, por lo tanto ha hecho que aumente la producción de esta fruta.

1.3.1. Impacto Social

Realizar un estudio sobre la exportación de extracto de maracuyá al mercado Alemán para fomentar el desarrollo agrícola de la parroquia Unión, determinando estrategias de producción y comercialización del extracto.

1.3.2. Impacto Teórico

La información que existe en el Internet sobre las estadísticas actuales de comercialización de maracuyá en diferentes estados, diferentes leyes y reglamentos sobre partidas, impuestos y exoneraciones que existen en la negociación.

1.3.3. Impacto Metodológico

El estudio se basará en Información obtenida mediante de encuestas, entrevistas e investigaciones en diferentes páginas de estadísticas actuales para basarme en el estudio.

1.3.4. Impacto Práctico

Esta investigación ayudará mucho en el desarrollo de la zona agropecuaria debido a que se evitará la existencia de intermediarios o comerciantes, con el fin de trabajar directamente con el productor de maracuyá, fomentando el desarrollo económico y social de la Unión.

1.3.5. Impacto Económico

El realizar un estudio sobre la exportación de extracto de maracuyá ayudará a conocer los costos necesarios para realizar la comercialización con una debida investigación para identificar sus utilidades.

1.3.6. Factibilidad

La demanda existente de extracto de maracuyá en el mundo a fomentado que su producción aumente en el Ecuador por lo tanto se ha identificado que este país representa uno de los grandes porcentajes de oferta en el mercado.

1.3.7. Limitante

La competencia existente en el mercado nacional e internacional, ah hecho que muchos proyectos fracasen por el mal manejo de la investigación de mercado. La existencia de plagas que disminuyen la producción de maracuyá.

1.3.8. Marco referencial

En la actualidad la competitividad que se desarrolla por llegar a mercado potenciales ha logrado que se desarrollen estrategias para implementar el desarrollo de las economías en vías de desarrollo.

Actualmente el Ecuador es considerado como uno de los países con mayor producción de maracuyá a nivel mundial por lo que se puede determinar la factibilidad del estudio.

1.3.9. Marco teórico

Para implementar la viabilidad del estudio se debe basar a conceptualizaciones de acuerdo al problema a resolver por lo que me enfocare a las siguientes teorías:

Según Morales en su libro “plan de exportación” C. Pág.50. *Los mercados “Mercados es el conjunto de consumidores potenciales que comparten una necesidad o deseo y que podrán estar dispuestos a satisfacerlas, a través del intercambio de otros elementos de valor”*.

Este concepto se aplicará al desarrollar el estudio de la exportación de extracto de maracuyá considerando que Mercado se basa a ofertantes y demandantes intercambios de bienes o servicios por la necesidad de satisfacer necesidades, en donde las dos partes se benefician del intercambio.

Según www.prosperidad.org/defdos.htm Producción es: **“Todo los procesos involucrados en producir la riqueza y transportándola desde su lugar de origen al último consumidor.”**

Para la elaboración del extracto debemos identificar que es la producción para llegar al producto final para el consumo en el mercado Alemán.

El comercio internacional según el libro de elementos de comercio exterior *“ Es la actividad mercantil que trasciende las fronteras de un país y por lo mismo queda sujeta a legislaciones, normas, usos y costumbres de los países que involucre, así como a los medios de transporte que utilice , a las fuentes de financiamientos que aproveche a las instituciones y convenios internacionales en cuyo campo quede incluida”*.

El comercio internacional es una actividad de compra y venta de bienes y servicios que se da entre naciones y/o particulares que se comercializan en un país o distintos países. Los elementos operativos como transporte, seguros internacionales, formas de pagos aduaneros, son tan importantes, como aquellos que intervienen en el marketing internacional.

Según www.buzoneo.info/diccionario_marketing/diccionario_marketing_m.php Marketing Internacional es: **“Actividades de marketing diseñadas para facilitar el intercambio de bienes y/o servicios de una empresa en un país extranjero”**.

El establecer un plan de marketing para fomentar el desarrollo de la producción y distribución del extracto logrando que este sea reconocido en el mercado Alemán.

Según www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/20070228/pags/.html. Transporte Internacional es: **“El tráfico de naves o aeronaves, nacionales o extranjeras, de carga o pasajeros hacia o desde el exterior, autorizadas por la Dirección de Aeronáutica Civil o por la Dirección General del Territorio Marítimo y Marina Mercante según corresponda.”**

Con este término podemos determinar qué tipo o medio de transporte debemos utilizar con él para determinar la manera más óptima de trasladar las mercaderías a su destino final.

Según www.emprendedoresucu.com/diccionario.htm Oferta es: **“Conjunto total de las organizaciones que integran el mercado y forman parte de un sector compitiendo entre sí por llegar a satisfacer las necesidades, deseos y expectativas de los consumidores que se ubican en la demanda del mercado.”**

Identificar el significado de oferta para determinar la que existencia actual de producción y satisfacer la demanda existente en el mercado Alemán.

Según www.untumbes.edu.pe/ecpost/act/maesadm/materiales/ConceptosdeMercado.ppt es **“La demanda es una serie de bienes y/o servicios que un grupo de personas (llamados demandantes o clientes) desea adquirir o comprar.”**

Para realizar el estudio de factibilidad se debe identificar que es demanda para que de esa manera se pueda reconocer la demanda existente en el mercado Alemán y poder determinar la factibilidad del estudio.

1.4. Marco Conceptual

Calidad:

La Calidad es una herramienta básica para una propiedad inherente de cualquier cosa que permite que esta sea comparada con cualquier otra de su misma especie.

Comercialización:

Conjunto de actividades de ofrecer un bien o servicio a un mercado con el fin de llegar a nuestro cliente y obtener los beneficios necesarios.

Demanda:

Es la cantidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a un precio determinado y aún tiempo establecido.

Exportación:

Venta de bienes y servicios nacionales a otro país con el fin de su uso o consumo definitivo en el extranjero.

Investigación de mercados:

Se trata de la recopilación de información relacionada con nuestro problema, para realizar correctas tomas de decisiones y conocer más sobre la solución a nuestro problema.

Oferta:

Cantidad de bienes o servicios que un grupo de productores o intermediarios están dispuestos a ofrecer en un mercado.

1.5. Idea a Defender

Por medio del siguiente estudio de factibilidad de exportación de extracto de maracuyá al mercado Alemán desde los productores de la parroquia la Unión y recintos aledaños, 2010obteniendo los mayores beneficios posibles con el incremento de su posicionamiento en el mercado internacional.

CAPÍTULO II

2. ANTECEDENTES

2.1. Antecedentes Históricos

El nombre del maracuyá proviene de una voz indígena del Brasil que hacía referencia a las características del fruto, esta fruta también es conocida como Fruta de la Pasión, nombre que hace alusión a la pasión o sufrimiento de Cristo, debido que en el arreglo de las estructuras florales los colonizadores vieron los elementos de dicho suceso, y esa estructura se presenta en las diferentes especies que componen en conjunto.

Su origen se da en la zona Amazónica del Continente Americano, en sus inicios creció de manera silvestre desde la amazonia de Colombia hasta el norte de la República de Argentina y Uruguay, siendo explotada en sus inicios de la amazonia de Brasil donde fue difundida a Australia y Hawai en 1923, En la actualidad se cultiva en Australia, Nueva Guinea, Sri Lanka, Sud-África, India, Taiwan, Hawai, Brasil, Perú, Ecuador, Venezuela y en Colombia fue introducida en 1936.

Hasta el año de 1970 solo 8 países eran responsables de alrededor del 90% de la producción mundial de maracuyá: Estados Unidos, Australia, Papua Nueva Guinea, África del sur, Fiji, Kenia, Colombia, Sri Lanka. Tanto Ecuador como Colombia son los principales exportadores de jugo concentrado de maracuyá a nivel mundial, el Ecuador con una producción exportada aproximada de “24.629.80 TM (En el año 2010)”²

²Banco Central del Ecuador

En Paraguay es considerada como flor nacional, el éxito comercial de la producción de la maracuyá, así como el valor ornamental de las flores, incitó a Kenia y a Uganda a intentar su cultivo en los años 1950; aproximadamente al mismo tiempo se introdujo la plantación comercial a Sudáfrica. No es seguro si fueron estas variedades o las cultivadas en Australia las que se introdujeron en la India a través de Sri Lanka, donde hoy se cultiva de manera predominantemente doméstica, El cultivo de la pasionaria se ha extendido a numerosas islas del Caribe, Israel, el archipiélago malayo y la Polinesia.

En el mundo el comercio del maracuyá es muy reconocido en Australia, África, Sudamérica y Hawái. El consumo de traspatio no permitió tener excedentes exportables de antes de los 60, en donde la comercialización no se pudo desarrollar por la carencia de tecnología para mantención del cítrico durante el transporte del producto.

Fue durante el desarrollo del turismo en zonas amazónicas donde se conoció el jugo de frutas exóticas como de mango, guayaba y maracuyá, siendo los Alemanes uno de los primeros demandantes del extracto o jugos de maracuyá, lo utilizaban como un jugo exótico y nuevo para el paladar de ellos.

En la actualidad el cultivo de maracuyá en el Ecuador se desarrolla en diferentes sectores, siendo identificado Esmeraldas – Quinindè como una de las zonas más productivas en el Cuadro N°1 se identifica la siembra y cosecha de los últimos años.

Cuadro N° 1
Siembra y cosecha de maracuyá en Quinindé - Esmeraldas

AÑO	Ha. Semb.	Toneladas cosechadas
2006	1100	132000
2007	250	196000
2008	280	250000
2009	4080	720000
2010	1960	720000

Fuente: MAGAP (Ministerio de Agricultura, ganadería, acuicultura y Pesca)

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Según información del MAGAP (Ministerio de agricultura, ganadería, acuicultura y Pesca) Las Hectáreas sembradas y cosechadas dan una estimación de 10 toneladas por hectárea anuales, está la producción estimada del Cantón Quinindé, según el cuadro N° 1 podemos reflejar que las toneladas cosechadas va aumentando según los años ya que en el 2006 tenemos una cosecha de 132 000 toneladas este valor va aumentando dando como resultado en el 2010 una cosecha promedio de 720 000 toneladas, incremento que se ve reflejado por el alto índice de productividad del sector.

Con estos datos se puede analizar que el aceptamiento de parte de los agricultores para la cultura de siembra y cosecha en el sector es positivo y que es una de las actividades más reconocidas es la producción de maracuyá.

CUADRO N° 2
Empresas exportadoras de extracto de Maracuyá en el Ecuador

NOMBRE EXPORTADOR	DIRECCIÓN
AGRICOLA E INDUSTRIAL ECUAPLANTATION S.A.	Duran
AGRICOLA OFICIAL S.A AGROFICIAL	Guayaquil
AGRO.IND.FRUTA DE LA PASION C. LTDA.	Guayaquil
EXOFRUT S.A.	Guayaquil
QUICORNAC S.A.	Guayaquil
TROPIFRUTAS S.A.	Guayaquil

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

En el cuadro N° 2 detalla las empresas que se dedican a la extracción y exportación del extracto de maracuyá, con estos antecedentes podemos identificar que las únicas fabricas se encuentran domiciliadas en y esto hace que se dificulte más para los productores de maracuyá vender su producto directamente, además por la carencia de extractoras de sector hacen que estas empresas monopolicen el mercado.

En la actualidad solo los intermediarios tienen cupos para la venta de maracuyá ya que estas empresas implantan políticas que hacen que solo los intermediarios puedan vender el maracuyá al precio que ellos creen conveniente no siendo en mucho de los casos el más conveniente para los productores del maracuyá.

Según datos del banco Central del Ecuador los mayores importadores de extracto de maracuyá en el 2010 son Holanda con una participación total de un 66,35% a consideración del resto de países, con un FOB en dólares de 11,227.18 siendo el mayor comprador de extracto de maracuyá, en segundo lugar podemos ubicar a Estados Unidos con una participación total de 13,48%, con un FOB total de 9,203.12 y en tercer lugar al Reino Unido con una participación total de 5,48% con un FOB total de 4,565.64, con estos datos podemos analizar los mercados potenciales que maneja Ecuador para la negociación de extractos de maracuyá, Alemania en el año del 2010 se ubicó en el lugar número 15 con una participación total de 0,47% con un FOB total de 385.00 USD.

En el siguiente cuadro número tres podremos ver las exportaciones que realiza la partida 2009.80.12.00 al país de Alemania:

CUADRO N° 3

Exportaciones de la Partida Arancelaria Común Nandina 2009.80.12.00 a Alemania

AÑO	TON.	FOB. Dólar.	% Total FOB dólar
2000	100,00	385,00	0,47
2001	25,38	119,99	0,16
2002	50,00	148,75	0,32
2003	175,00	470,00	0,77
2004	145,00	444,00	0,7
2005	169,31	457,01	1,1
2006	869,09	1.263,83	3,64
2007	324,88	643,62	1,59
2008	150,00	386,23	1,67
2009	150,00	174,00	0,81
2010	270,99	362,42	1,26
TOTAL	2429,65	4854,85	12,49

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

En el cuadro N° 3 podemos analizar la participación de las exportaciones de extracto de maracuyá a Alemania en los últimos años, según los antecedentes que nos demuestra el Banco Central del Ecuador podemos analizar el incremento y decremento de las exportaciones de concentrados de maracuyá podemos ver que del año 2000 al año 2010 existe un aumento, también podemos analizar que en año 2004 tenemos un incremento en las importaciones de Alemania.

Con estos datos podemos identificar que el Ecuador si maneja importantes negociaciones con Alemania respecto a la comercialización de extracto de maracuyá.

2.2. Características del sector

El Ecuador actualmente está participando activamente en negociaciones internacionales con la finalidad del desarrollo de su cultura agropecuaria, ya que tiene muchas ventajas gracias a su variedad de climas, originados por su ubicación geográfica, topográfica y altitudes que dotan al país para realizar cualquier producción agrícola con las mejores condiciones.

La producción es continua, en zonas tropicales se presentan dos cosechas una que es en verano y la otra en invierno es en invierno en donde se da el mayor cultivo de maracuyá, Esmeraldas – La Unión es una de las zonas con mayor producción de maracuyá según datos del Servicios de Información de Censos agropecuarios ubica a la región Costa como la zona de mayor superficie sembrada de maracuyá con un total del 93% del total de la superficie sembrada en el Ecuador.

CUADRO N° 4
Total superficie nacional cosechada de maracuyá serie histórica 2000 - 2010

AÑO	Superficie. Cosechada
2000	29782
2001	20556
2002	9793
2003	13629
2004	12317
2005	11337
2006	13626
2007	13216
2008	9796
2009	10184
2010	9342

Fuente: MAGAP / III CNA / SIGAGRO / DIRECCIONES TÉCNICAS DE ÁREA;
Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

En el cuadro N° 4 podemos identificar las superficies cosechadas en el Ecuador, donde se puede identificar el incremento y decremento de la maracuyá en el país. La disminución de superficie cosechada se debe a los factores climáticos, aumento de plagas y enfermedades.

También podemos analizar que la superficie cosechada en el Ecuador es bastante, y que su disminución en los últimos años según estudios realizados por el MAGAP, SIGAGRO y otras instituciones muestra la poca cultura de siembra que manejan los productores logrando que en mucho de los casos se pierdan cosechas enteras, también a los cambios climáticos que en los últimos años vive el país.

Según el Ministerio de agricultura ganadería acuicultura y pesca las superficies sembradas y cosechas por año tienen un incremento aproximado de 10 toneladas métricas por hectárea, tendiendo al aumento conforme el transcurso de los años.

La siembra de maracuyá se desarrolló en zonas cálidas donde la temperatura se encuentra entre los 20°C y los 30°C, este fruto se adapta a precipitaciones de hasta 1500mm cúbicos anuales.

Los suelos deben ser sueltos, bien drenados y sin problemas de salinidad, deben tener como mínimo un metro de profundidad.

2.3. Características del producto

La maracuyá, es miembro de la familia PLASSIFLORACEACE de la clase MAGNOLIOPSIDA de orden violales de genero plassiflora especie P. edulis, de ahí surge su nombre científico de Passifloraedulis.

Imagen N° 1,**Forma de la fruta de maracuyá.**

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez/2011

Existen dos clases de maracuyá la primera es amarilla, obtenida de la variedad *P. edulis* f. *flavicarpa* pero, por su superior atractivo visual, suele exportarse a los mercados europeos y norteamericanos el fruto de la *P. edulis* f. *edulis*, de color rojo, naranja intenso o púrpura. Esta variedad es conocida como gulupa en Colombia.

Según información obtenida del SICA y de QUICORNAC S.A. La composición general de la fruta de maracuyá es la siguiente: cáscara 50-60%, jugo 30-40%, semilla 10-15%, siendo el jugo el producto de mayor importancia.

Composición química de la parte comestible del fruto (100 gramos); Valor Energético 78 calorías, Humedad 85%, Proteínas 0.8 gr, Grasas 0.6 gr, Hidratos de Carbono 2.4 gr, Fibra 0.2 gr, Cenizas Trazas, Calcio 5.0 mg, Fósforo 18.0 mg, Hierro 0.3 mg, Vitamina A Activada 684 mg, Tiamina Trazas, Riboflavina 0.1 mg, Niacina 2.24 mg, Ácido Ascórbico 20 mg.

La maracuyá es una planta leñosa perenne, de hábito trepador y de rápido desarrollo, que puede alcanzar hasta 10 m de largo; las hojas son simples, alternas, con estípulas y

un zarcillo en la axila, con márgenes aserrados; las flores son solitarias y axilares, fragantes y vistosas; el fruto es una baya esférica, globosa o elipsoide, que mide hasta 10 cm de diámetro y pesa hasta 190 g, de color amarillo o purpúreo, con una pulpa muy aromática. A pesar de tener órganos femeninos y masculinos en la misma flor, es necesaria que una planta sea fecundada por el polen de otra.

La fruta contiene, como todas las de su género, cerca de 250 semillas pequeñas, decolor café oscuro y agradable sabor. Las semillas se encuentran suspendidas en un líquido gelatinoso de color amarillo – naranja y constituye del 7 al 12% del peso del fruto, 20% de lípidos (ácido graso linoleico, linolenico, mirístico, oleico y palmítico), lo cual se lo puede utilizar como fuente de grasas comestibles o para uso industrial en la fabricación de barnices y pinturas. La composición de la cáscara tiene entre un 17 y un 20% de materia seca, alta en carbohidratos y fibra, baja en materiales solubles y es una buena fuente de proteína, pectina y minerales. Puede ser utilizada en la alimentación del ganado vacuno, también en las dietas de cerdo de engorde y crecimiento; de los Tallos, Hojas y Plantas se puede extraer la passiflorita, que es un producto medicinal utilizado ampliamente en el Brasil por sus cualidades sedantes derivadas de la presencia de alcaloides.

Se utiliza en la alimentación humana de dos formas principales: consumo directo del jugo y en fruto, el jugo cuya concentración puede llegar hasta 41%, tiene color amarillo oro, sabor y aromas característicos y acidez neta. El color se desarrolla por la presencia de carotenoides y el aroma por una mezcla de 18 aceites volátiles siendo los de mayor proporción hexil-proato, hexil-butirato, etilcaproato y etilbutirato. En las regiones tropicales y subtropicales los seres humanos comen su carne y semillas. El uso principal que se le da a esta fruta comprende la producción de néctar, jugo, bebidas, licor o sirope. Los extractos de la maracuyá se utilizan en la preparación de bebidas de frutas. También se utiliza para el proceso de elaboración de comidas y dulces.

2.3.1. Prácticas del Cultivo

El Ecuador es un país su mayoría agricultor, por lo que existen diferentes prácticas de cultivo, dependiendo la época, clima y temporada se puede sembrar el maracuyá.

2.3.1.1. Época y densidad de siembra

Según información obtenida de www.mag.gov.cr. El maracuyá puede cultivarse desde el nivel del mar hasta los 1.300 m de altitud; sin embargo, los mayores rendimientos se obtienen en altitudes entre los 400 y los 800 msnm. Los cultivos a una altitud de 0 a 200msnm en las zonas con influencia atlántica, presentan serios problemas de enfermedades que afectan mucho el rendimiento y la vida útil de la planta.

Según información de FERTIZA, los cultivos se deben dar en una temperatura de 20 a 30°C con una precipitación mínima de 900 a 1500 mm, de caso contrario debe suministrarse riego.

Se requiere suelos sueltos profundos, de alto contenido de materia orgánica, con un buen drenaje natural.

Según el MAGAP el maracuyá puede sembrarse en cualquier época del año, ya que su producción es secuencial durante todo el proceso de producción, el tiempo que transcurre entre la polinización y término de desarrollo del fruto varía entre 61 y 80 días, la producción generalmente empieza entre el séptimo y décimo mes después de la siembra.

2.3.1.2. Labores culturales

Según el MAGAP, la siembra de maracuyá comienza con la preparación de las semillas que se realiza en fundas de 1,20 m de ancho y 15 cm de altura, con 500g de semillas sembradas con una distancia de 15 cm entre sí. Previo a la siembra, para evitar el ataque de hongos, se debe hacer desinfección del suelo, con esta capacidad podemos obtener 4000 plantas cantidad suficiente para una hectárea.

Las plantas deben ser sembradas cuando han alcanzado una altura de 8 a 10 cm. Aproximadamente tres semanas de la germinación, siendo traspasadas a bolsas de polietileno de 15 x 20 cm, al momento de preparación del terreno a sembrarse se debe eliminar la sombra, el vivero esta lista para su siembra definitiva cuando alcanza una altura de 50 cm de altura, aproximadamente a los dos meses de crecimiento del vivero.

Luego de la preparación del vivero se da la siembra en un terreno previamente cuidado, se hacen los hoyos y se siembra utiliza una distancia de 3 m de hilera y 5 m entre plantas, durante el año se elimina una del medio quedando una distancia de 10m, durante el trasplante es conveniente abonar con fertilizante formula completa, luego se amarran las plantas con una varilla.

Tomando como referencia el análisis del suelo se debe realizar las debida aplicación de fertilizantes en diferentes épocas del año y el estado de desarrollo de las plantas en general es recomendado abonar con 75 g de la formula completa 10-30-10 por planta durante el trasplante, cuando la planta tiene dos y cuatro meses de trasplantada se debe aplicar entre 100 y 150g/ planta de la fórmula 15-15-15, también se puede aplicar vía foliar elementos como magnesio, zinc y hierro.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

Un estudio de mercado nos permite tomar una decisión a través de la información recopilada de consumidores y productores, haciendo que el proyecto sea viable.

3.1. Objetivos del Estudio de mercado

3.1.1. Objetivo general.

Determinar la factibilidad para la exportación de extracto de maracuyá desde la Unión y recintos aledaños al mercado Alemán.

3.1.2. Objetivos Específicos

- Determinar la demanda insatisfecha del producto en referencia
- Determinar la oferta potencial exportable de la Parroquia La Unión y Recintos aledaños.
- Establecer un plan de marketing acorde al producto.
- Identificar las especificaciones del producto demandado.
- Determinar el precio del producto.

3.2. Metodología para la cuantificación de la demanda.

Para el desarrollo del estudio se utilizarán los siguientes métodos como: Método exploratorio, estadístico, deductivo, inductivo y de observación, a través de estos se podrá cuantificar la demanda del producto e identificar la viabilidad del estudio.

3.2.1. Método exploratorio

Es de tipo cualitativo, y nos permite identificar la oferta existente en los productores de maracuyá de la Parroquia la Unión y sus recintos aledaños, así como investigar a través de fuentes del Instituto de Censos del Ecuador (INEC), Instituto Nacional Autónomo de investigaciones Agropecuarias (INIAP), Banco Central del Ecuador, La Aduana del Ecuador, y el Instituto Nacional de estadística de Alemania, Información que nos permitirá identificar las características del producto exportable, la identificación de la demanda potencial y la oferta interna del producto.

3.2.2. Método Estadístico.

Este método nos permitirá el manejo de la información obtenida en la recolección de datos, la cual a través de la tabulación y cuantificación nos permitirá tener resultados correctos, que nos ayudara en la interpretación correcta de la investigación para la toma de decisiones y poder realizar conclusiones adecuadas al estudio, este análisis se lo hará bajo la recolección de información obtenida en el Instituto de Nacional de estadísticas de Alemania, información que permitirá realizar las proyecciones necesarias e identificar la demanda potencial, del mismo modo se recolectara información obtenida del TradeMap, y del MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería Acuacultura y Pesca) para identificar la oferta interna del producto a exportar.

3.2.3. Método Deductivo

A Través de este método podemos analizar la información obtenida a través de la deducción de la investigación de campo, estudio de mercado y de las diferentes

instituciones para poder analizar la factibilidad del proyecto y dar nuestras conclusiones y recomendaciones del estudio.

3.2.4. Método Inductivo

Es el punto de partida del estudio parte de la visualización del problema para llegar a la solución del mismo, ya que da referencia al análisis de información que nos dará la oferta de la Parroquia La Unión y sus recintos aledaños y la demanda potencial de Alemania y poder determinar la factibilidad del estudio.

3.2.5. Método de Observación

Este método nos permite a través de la visualización identificar los fenómenos que se presentan en cada etapa de la investigación de mercados y poder determinar tener un criterio más amplio de la investigación.

3.3. Recolección de la información

La recolección de la indagación se la obtendrá a través de fuentes necesarias que faciliten la obtención de información fuentes como:

- Encuestas que se elaboraran a comerciantes de maracuyá, a los productores directos de maracuyá y a la población Alemana con el fin de determinar la oferta disponible y la demanda potencial para poder establecer la factibilidad del estudio con el aceptación del producto en el mercado Alemán.

- Entrevistas que se realizarán a diferentes instituciones públicas y privadas del Ecuador y Alemania con el fin de recolectará información necesaria que se la considera como materia prima del proyecto, y nos ayudará a identificar la competencia que tendremos interna y externamente en el mercado.

3.4. Procesamiento de la información.

A través de la información obtenida por la diferentes encuestas realizadas a la población Alemana y a los productores de maracuyá de la Parroquia la Unión y recintos aledaños, podremos cuantificar los resultados y realizar las debidas proyecciones a futuro de los porcentajes de aceptamiento del maracuyá en Alemania y determinar la oferta disponible, para poder determinar la factibilidad del estudio.

3.4.1. La muestra, Tipo, Cálculo y Tamaño

Se tomará como referencia para el estudio a las Familia Alemanas. El cálculo de las familias promedios se realizarán a través de la referencia del promedio de miembros por familia que es del “1.4 hijos por parejas”³, y el nivel de pobreza que según el CIA es del 11% de la población.

³ <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/gm.htm>

CUADRO N° 5

Población de Estudio

Año	Población	Promedio Familiar	N° Familias Alemanas	Nivel de pobreza Alemania 11%	N° de familias Alemanas Objeto de estudio
2003	82.398.326	3,4	24.234.802	2.665.828	21.568.974
2004	82.431.390	3,4	24.244.526	2.666.898	21.577.629
2005	82.431.390	3,4	24.244.526	2.666.898	21.577.629
2006	82.422.299	3,4	24.241.853	2.666.604	21.575.249
2007	82.400.996	3,4	24.235.587	2.665.915	21.569.672
2008	82.369.552	3,4	24.226.339	2.664.897	21.561.442
2009	82.329.758	3,4	24.214.635	2.663.610	21.551.025
2010	82.282.988	3,4	24.200.879	2.662.097	21.538.782
2011	81.471.834	3,4	23.962.304	2.635.853	21.326.451

Fuente: Central Intelligence Agency (CIA)

Elaborado Por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Para el desarrollo del siguiente estudio utilizaremos una población de 21.538.782 familias, con este dato aplicaremos la fórmula de muestreo de poblaciones finitas para determinar el número de encuestas a realizar, con el fin de conocer el grado de consumo del extracto de maracuyá, precio adquisitivo del producto y características que demandan la población Alemana.

Formula: Población finita.

$$n = \frac{Z^2 * N * P * Q}{E^2 * (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

Simbología:

N: Tamaño de la población. 21.538.782

Z: Referencia estandarizada dado un nivel de confianza del 95% (1,96)

E: Error máximo permisible 6%

p: Probabilidad de éxito 50%

q: Probabilidad de fracaso 50%

$$n = \frac{1,96^2 * 21.538.782 * 0,5 * 0,5}{0,6^2 * (21.538.782 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{20685846}{77540,57}$$

$$n = 267$$

Con la determinación de la muestra podemos decir que se debe aplicar a 267 familias Alemanas las respectivas encuestas para determinar la factibilidad del estudio.

3.4.2. Cuestionario

El cuestionario es un documento fundamental para realizar el estudio ya que consiste en un grupo de preguntas de acuerdo a la investigación para poder determinar la aceptación del producto en el mercado Alemán, este grupo de preguntas serán

realizadas a 267 familias Alemanas, en el Anexo N° 1 se muestra el modelo de encuestas a desarrollar con la población seleccionada.

3.4.3. Tabulación e interpretación de las encuestas realizadas a las familias Alemanas.

Para proceder con el estudio de mercado, luego de haber realizado las 167 encuestas a las familias Alemanas procedemos a interpretar los resultados de las encuestas.

1. ¿Consume usted extracto de maracuyá?

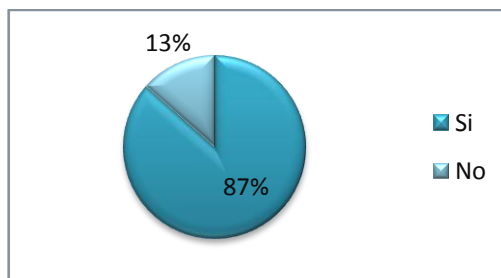
Cuadro N° 6
Consumo de Maracuyá

Alternativas	Personas encuestadas	Porcentaje
Si	231	87%
No	36	13%
Total	267	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Gráfico N° 1
Consumo de maracuyá



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

En base a las encuestas realizadas podemos ver que el 87% de personas encuestadas consume maracuyá en sus hogares, y un 13% no son consumidores de nuestro producto, pero estos resultados determinan que el consumo de maracuyá es favorable en Alemania.

2. ¿Cómo consume usted el maracuyá?

Cuadro N° 7
Manera de Consumo de Maracuyá

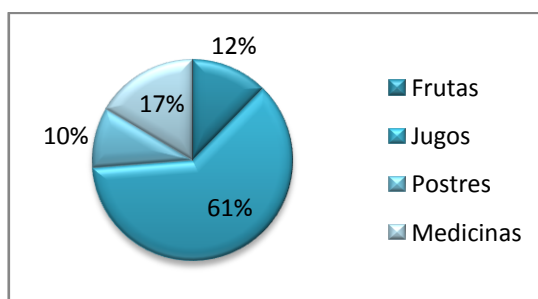
Alternativas	Personas encuestadas	Porcentaje
Frutas	33	12%
Jugos	164	61%
Postres	26	10%
Medicinas	44	16%
Total	267	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Gráfico N° 2

Manera de consumo de Maracuyá



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

La manera más común de consumo de maracuyá en Alemania es en jugos ya que el 61% de población encuestada lo consume de esa manera, Otra forma que ha desarrollado el aumento de la demanda se basa a la elaboración de medicinas con un consumo de 17% de la población, otras formas de consumo con el 10% y 12% es en frutas y postres, con esta información podemos determinar la demanda del consumo de maracuyá en extracto para su consumo el jugos, postres y en algunos casos en medicinas.

3. ¿Con qué frecuencia consume usted el extracto de maracuyá?

Cuadro N° 8

Frecuencia de consumo de Maracuyá

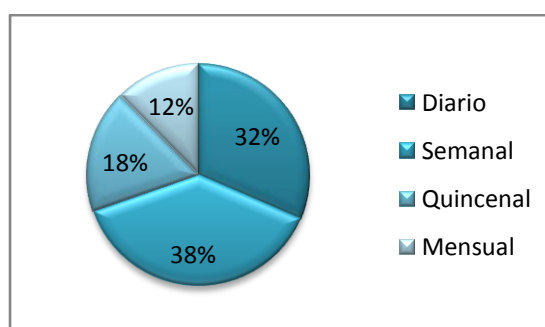
Alternativas	Personas encuestadas	Porcentaje
Diario	84	31%
Semanal	102	38%
Quincenal	48	18%
Mensual	33	12%
Total	267	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Gráfico N° 3

Frecuencia de Consumo de Maracuyá



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado Por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Con los datos reflejados podemos analizar que el consumo de maracuyá en Alemania se ve reflejado que un 38% de la población lo consume diario un 32% lo consume de manera semanal, un 18% consume quincenalmente y el 12% lo hace de forma mensual, con esta información nos indica que el consumo de maracuyá es frecuente por lo que podemos analizar que la demanda de maracuyá es muy favorable en Alemania.

4. ¿Qué precio paga usted por extracto de maracuyá en Kilo?

Cuadro N°9

Precio

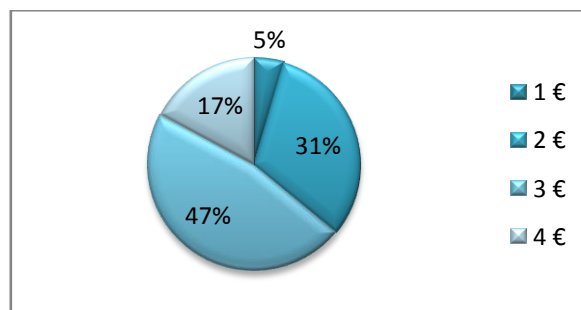
Alternativas	Personas encuestadas	Porcentaje
1 €	12	4%
2 €	84	31%
3 €	125	47%
4 €	46	17%
Total	267	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Gráfico N° 4

Precio



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara /2011

El 47% de encuestados aseguran que el precio que ellos pagan por kilo de extracto de maracuyá es de 3€, un 31% Cancela un precio promedio de 2€, con esto podemos determinar que el precio promedio de kilo de extracto de maracuyá es de 2€ a 3€, con estos datos podemos identificar el precio de mercado de nuestro producto.

5. ¿Qué cantidad de maracuyá adquiere usted para su consumo quincenal?

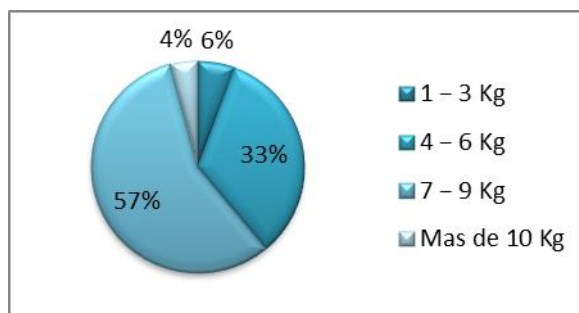
Cuadro N° 10
Cantidad de Consumo Quincenal

Alternativas	Personas encuestadas	Porcentaje
1 – 3 Kg	15	6%
4 – 6 Kg	89	33%
7 – 9 Kg	152	57%
Mas de 10 Kg	11	4%
Total	267	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Gráfico N° 5
Cantidad de Consumo Quincenal



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Un 57% de familias encuestadas realizan un consumo de maracuyá quincenalmente de 7 a 9 Kg, y un 33% lo hace de 4 a 6 Kg con estos datos podemos identificar que el grado de consumo de maracuyá en Alemania que es favorable para el estudio que se está efectuando.

6.- ¿Qué medio cree usted que es el mejor para dar a conocer el extracto de maracuyá?

Cuadro N° 11

Medio de Comunicación para dar a conocer nuestro producto

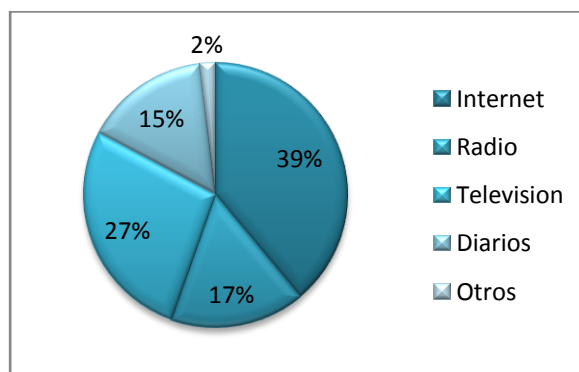
Alternativas	Personas encuestadas	Porcentaje
Internet	104	39%
Radio	44	16%
Televisión	73	27%
Diarios	41	15%
Otros	5	2%
Total	267	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Gráfico N° 6

Medio de Comunicación para dar a conocer nuestro producto



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Según las encuestas elaboradas a las familias Alemanas Identifican que los mejores medios para dar a conocer nuestro producto es el internet con un 39% y la televisión con un 27%, con estos resultados podemos identificar los medios más favorables de difusión del producto.

7.- ¿Cuáles son las características principales que toma usted en cuenta al momento de adquirir el extracto de maracuyá?

Cuadro N° 12

Característica Principal del Producto

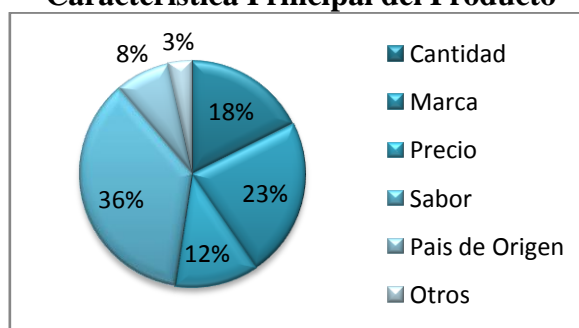
Alternativas	Personas encuestadas	Porcentaje
Cantidad	47	18%
Marca	61	23%
Precio	32	12%
Sabor	97	36%
País de Origen	21	8%
Otros	9	3%
Total	267	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Gráfico N° 7

Característica Principal del Producto



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

A través de esta pregunta podemos identificar que el 36% de familias Alemanas determinan que el sabor es lo más importante al momento de consumir el extracto de maracuyá otro factor que lo caracterizan es la marca con un 23% también la cantidad con un 18% y el precio con un 12%.

8.- ¿En qué lugares adquiere usted más el extracto de maracuyá?

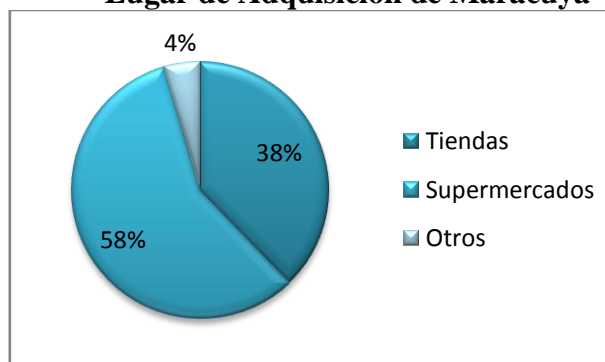
Cuadro N° 13
Lugar de adquisición de Maracuyá

Alternativas	Personas encuestadas	Porcentaje
Tiendas	101	38%
Supermercados	154	58%
Otros	12	4%
Total	267	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Gráfico N° 8
Lugar de Adquisición de Maracuyá



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

3.5. Demanda.

“Cantidad de bienes y servicios que el mercado está dispuesto a adquirir para satisfacer una necesidad, dentro de un periodo económico determinado y en función del precio.”⁴

Con la información recolectada logramos conocer la demanda existente de extracto de Maracuyá en Alemania, para poder realizar las debidas proyecciones y conocer la factibilidad del estudio.

3.5.1. Demanda Potencial

“Se llama Demanda Potencial a la Demanda que existe en el Mercado para el consumo de diversos productos y que por diversos factores, no ha llegado a cubrir las necesidades del Consumidor”⁵ es muy importante identificar el significado de demanda potencial ya que es necesario para poder determinarla a través de las familias Alemanas y su respectiva tendencia de crecimiento.

En el cuadro N° 14 podemos ver los datos históricos sobre el número de Familias Alemanas existentes durante los años 2001

⁴ Barreno Luis, (2005), Manual de Formación y Evaluación de proyectos, primera edición, Quito – Ecuador, Pág. 20.

⁵<http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap2.html>.

Cuadro N° 14
Familias Alemanas

Año	Total de familias Alemanas
2003	21.568.974
2004	21.577.629
2005	21.577.629
2006	21.575.249
2007	21.569.672
2008	21.561.442
2009	21.551.025
2010	21.538.782

Fuente: Central Intelligence Agency (CIA)
Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

3.5.1.1. Métodos de Proyección

Para este estudio se realizarán dos métodos de proyección el primero que es de Tasa de Crecimiento Promedio Anual y el Método de regresión Lineal Simple.

En el cuadro número 14 podemos ver los datos históricos de la población Alemana, desde el año 2003 hasta el año 2010, datos que nos ayudaran para realizar las debidas proyecciones.

3.5.1.2. Tasa de Crecimiento Anual

A través de este método podemos determinar el crecimiento de la población Alemana con el fin de realizar las debidas proyecciones en el Cuadro N° 15 podemos ver el crecimiento de la población a través de este método.

Cuadro N° 15
Proyección de familias Alemanas TCPA

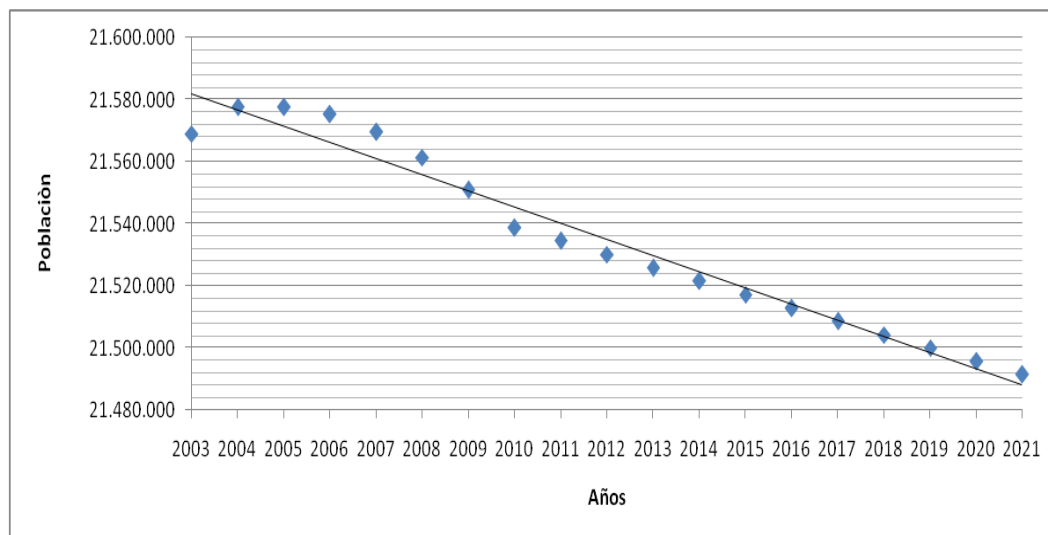
Año	Total de familias Alemanas	Porcentaje
2003	21,568,974	
2004	21,577,629	0.04%
2005	21,577,629	0.00%
2006	21,575,249	-0.01%
2007	21,569,672	-0.03%
2008	21,561,442	-0.04%
2009	21,551,025	-0.05%
2010	21,538,782	-0.06%
	Total	-0.14%
	TCPA	-0.02%
2011*	21,534,474	
2012*	21,530,166	
2013*	21,525,859	
2014*	21,521,553	
2015*	21,517,248	
2016*	21,512,944	
2017*	21,508,640	
2018*	21,504,338	
2019*	21,500,036	
2020*	21,495,735	
2021*	21,491,435	
Coefficiente de correlación		-0.982862
* Datos Proyectados		

Fuente: Central Intelligence Agency (CIA)
Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

A través de la aplicación de este método podemos determinar que el coeficiente de correlación es de -98.286% , podemos identificar que la población Alemana está

disminuyendo por esta razón tenemos un coeficiente de correlación negativo, y una tasa de crecimiento anual de -0,02%, con esto podemos identificar que del año 2010 con una población de 21.538.782 disminuirá a 21,491,435 según la proyecciones calculadas.

Gráfico N° 9
Proyección de familias Alemanas (T.C.P.A)



Fuente: Central Intelligence Agency (CIA)
Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

En este gráfico podemos ver los resultados de las proyecciones realizadas desde el año 2003 hasta el año 2021, se puede apreciar en el gráfico que existe una correlación alta entre el decrecimiento de las familias por años, señalando así una baja dispersión de los datos con relación a la línea de tendencia.

3.5.1.3. Método de regresión lineal simple.

A través de este método de proyección se basa a una variable dependiente se pronostica en función de una variable independiente. A este modelo de proyección se lo expresa por medio de la siguiente fórmula: $Y = a + b \cdot x$

Para determinar la ecuación lineal que mejor se ajuste a la relación entre las variables, se utiliza el método de los mínimos cuadrados, que aparecen en los Cuadros N° 16 y N°. 17.

Cuadro N° 16

Proyección de familias Alemanas Método de regresión lineal simple (Mínimos Cuadrados)

Años	Nº de Familias (Y)	X	X=(x-X)	Y=(y-Y)	x*y	X ²	Y ²
2003	21.568.974	0	-3,5	3.923	-13732,23	12,3	15393797,44
2004	21.577.629	1	-2,5	12.578	-31446,2	6,25	158218190,6
2005	21.577.629	2	-1,5	12.578	-18867,72	2,25	158218190,6
2006	21.575.249	3	-0,5	10.199	-5099,389	0,25	104015079
2007	21.569.672	4	0,5	4.622	2311,202	0,25	21366625,94
2008	21.561.442	5	1,5	-3.609	-5412,787	2,25	13021450,02
2009	21.551.025	6	2,5	-14.025	-35062,97	6,25	196705936
2010	21.538.782	7	3,5	-26.268	-91937,74	12,3	690003864,5
TOTAL	21.565.050	28	0	0	-199.248	42	1.356.943.134

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Cuadro N° 17

Proyección de Familias Alemanas Método de Regresión Lineal Simple (Mínimos Cuadrados) Ecuación de Proyección $Y = 21.581.654 + - 4744 * X$

AÑOS	Nº de Familias	X
2011*	21.560.306	8
2012*	21.555.562	9
2013*	21.550.818	10
2014*	21.546.074	11
2015*	21.541.330	12
2016*	21.536.586	13
2017*	21.531.842	14
2018*	21.527.098	15
2019*	21.522.354	16
2020*	21.517.610	17
2021*	21.512.866	18
Coeficiente de correlacion		-0,94912011
* Datos Proyectados		

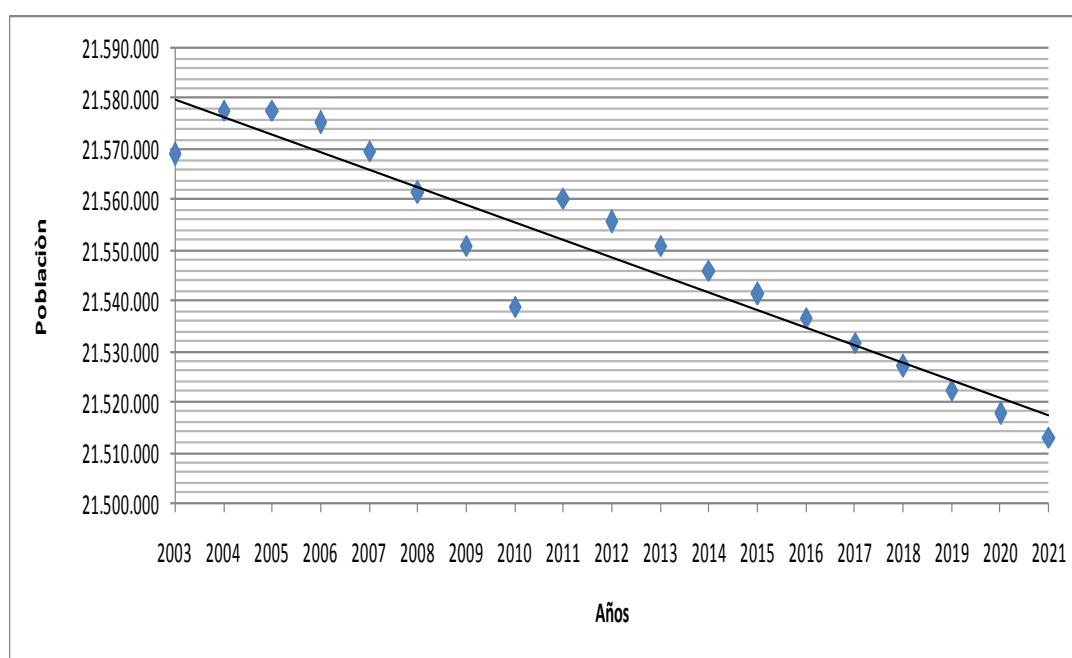
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Como ya se explicó el método de regresión lineal simple nos permite analizar los datos históricos y proyectados, permitiéndonos calcular un coeficiente de correlación de -94,91% dato que representa a la variación de familias Alemana proyectadas, se explica en un decrecimiento de población en años, se calcula que para el 2021 existirán 21.512.866 familias proyectadas.

Gráfico N° 10

Proyección de Familias Alemanas Método de Regresión Lineal Simple (Mínimos Cuadrados) Ecuación de Proyección $Y = 21.581.654 + - 4744 * X$



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

A través del gráfico se puede visualizar el coeficiente alto ante el decrecimiento del número de las familias Alemanas, la dispersión de los datos variable ante las proyecciones de los años 2009 al 2021.

3.5.2. Selección del método de proyección.

En el cuadro N° 18 podemos analizar los dos métodos de proyección para realizar la selección del método más factible para el proyecto.

Cuadro N°18

Proyección de familias Alemanas bajo el sistema de T.C.P.A y Regresión lineal mínimos cuadrados.

AÑOS	Proyección TCPA N° de familias	Proyección RLS N° de familias
2011*	21.534.474	21.560.306
2012*	21.530.166	21.555.562
2013*	21.525.859	21.550.818
2014*	21.521.553	21.546.074
2015*	21.517.248	21.541.330
2016*	21.512.944	21.536.586
2017*	21.508.640	21.531.842
2018*	21.504.338	21.527.098
2019*	21.500.036	21.522.354
2020*	21.495.735	21.517.610
2021*	21.491.435	21.512.866
Coef. Correlac	-0,982862392	-0,9491201138
* Datos Proyectados		

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

A través De la determinación de los coeficientes de correlación de los dos métodos se tomo como referencia al dato que se acerque más a uno que en este caso es el método de tasa de crecimiento anual, también considerándolo como el dato más pesimista.

3.5.3. Cuantificación de la demanda potencial.

Para realizar la cuantificación de la demanda potencial se toma como referencia las encuestas realizadas a las familias Alemanas que da un datos del 87% si consumen el extracto de maracuyá en sus hogares en el cuadro N° 19

Cuadro N° 19
Demanda Potencial del proyecto

AÑOS	Proyección TCPA N° de familias	Tendencia a consumo de extracto de maracuya	Demanda Potencial N° de familias
2011*	21.534.474	87%	18.734.992
2012*	21.530.166	87%	18.731.244
2013*	21.525.859	87%	18.727.497
2014*	21.521.553	87%	18.723.751
2015*	21.517.248	87%	18.720.006
2016*	21.512.944	87%	18.716.261
2017*	21.508.640	87%	18.712.517
2018*	21.504.338	87%	18.708.774
2019*	21.500.036	87%	18.705.031
2020*	21.495.735	87%	18.701.289
2021*	21.491.435	87%	18.697.548

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Para poder determinar la demanda potencial del proyecto se toma como referencia la encuestas realizadas a las familias Alemanas en el cuadro N° 6 se ve la referencia de que un 87% de la población si consume maracuyá en sus hogares

3.6. Cuantificación de la Oferta.

En Economía La oferta “Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes o productores están dispuestos a ofrecer en el mercado a un precio determinado y en espacio del tiempo definido para satisfacer necesidades o deseos”⁶.

Para el estudio de probabilidad se determinara la oferta existente en la Parroquia La Unión y Recintos aledaños, a través de encuestas que se realizaron en primer lugar a los 3 comerciantes con mayor poder de adquisición del producto de la Parroquia la Unión para tomar como referencia un dato aproximado del número de productores de maracuyá que existe en el sector, el esquema de las encuestas está en el Anexo N° 2.

⁶ Barreno Luis, (2005), manual de Formulación de Proyectos, Primera Edición, Quito – Ecuador, Pág. 53

3.6.1. Adquisiciones Totales de Extracto de Maracuyá de Alemania.

El extracto de maracuyá en Alemania es considerado como una fruta afrodisiaco, sus usos son varios en el mercado, las familias lo toman más como bebida y también para la elaboración de postres, es por esto que la demanda del extracto de maracuyá en Alemania es alta, en el cuadro N° 20 se puede ver el crecimiento de la demanda este producto bajo la partida TARIC (Arancel Integrado de las Comunidades Europeas). 2009.80 para la subpartida de importación la partida Alemana se dará bajo el grado Brix del producto.

Cuadro N° 20

Adquisiciones Totales de extracto de maracuyá de Alemania Partida N°2009.80

Año	Toneladas Importadas
2006	89466
2007	94529
2008	76085
2009	65856

Fuente: Trademap

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Según las investigaciones realizadas a través del trademap el consumo de en los últimos años ha disminuido por muchas razones, un factor es la disminución de la población Alemana, la disminución de la oferta últimamente por parte de los países productores de maracuyá, también por la crisis que actualmente tiene la economía mundial.

3.6.2. Proyecciones de las adquisiciones totales de extracto de maracuyá de Alemania.

Conocer las adquisiciones futuras de extracto de maracuyá del mercado Alemán permitirá conocer la factibilidad del estudio la proyección se realizara bajo el método de la Tasa de crecimiento anual, en el cuadro N°21 podemos ver la proyección de las adquisiciones totales de extracto de maracuyá en toneladas.

Cuadro N° 21

Proyección de adquisiciones Totales de Extracto de maracuyá en Toneladas en el Método de Tasa de Crecimiento Anual.

Año	Toneladas Importadas	Porcentaje
2006	89466	
2007	94529	5,66%
2008	76085	-19,51%
2009	65856	-13,44%
	Total	-27,30%
	TCPA	-9,10%
2010*	72.448	
2011*	65.856	
2012*	59.864	
2013*	54.417	
2014*	49.466	
2015*	44.965	
2016*	40.874	
2017*	37.155	
2018*	33.774	
2019*	30.701	
2020*	27.907	
2021*	25.368	
Coeficiente de correlación		-0,9805901
* Datos Proyectados		

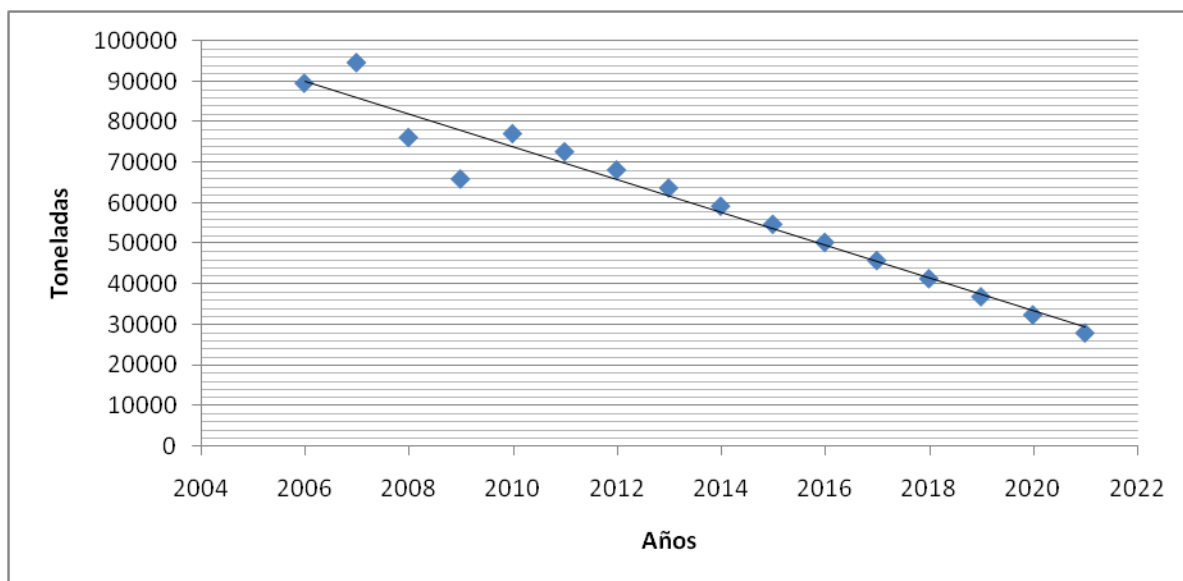
Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Para la determinación de la demanda se puede analizar la disminución que actualmente tiene el extracto de maracuyá, según los datos proyectados para el 2021 se pronostica una importaciones de 25.368 toneladas.

Gráfico N° 11

Proyección de adquisiciones de Extracto de maracuyá Método T.C.P.A



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

A través del gráfico se puede visualizar el coeficiente alto ante el decrecimiento de la cantidad de toneladas importadas, la dispersión de los datos variable ante las proyecciones de los años 2006 al 2021.

Cuadro N° 22

Proyección de adquisiciones Totales de Extracto de maracuyá en Toneladas en el Método de regresión lineal simple (Mínimo cuadrados).

Años	Imp. Ext. Maracuya	X	X= (x-X)	Y= (y-Y)	x*y	X ²	Y ²
2006	89466	0	-1,5	7.982	-11973	2,25	63712324
2007	94529	1	-0,5	13.045	-6522,5	0,25	170172025
2008	76085	2	0,5	-5.399	-2699,5	0,25	29149201
2009	65856	3	1,5	-15.628	-23442	2,25	244234384
TOTAL	81.484	6	0	0	-44.637	5	507.267.934

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Cuadro N° 23

Proyección Toneladas Importadas por Alemania Método de Regresión Lineal Simple (Mínimos Cuadrados) Ecuación de Proyección

$$Y = 94.875,10 + - 8927,40 * X$$

AÑOS	Imp. Ext. Maracuya	X
2010*	77.020	7
2011*	72.557	8
2012*	68.093	9
2013*	63.629	10
2014*	59.166	11
2015*	54.702	12
2016*	50.238	13
2017*	45.774	14
2018*	41.311	15
2019*	36.847	16
2020*	32.383	17
2021*	27.920	18
Coefficiente de correlacion		-0,97533534
* Datos Proyectados		

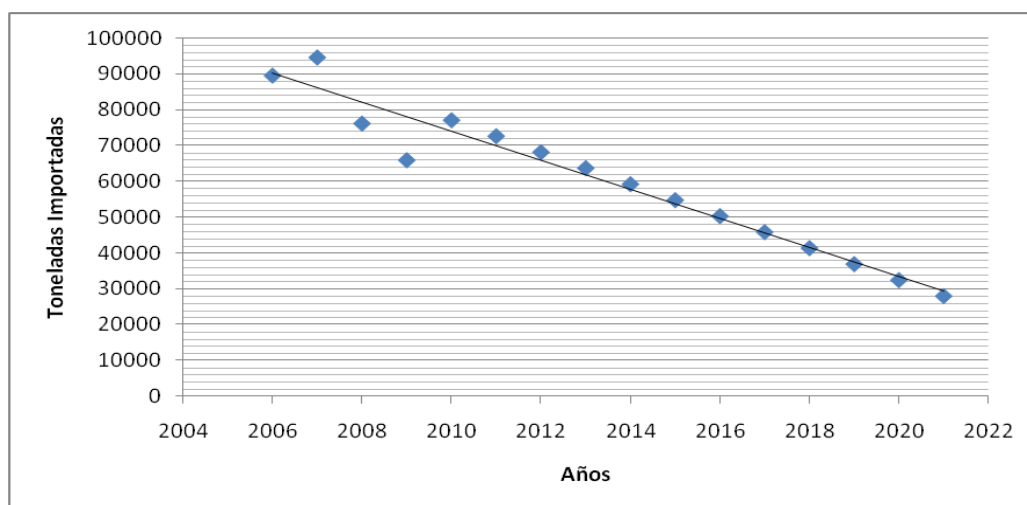
Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

En base a las proyecciones realizadas se determina que para el 2021 Alemania importara un total de 27.920 toneladas de extracto de maracuyá en el año.

Gráfico N° 12

Proyecciones de Importación de extracto de maracuyá por Alemania método de regresión Lineal Simple (Mínimo Cuadrados)



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

En base a los datos obtenidos a través de este método de proyección podemos analizar que la dispersión de los datos es alta versus la disminución de la cantidad demanda en Alemania.

3.6.3. Oferta Potencial.

En base a investigaciones desarrolladas a diferentes entidades Europeas se pudo determinar que no existe producción de maracuyá en el mercado Alemán, esto es un punto a favor del estudio ya que se determina que competencia a nivel de productores Alemanes no va a existir. En Sudamérica la producción de maracuyá es muy alta, catalogando a Brasil como el principal productor a nivel mundial, también tenemos que considerar a Colombia, con esto podemos determinar que la competencia a nivel de países vecinos es fuerte.

3.6.4. Población, Muestra, Tamaño y Cálculo de los productores de maracuyá de la Parroquia la Unión y Recintos aledaños.

Para poder determinar el número de productores de maracuyá en la Unión se realizó encuestas a los comerciantes de la Unión, para poder realizar la tomade la muestra y realizar las encuestas correspondientes a los productores de la Parroquia la Unión y recintos aledaños de tomo como referencia una población de 7100 productores, que a través de la muestra obtenida por el cálculo de poblaciones finitas se tomó como resultados 67 productores se encuentra el esquema del cuestionario está en el Anexo N° 3.

A continuación se presenta el cálculo de la muestra del estudio para determinar la oferta del proyecto.

Formula: Población finita.

$$n = \frac{Z^2 * N * P * Q}{E^2 * (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

Simbología:

N: Tamaño de la población. 7.100

Z: Referencia estandarizada dado un nivel de confianza del 92% (1,75)

E: Error máximo permisible 8.9%

p: Probabilidad de éxito 50%

q: Probabilidad de fracaso 50%

$$n = \frac{1,75^2 * 7100 * 0,5 * 0,5}{0,89^2 * (7100 - 1) + 1,75^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{5435.94}{56.99}$$

$$n = 96$$

Con el cálculo de poblaciones finitas se puede determinar que se debe aplicar las encuestas a 96 productores de maracuyá, para cumplir los objetivos del estudio y determinar la oferta disponible.

3.6.4.1. Tabulación e Interpretación de las encuestas realizadas los Productores de maracuyá y recintos aledaños.

El resultados de las encuestas realizadas a los 96 productores de la Unión y recintos aledaños serán interpretados y graficados para poder realizar el análisis del estudio resultados que se reflejan a continuación.

1.- ¿Cuánto cosecha usted de maracuyá Semanalmente por Hectárea?

Cuadro N° 24

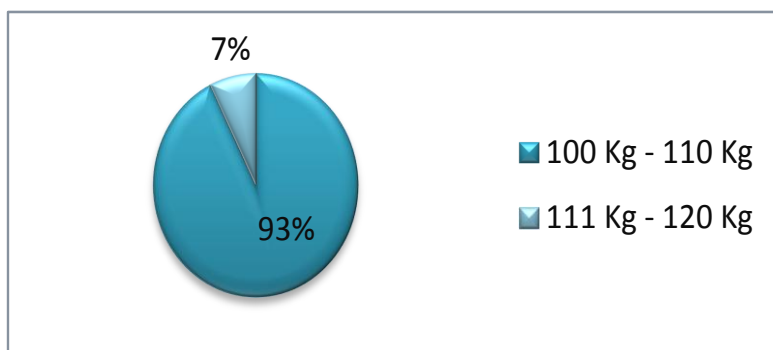
Cosecha de Maracuyá Semanalmente por Hectárea

Alternativas	Personas encuestadas	Porcentaje
100 Kg - 110 Kg	89	93%
111 Kg - 120 Kg	7	7%
Total	96	100%

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Gráfico N° 13

Cosecha de maracuyá Semanalmente por Hectárea.



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

En relación al cultivo de maracuyá semanalmente se puede referir que el 93% de productores tienen una producción promedio de 100 a 110 Kg semanales, por hectárea, y un 7% tiene una producción de 111 a 120Kg por semanas.

2.- ¿Cuántas hectáreas tiene usted sembrada de maracuyá?

Cuadro N° 25

Hectáreas sembradas de maracuyá

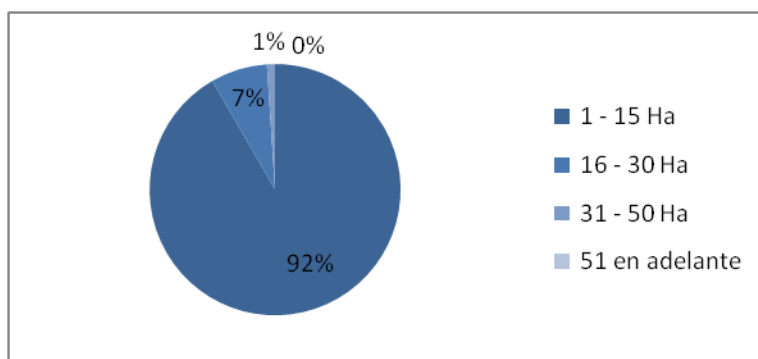
Alternativas	Personas encuestadas	Porcentaje
1 - 15 Ha	88	92%
16 - 30 Ha	7	7%
31 - 50 Ha	1	1%
51 en adelante	0	0%
Total	96	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Gráfico N° 14

Hectáreas sembradas de maracuyá



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

En referencia a las hectáreas sembradas de maracuyá se puede determinar que el 38% de personas encuestadas tiene un promedio de 7 a 9 hectáreas sembradas de maracuyá, otra parte el 24% de productores tienen de 4 a 6 hectáreas sembradas más de 16 hectáreas tiene el 8% de la población estimada, se debe considerar que la maracuyá es permanente y su producción es semanal.

3.- ¿Cada qué periodo cosecha el maracuyá?

Cuadro N° 26

Periodo de cosecha de Maracuyá

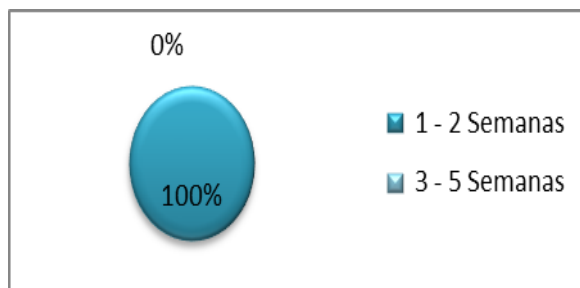
Alternativas	Personas encuestadas	Porcentaje
1 - 2 Semanas	96	100%
3 - 5 Semanas	0	0%
Total	96	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Gráfico N° 15

Periodo de Cosecha de Maracuyá



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

El periodo de cosecha de maracuyá según encuestas realizadas a los 96 productores es semanal, ya que si se deja pasar de este tiempo la fruta comienza a descomponerse, por esta razón su cosecha debe realizarse semanalmente.

4.- ¿Dónde entrega usted el maracuyá?

Cuadro N° 27

Lugar de entrega del Maracuyá

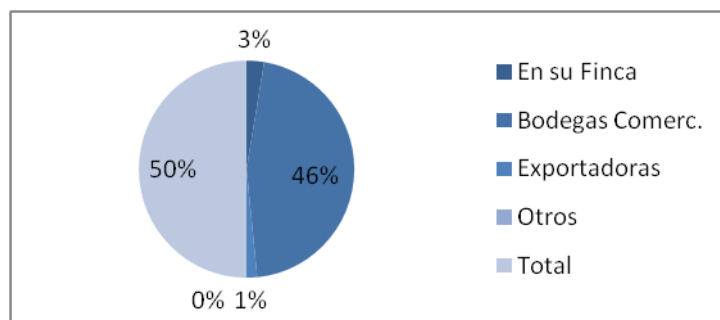
Alternativas	Personas encuestadas	Porcentaje
En su Finca	5	5%
Bodegas Comerc.	88	92%
Exportadoras	3	3%
Otros	0	0%
Total	96	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Gráfico N° 16

Lugar de entrega de Maracuyá



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

En los resultados obtenidos se pudo determinar que el 92% de productores de maracuyá entregan en bodegas comerciales, también no supieron comunicar que los dueños de las bodegas envían vehículos para que transporten su producto a las bodegas comerciales.

5.- ¿Cómo entrega usted el maracuyá?

Cuadro N° 28

Modo de Entrega de maracuyá

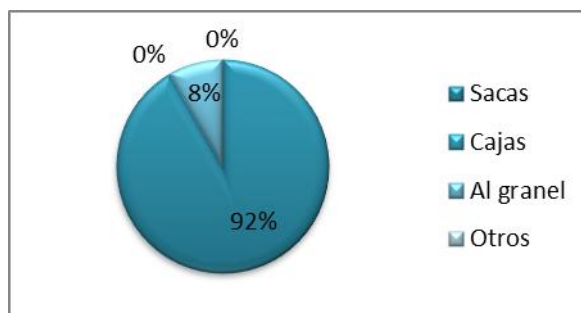
Alternativas	Personas encuestadas	Porcentaje
Sacas	88	92%
Cajas	0	0%
Al granel	8	8%
Otros	0	0%
Total	96	100%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011.

Gráfico N° 17

Modo de entrega de Maracuyá



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011.

Normalmente en el sector de la Unión y recintos aledaños se puede determinar que la mayoría de productores entregan su producto en sacas., ya que el 92% de personas encuestadas entregan de este modo su producto.

6- ¿Qué precio le cancelan a usted por el kilo de maracuyá?

Gráfico N° 29

Precio por Kg de Maracuyá

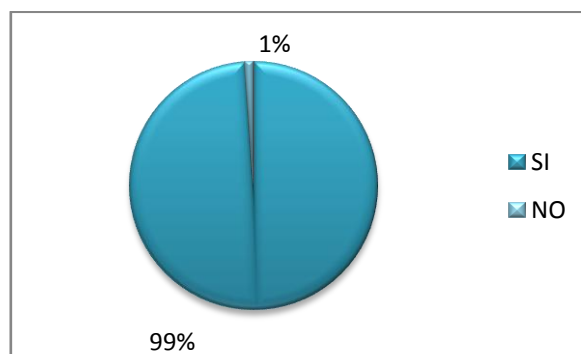
Alternativas	Personas encuestadas	Porcentaje
0,05 - 0,1 ctv	0	0%
0,11 - 0,15 ctv	0	0%
0,16 - 0,20 ctv	90	94%
0,21 - 0,25 ctv	6	6%
otros	0	0%
Total	96	100%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Gráfico N° 18

Precio por Kg de maracuyá



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Para determinar el precio del maracuyá por kilogramo se notó que varía mucho ya que son muchos los factores que lo aumentan y disminuyen actualmente el maracuyá se ha conservado por más de 6 meses a un precio de 0.16 ctv. A 0.20 ctv. Con un 94% de la población encuestada, el precio depende mucho del que disponen las bodegas comercializadoras del sector.

7.- ¿Cuál es su principal cliente?

Cuadro N° 30

Principal Cliente

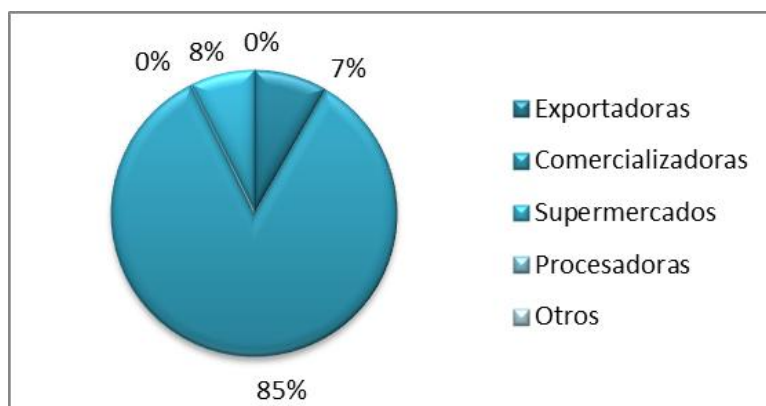
Alternativas	Personas encuestadas	Porcentaje
Exportadoras	8	8%
Comercializadoras	81	84%
Supermercados	7	7%
Procesadoras	0	0%
Otros	0	0%
Total	96	100%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Gráfico N° 19

Principal cliente



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

En base a la información obtenida se pudo determinar que el 85% de productores encuestados entregan su producto a comercializadoras, otro 7% a Supermercados, y un 8% a exportadoras de maracuyá.

8.- ¿Tiene usted pensado aumentar sus siembras de maracuyá?

Cuadro N° 31

Proyectos de aumentar siembre de maracuyá

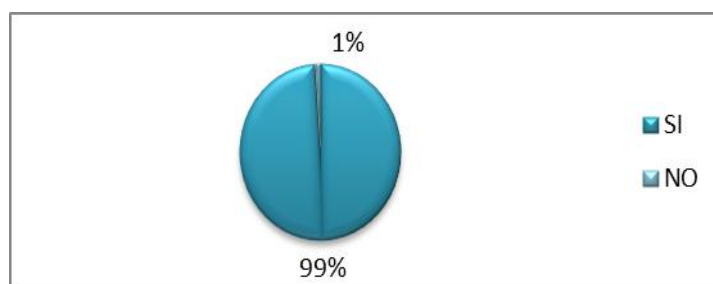
Alternativas	Personas encuestadas	Porcentaje
SI	95	99%
NO	1	1%
Total	96	100%

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Gráfico N° 20

Proyectos de aumentar siembre de maracuyá



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

A través de esta pregunta logramos conocer la gran acogida que tiene el maracuyá en el sector ya que el 99% de productores encuestados tienen planes de aumentar su

producción de maracuyá, por muchos factores entre los que se encuentra la rentabilidad que produce este producto.

3.6.4.2. Oferta Interna de la Parroquia la Unión y recintos aledaños.

Se tomará como oferta Interna del estudio a la cantidad promedio de maracuyá cosechada que se realiza a través de la interpretación de las encuestas realizadas a los productores de maracuyá de la Parroquia La Unión y recintos aledaños.

3.7. Oferta del Proyecto.

En el cuadro N° 30 tenemos la referencia de la oferta disponible del proyecto.

Cuadro N° 32
Oferta del Proyecto

AÑO	Of. Disp. Proy.
2010	4.944.030

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Según las encuestas realizadas tenemos que para el 2010 la oferta disponible es de 4.944.030 kg.

3.7.1. Oferta del Proyecto cantidad y Kilogramos.

Para realizar el estudio de la oferta del proyecto nos basamos a los datos realizados por las encuestas aplicadas a las familias Alemanas ya que su consumo quincenal es

de 8Kg por la cantidad de maracuyá producida en la parroquia La Unión y recintos aledaños que es de 4.944.030 esta producción es en fruta para la elaboración del extracto se necesita 10 Kg de maracuyá en fruta para elaborar un Kg de extracto de maracuyá que será multiplicado por la frecuencia de consumo anual podemos calcular el número de tambores que podemos exportar al año.

Cuadro N° 33

Oferta del Proyecto cantidad y Kilogramos

AÑO	Of. Disp. Proy.	Kg. Para elab. de extracto	Of. Disp. Del Proyecto Kg. Ext	Cons. Kg. quincenal	Frec. Cons. Quinc.	Total Kg. Por año	Kg. Por tambor	Total Tambores
2010	4.944.030	10	494.403	8	26	102.835.824	200	514.179
2011	4.944.030	10	494.403	8	26	102.835.824	200	514.179
2012*	4.944.030	10	494.403	8	26	102.835.824	200	514.179
2013*	4.944.030	10	494.403	8	26	102.835.824	200	514.179
2014*	4.944.030	10	494.403	8	26	102.835.824	200	514.179
2015*	4.944.030	10	494.403	8	26	102.835.824	200	514.179
2016*	4.944.030	10	494.403	8	26	102.835.824	200	514.179
2017*	4.944.030	10	494.403	8	26	102.835.824	200	514.179
2018*	4.944.030	10	494.403	8	26	102.835.824	200	514.179
2019*	4.944.030	10	494.403	8	26	102.835.824	200	514.179
2020*	4.944.030	10	494.403	8	26	102.835.824	200	514.179
2021*	4.944.030	10	494.403	8	26	102.835.824	200	514.179

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

En el cuadro N° 31 podemos analizar que la cantidad de tambores anales que dispone el proyecto es de 514.179 cada tambor con 200Kg de maracuyá.

3.7.2. Consumo Per cápita del Proyecto

Cuadro N° 34
Consumo Per Cápita del Proyecto

AÑO	Of. Disp. Proy.	Nº de familias Alemanas Objeto de estudio	Consumo Per Capita
2010	4.944.030	21.538.782	0,229540833
2011	4.944.030	21.560.306	0,229311680
2012*	4.944.030	21.555.562	0,229362147
2013*	4.944.030	21.550.818	0,229412637
2014*	4.944.030	21.546.074	0,229463149
2015*	4.944.030	21.541.330	0,229513683
2016*	4.944.030	21.536.586	0,229564239
2017*	4.944.030	21.531.842	0,229614818
2018*	4.944.030	21.527.098	0,229665419
2019*	4.944.030	21.522.354	0,229716042
2020*	4.944.030	21.517.610	0,229766688
2021*	4.944.030	21.512.866	0,229817355

Fuente: Investigacion de campo

Elaborado por: Yomara Rodriguez Lara/2011

El consumo per cápita del proyecto es de 0,229540 para el 2010 con unas proyecciones del 0,2298 para el 2021.

3.8. Plan de Marketing Internacional.

Para realizar el plan de marketing primero definiremos al marketing Internacional como “La realización de actividades de negocio diseñadas para planear, cotizar, promover y dirigir el flujo de bienes y servicios de una compañía hacia los consumidores o usuarios de más de una nación para obtener un beneficio”⁷.

La importancia del Marketing es satisfacer las necesidades del mercado objetivo en este estudio se realizara de manera Internacional, para lo cual utilizaremos diferentes

⁷Philip, Cateora y John, Graham, (2001), “Marketing Internacional”, Decima Edición, Pág. 8.

herramientas para ver la manera más eficiente de que nuestro producto ingrese al mercado Alemán y cumpla a las necesidades de nuestra demanda.

3.8.1. Objetivo del Plan de Marketing.

Determinar la mejor estrategia a través de, plaza, producto, precio y promoción, para tener un producto viable al mercado Alemán.

3.8.2. Análisis General del Mercado Objetivo.

Nombre Oficial del País.

República Federal de Alemania.

Nombre del País en Alemán.

Bundesrepublik Deutschland.

Superficie.

357.021 Km²

Población.

82.282.988.

Esperanza de vida.

77,3 Años

Densidad.

229,7 Hab/Km²

Capital.

Berlín

Idioma Oficial.

Alemán.

Moneda Oficial.

Euro.

PIB.

Producto Interno Bruto (PIB) per cápita: \$35,900(Años 2010)

Gráfico N° 21

Mapa Oficial de Alemania.



Fuente: Microsoft Encarta/2011

Actualidad Económica⁸.

La república federal de Alemania tiene una economía social de mercado, tiene una función ordenada de la economía, es decir fija las condiciones, en el marco donde desarrollo la actividad mercantil.

Alemania dispone de leyes efectivas y transparentes para promover la competitividad, incluyendo leyes contra los “truts” y de libre competencia.

Las leyes tributarias, laborales, de salud, medioambientales y regulaciones de seguridad sin restrictivas y no alientan nuevas inversiones y exportaciones. La economía alemana es altamente regulada con la autoridad dispersa en los niveles local, federal y estatal. La burocracia es excesiva, lo que ha impulsado a muchos gobiernos estatales a establecer oficinas de promoción de las inversiones y del comercio para agilizar los procesos.

Los sectores de la estructura económica Alemana lo constituyen los sectores de: agricultura, bosques y pesca 1.3%; industria manufacturera 25%; industria de la construcción 5.6%; transporte comercio, alimentación 17.9%, provisión de servicios financieros 29.9%; y, provisión de servicios públicos y privados 20.3%.

Alemania es líder mundial en exportación de automóviles, productos químicos y textiles. Aporto con el 12.7% de exportaciones de maquinaria.

Agricultura y Ganadería.⁹

⁸Cámara Ecuatoriana - Alemana

Este sector en Alemania no es considerado de mucho potencial, ya que importa casi un tercio de su consumo de alimentos.

Las mejores tierras de cultivo se localizan en el extremo sur de las llanuras septentrionales. Los principales cultivos son: remolacha azucarera (28 millones de toneladas), trigo (22.8 millones de toneladas), papas (13.2 millones de toneladas), cebada (14 millones de toneladas) y centeno (5 millones de toneladas). Por otra parte Alemania produce grandes cantidades de uvas, (1.658.600 toneladas), algunas de las cuales se usan para la elaboración de vino para el mercado internacional. También se da la ganadería vacuna, porcina y aves de corral.

Industria.

Este es el sector potencial de Alemania ya que predomina en su economía, sus principales productos son: alimentos procesados, productos químicos, aparatos electrónicos y equipos de transporte.

Las grandes empresas industriales se concentran en varias áreas. La más importante abarca el estado de Reina del Norte-Westfaliam que comprende la región del Ruhr (gran productora de acero) además de otros grandes centros industriales como Aquisgrán, Colonia y Düsseldorf, donde se fabrican productos químicos metálicos, maquinaria y vehículos de motor. Otra importante región industrial se localiza cerca de la confluencia de los ríos Rin y Meno, abarca las ciudades de Frankfurt, Wiesbaden, Maguncia y Offenbach, y cuenta con grandes fábricas que producen metales, equipos electrónicos, farmacéuticos, químicos y vehículos motorizados.

⁹ Cámara Ecuatoriana – Alemana.

Hacia el sur, a lo largo del Rin, hay un área industrial importante centrada en las ciudades de Mannheim, Ludwigshafen y Karlsruhe, donde se fabrican productos químicos, maquinarias y materiales de construcción. Stuttgart es el centro de una región industrial se producen vehículos, equipos electrónicos, maquinaria de oficina, tejidos e instrumentos óptimos. La producción en el área de Minich engloba aviones, vehículos, ropa y cerveza. Varias regiones industriales se localizan en el noroeste de Alemania, destacado entre ellas la zona de Hannover-Brunswick, donde se elabora acero, productos químicos y automotores; otras regiones industriales importantes son las ciudades portuarias de Hamburgo, Bremen, Kiel y Wilhelshaven, donde se elabora petróleo refinado, alimentos procesados, cerveza, barcos, maquinaria de oficina y material de imprenta. Berlín también es un importante productor de equipos electrónicos.

El territorio de la al igual Alemania Oriental tiene una gran industria siendo, Avturgica, con normas fábricas en Eisenhüttenstadt y cerca de Berlín. La producción anual de acero crudo en Alemania Oriental a finales de la década de 1980 era de unos 8.2 millones de toneladas; también era destacada la elaboración de productos químicos, como ácido sulfúrico, sosa caustica y amoniaco. Muchas plantas químicas están en la región de Dessau, Halle y Leipzig.

Un gran complejo petroquímico en Schewedt, al noroeste junto al Oder, procesa el petróleo ruso, la maquinaria se produce en numerosas ciudades, especialmente en el suroeste. Por su parte, la antigua Berlín tiene grandes fábricas de equipos electrónicos; en Jena y Görlitz se fabrican instrumentos ópticos y de precisión; Rostock y Wismar fueron en la antigua Alemania Oriental los principales centro de construcción naval. Los tejidos se producen en varias ciudades, como Cotbus, Chemnitz y Lippzig. Por último en Dresde, Eisinach y Zwickan se dedican al montaje de vehículos de motor.

Clima.

En Alemania constituye un tipo de transición entre el marítimo (zona de vientos occidentales moderados y templados del Océano Atlántico) y el continental en la parte oriental. Las temperaturas no suele experimentar grandes fluctuaciones. Las precipitaciones se distribuyen a lo largo de todo el año. En invierno la temperatura no suelen experimentar grandes fluctuaciones.

Las precipitaciones se distribuyen a lo largo de todo el año. En invierno las temperaturas media oscila entre los 15 grados centígrados en las tierras bajas y 6 bajo cero en las montañas. Los valores medios del mes de julio se sitúan en torno los 18 grados centígrados en las tierras bajas.

Alemania tiene un clima templado, con una temperatura media anual de 9 °C. La temperatura de enero varía desde -6 °C hasta 1 °C, de promedio, según la situación, mientras que la temperatura del mes de julio varía entre los 16 °C y los 20 °C. Las tierras bajas del norte tienen un clima algo más cálido que las regiones centrales y del sur. La precipitación es mayor en el sur, donde alcanza unos 1.980 mm al año, la mayoría en forma de nieve. Las mesetas centrales reciben un máximo de 1.500 mm de lluvia al año, y las tierras bajas del norte llegan hasta 710 mm al año. Al ser uno de los países más industrializados del mundo, Alemania afronta graves problemas de contaminación atmosférica y del agua.

Educación

La enseñanza en Alemania es obligatoria y gratuita para la población entre 6 y 18 años. Aunque los gobiernos de los estados federados controlan la educación, un

sistema de coordinación nacional asegura que los requisitos del sistema escolar sean los mismos en todo el país. Casi todos los adultos en Alemania saben leer y escribir, el índice de analfabetismo es casi nulo en Alemania.

Gobierno.

Es una república federal, democrática, representativa y parlamentaria. El sistema político alemán opera bajo un marco establecido en el documento constitucional de 1949 conocido como la Grundgesetz (Ley Fundamental). Para la antigua RFA (Alemania Occidental), que ha sido enmendada en varias ocasiones. La Ley Fundamental, que califica al país como un Estado federal democrático fundamentado en la justicia social, es muy similar a la Constitución de la República de Weimar (1919-1933), pero permite un mayor nivel de autoridad de los gobiernos de los estados federados.

Desde 1968 hasta 1989, Alemania Oriental se gobernaba según una constitución que definía el país como un Estado socialista soberano en el que el pueblo trabajador ejerce todos los poderes políticos. En la práctica, el poder residía en el Partido de Unidad Socialista de Alemania (Sozialistische Einheitspartei Deutschlands, o SED), una organización marxista-leninista (comunista). La Constitución de 1968 garantizaba al SED un papel dirigente en los asuntos nacionales, y su secretario general, como máximo dirigente del partido, era normalmente la persona más poderosa del país.

Con la unificación del país el 3 de octubre de 1990, la Ley Fundamental de la RFA se amplió para cubrir

Comunicación.

Actualmente Alemania tiene un sistema de transporte muy desarrollado, que en 2003 comprendía 231.581 km de carreteras, con unos 10.500 km de autopistas sin peaje (autobahnen). En 2004 había 580 vehículos por cada 1.000 habitantes, de los cuales 546 eran automóviles.

No hay límite de velocidad en las autopistas, pero la congestión y los atascos de tráfico reducen a menudo la velocidad. Alemania tiene un excelente sistema de ferrocarriles, (la Deutsche Bundesbahn) propiedad del gobierno. El ferrocarril conecta todas las zonas del país y tiene una gran aceptación como servicio de pasajeros y de mercancías.

Moneda

El euro es la moneda oficial de Alemania y se emite en el Bundesbank. Desde el 1 de enero de 1999, el euro se vinculó al valor del marco alemán, con un cambio fijo de 1,95583 marcos por euro.

Antes de la unificación de 1990, la unidad monetaria de Alemania Oriental era el marco de Alemania Oriental subdividido en 100 pfennigs. A la mayor parte de los alemanes orientales se les permitió equiparar 4.000 marcos orientales a los occidentales y canjear el resto por marcos occidentales a un cambio de dos a uno.

Comercio Exterior.

Alemania es un país con una alto índice de comercialidad. En abril de 1994, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) situaba a Alemania como uno de los principales países exportadores en 1993. Las principales exportaciones del país son maquinaria, vehículos de motor, productos químicos, hierro, acero, y tejidos y vestidos. Sus principales importaciones son petróleo crudo y refinado, maquinaria, alimentos, productos químicos, ropa y vehículos de motor. Alemania continúa siendo un destacado socio comercial de los países occidentales (entre los que destacan los Estados miembros de la Unión Europea, Estados Unidos, Suiza y Austria y los países de Europa Oriental). Además, en la Unión Europea la mayoría de los productos industriales alemanes circulan libremente en los Estados miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA). En 2004 el valor de las exportaciones fue de 911.742 millones de dólares y el de las importaciones de 718.150 millones de dólares.

Para el 2010 Alemania exporto \$1,337 billones y \$1,145 billones e importó \$1,12 billones en el 2010 y \$956,7 miles de millones en el 2009.

Principales Puertos y Bahías de Alemania.

Alemania tiene los siguientes puertos y Bahías:

- Bremen.
- Bremerhaven.
- Duisburg.
- Hamburg.
- Karlsruhe.
- Lubeck.
- Neuss-Dusseldorf.

- Rostock.
- Wilhemshaven.

PIB (Producto Interno Bruto)

El Producto Interno Bruto (PIB): \$2.96 billones de dólares en el 2010 y para el 2009 fue de \$2.857 billones de dólares. Esta variable da el producto interno bruto (PIB) o el valor de todos los bienes y servicios finales producidos dentro de una nación en un año determinado. El PIB al tipo de cambio de paridad del poder adquisitivo (PPA) de una nación es la suma de valor de todos los bienes y servicios producidos en el país valuados a los precios que prevalecen en los Estados Unidos. Esta es la medida que la mayoría de los economistas prefieren emplear cuando estudian el bienestar per cápita y cuando comparan las condiciones de vida o el uso de los recursos en varios países.

3.8.3. Desarrollo del Plan de Marketing Internacional.

A través del plan de marketing podemos desarrollar las diferentes estrategias para que el extracto de maracuyá ingrese al mercado Alemán.

3.8.3.1. Identificación de la Compañía.

La identificación de la Compañía es lo más importante para llegar a la mente de los consumidores y tener un logo único y que llama el atención del mercado es lo más importante con el fin de diferenciarnos en el país de Alemania.

3.8.3.2. Identificación de la Compañía.

La identificación es esencial para el posicionamiento del mercado Alemán en el gráfico N° 19 se puede ver el nombre y Slogan de la compañía.

Gráfico N° 22

Logotipo y Nombre de la Compañía



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

- **Nombre de la Compañía.**

“Expomar” su nombre se da por el fin de la compañía que es exportar maracuyá en extracto.

- **Logotipo de la Compañía.**

Sus colores representan al de la fruta de la maracuyá, ya que representa a la fruta.

- **Slogan de la Compañía.**

Para realizar nuestro plan se ha creado el slogan de “Puro sabor natural” cuya tendencia es llamar la atención del cliente porque el sabor del extracto es natural y

que su consumo es saludable, dar la confianza a nuestros clientes ese es el fin del slogan.

- **Embalaje**

El extracto de maracuyá será llenado en fundas de 1 Kg selladas y diseñadas para conservar el extracto, luego serán protegidos por tambores metálicos, previamente congelados para conservar al extracto, luego son exportados en contenedores a 18°C (Contenedor de 40 pies puede almacenar 100 tambores de concentrado).

La capacidad de los tambores es de 250 Kilos, dando como resultado que un contenedor transporta 250 TM de extracto de maracuyá.

- **Etiquetado del extracto.**

Cada una de las fundas debe contener la información necesaria que garantice a nuestros clientes la calidad del producto, dentro de la Unión Europea todo producto alimenticio debe cumplir con la siguiente identificación:

- ✓ Nombre del Producto: Extracto de Maracuyá
- ✓ Lista de ingredientes, incluyendo los aditivos en orden descendente de peso.
- ✓ Peso Neto: 1Kg.
- ✓ Peso Bruto: 1 Kg
- ✓ Fecha de caducidad del producto en formato dd/mm/aaaa
- ✓ Nombre de la Compañía “EXPOMAR”
- ✓ País Exportador: Ecuador

- ✓ Dirección del Exportador: Km 56 Vía Santo Domingo – Esmeraldas.
Parroquia La Unión.
- ✓ Instrucción de uso.

El extracto de maracuyá llevara impreso en sus fundas toda la información requerida, y será visible y legible, y estará escrito en Alemán idioma oficial de Alemania, en el gráfico N° 20 se puede visualizar la imagen de etiquetado.

Gráfico N° 23

Etiquetado del Extracto de Maracuyá.



Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

La etiqueta que llevara las fundas y tambores de la compañía será MARAKUJA ya que representa al nombre nativo de la maracuyá este nombre se dio en una de las tribus Amazónicas de Brasil donde se origino el maracuyá.

3.8.4. Distribución desde Origen hasta Destino.

El movimiento de la mercadería se lo realizara bajo contratación de transporte interno desde la bodega hasta el muelle, ya que el “Icoterms”¹⁰ a negociar será “FOB”¹¹.

¹⁰ Termino de negociación internacional, identifica donde termina e inicia la responsabilidad del exportador e importador.

¹¹ Free on Board

3.8.5. Precios¹²

Es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o un servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.

Existen dos tipos de precios:

Nacional: Precio vigente en todo el país, y normalmente lo tienen productos con control oficial de precio o artículos industriales muy especializados.

Internacional: Se usa para artículos de importación y exportación, normalmente está cotizado en US dólares FOB en el país de origen.

Para poder determinar el precio del extracto de maracuyá depende de muchos factores como el clima, la agronomía, el comportamiento de los productores, y de las plantas procesadoras, además la sobreoferta puede existir en el mercado internacional, ya que el precio es uno de los factores básicos para la demanda que un producto puede tener en el mercado, por esa razón es tan importante para el éxito o fracaso de las actividades comerciales de la compañía.

El mercado mundial de extracto de maracuyá estuvo durante mucho tiempo la categoría de mercado altamente especulativo con lento crecimiento manejado por los importadores de Materia Prima, uno de los factores que predomina para esta varianza

¹² Urbina Vaca Gabriel “Evaluación de Proyectos” cuarta edición Pág. 48

es la oferta y la demanda, nuestro precio CIF en Alemania es de \$2,50 dólares por Kilogramo.

El precio es determinado en base a investigaciones realizadas a diferentes extractoras del país, que establecen el precio de acuerdo a:

- ✓ Competencia.
- ✓ Demanda.
- ✓ Leyes y reglamentos económicos de Alemania.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

A través de este estudio podemos determinar la viabilidad de dónde, cuándo, cuánto y cómo fabricar el producto obteniendo la mejor rentabilidad y funcionamiento de los elementos que componen el proyecto.

4.1. Objetivos del estudio

4.1.1. Objetivo General.

Conocer si existe o no algún factor que limite técnicamente la viabilidad o capacidad del proyecto.

4.1.2. Objetivo Específicos.

- Establecer especificaciones técnicas para tener un producto exportable.
- Determinar la estructura optima de la compañía.
- Estructurar el flujo de producción desde la compra de la materia prima hasta llegar a su estado final.
- Estructurar el flujo de exportación del producto desde fábrica hasta bodega de destino.
- Fijar la estructura administrativa, legal y operativa para el funcionamiento de la compañía.

4.2. Proceso de Post - Cosecha

Actualmente la exportación de Maracuyá en fruta es muy mínima por lo que se realiza el estudio de un valor agregado que es el extracto de maracuyá teniendo gran acogida en el mercado Europeo siendo Alemania unos de los principales consumidores de maracuyá.

En la parroquia La Unión existe una gran cantidad de productores de maracuyá, existen dos centros de acopios que manejan cupos directos con las fábricas de extracto de maracuyá.

Para iniciar el proceso post-cosecha se debe realizar una limpieza de todos los equipos que van hacer usados. Esta limpieza tiene el nombre de Cleaning In Place – CIP (Limpieza en el lugar) y debe realizarse todos los días antes de iniciar la producción, es decir antes de arrancar cada Batch (Lote).

Para poder realizar el proceso se inicia con el peso de los camiones que traen la fruta, posteriormente se coloca en una tolca, lo cual transporta hacia unos silos que se llenan de forma secuencial. Luego, las frutas pasan por un canal de agua para ser lavados. En la que se retira toda la suciedad pegada de las frutas.

Luego se realiza la selección del producto mediante el cual se desechan las frutas que no están suficientemente maduras y aquellas que presentan deterioros. Estas frutos son desechadas por un tubo, para luego las frutas seleccionadas pasan a una maquina extractora donde se separa las semilla de la cascara y se almacena el jugo se extracto de maracuyá en tanques. Las cascaras son llevadas en camiones por diferentes

personar ya que los usan como alimento de ganado y algunos como abono para la tierra.

El jugo que se obtuvo es enviado a una maquina centrifugadora donde se eliminan todos los residuos que se extraen en el jugo para luego ser pasteurizado en altas temperaturas, esto ayuda a eliminar microorganismos, hasta llegar a niveles aceptados por el mercado.

El nivel de microorganismos depende de la demanda del cliente, luego este jugo pasa a la etapa de pre-concentrado, donde pasa de 15° a 25° Brix, finalmente, se pasa por un evaporador donde se obtiene en concentrado final a 50° Brix.

Durante este proceso de obtención de jugo de extracto de maracuyá, se pierde al aroma, por esta razón antes que el proceso termine se utiliza un recuperador de aroma que se inyecta al concentrado para que tenga el sabor característico de la fruta.

Se debe recalcar que el proceso de extracción del jugo de maracuyá es tecnificado por esta razón la mano de obra de personas solo se usa para la selección de la fruta, en el proceso de envasado y en el transporte del concentrado hacia cámaras frigoríficas.

4.2.1.1. Proceso de Control.

Para realizar un buen proceso de control primero se debe mantener una buena limpieza, además se debe de tener seguido la poda el raleo de hojas, también se debe manejar instrucciones de la manera de recolección de la fruta hasta ser entregada a

los centros de acopio, ya que se debe de tener cuidado de la maracuyá en mal estado o que ya este pasada del tiempo de cosecha.

Flujo grama del Proceso Post-Cosecha del Maracuyá



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

4.3. Tamaño del Proyecto.

El compendio de proyectos del Eco. Luis Barreno dice que la capacidad teórica son las condiciones ópticas o ideales de producción y la capacidad real es aquella que representa a la producción efectiva de la planta.

La primera labor productiva va a comenzar en el campo, encontrando los diferentes requerimientos o exigencias que ponen nuestros compradores al momento de adquirir el producto, considerando que las condiciones ópticas de producción dependerá de factores tales como el clima, transporte, cierre de carreteras, o paros, trato a productores y tratamiento de maquinarias.

Actualmente la maracuyá tiene tres temporadas de cosecha aunque su producción es permanente ya que el clima que se tiene en el Ecuador hace factible la producción de esta fruta, la temporada alta que se da en los meses de febrero, marzo y abril, la media que es en los meses de octubre, noviembre y diciembre y la baja que sería en los meses de enero, mayo, junio, julio, agosto y septiembre, en la temporada baja.

El segundo criterio es que se analiza el proyecto desde un punto de esta físico, es tamaño será su máxima producción, este criterio se basa en consideraciones de orden o de ingeniería dejando de lado el análisis del aspecto económico.

4.3.1. Factores del Tamaño del Proyecto.¹³

4.3.1.1. Demanda

Se considera que la demanda es uno de los factores más importantes para realizar la limitación de un proyecto, a través del estudio de mercado se demostró la viabilidad del proyecto como primera parte del proyecto. Para que el tamaño de un proyecto propuesto sea aceptado, es necesario que la demanda insatisfecha sea ampliamente superior al mismo, pero si el tamaño propuesto fuese igual o superior a la demanda, no es factible la ejecución del proyecto, ya que el riesgo sería demasiado alto.

Cuando la demanda insatisfecha es muy superior al tamaño propuesto, su tamaño deberá orientarse a cubrir un mínimo porcentaje de dicha demanda, no más del 10% siempre verificado que exista libre mercado.

¹³ Barreno Luis, “Manual de formulación de proyectos”, primera edición, Pág. 57, 58, 59, 64.

A Través del estudio de mercado realizado en el Capítulo III se pudo determinar que se cubrirá el 0.82% de la demanda insatisfecha, esto es 494 Tm de extracto del año 2010 incrementándose en un 0,68% hasta el cuarto año y manteniéndose constante desde dicho año llegando a 494 Tm en el último año con un porcentaje a cubrir de 1,95%

4.3.1.2. Suministros e Insumos.

“El abasto suficiente en calidad y cantidad de materia prima e insumos es de vital importancia para el proyecto”¹⁴, Para que el proyecto pueda operar correctamente es necesario que exista fluidez en el abastecimiento de materias primas e insumos ante en calidad como en cantidad.

Dentro de la Industrialización del extracto de maracuyá este rubro no es un limitante puesto que en principio el extracto de maracuyá es un producto a base de una fruta muy ofertada en el país y no contiene perseverantes por tal motivo los suministros e insumos son un factor limitante para nuestro proyecto.

También es necesario que cuente con el personal suficiente y necesario, que esté capacitado y apropiado para cada uno de los puestos de la compañía, en especial el personal técnico que maneja y controlara todas las maquinas.

4.3.1.3. Tecnología y Equipo.

Para la realización de este proyecto se desarrollara con tecnología muy avanzada puesto que existen ciertas operaciones del proceso que requieren equipos que

¹⁴ Baca Urbina Gabriel. “Evaluación de proyectos” Pág.58

claramente hacen la distinción entre una empresa casera y una microempresa, a detallamos los equipos necesarios para la elaboración del proceso de extracto de maracuyá:

- ✓ Maquinaria Pasteurizada.
- ✓ Tanque Evaporizador.
- ✓ Enfriador Automático.
- ✓ Plataforma hidráulica.
- ✓ Caldero.

4.3.1.4. Financiero.

Este recurso es preponderante para la realización del proyecto y para la determinación del tamaño, ya que lo más beneficioso es arriesgar el menor recurso financiero ante el posible riesgo existente a largo plazo.

Par el financiamiento del proyecto se ocupara un 75% de financiamiento a través de otras entidades financieras como la CFN (Corporación Financiera Nacional), un 25% a través del capital propio de los socios de la compañía.

4.3.1.5. Localización del Proyecto.

Para poder determinar el lugar estratégico de localización se debe estudiar diferentes factores como: económicos y estratégicos que se pueden detectar en el estudio de mercado.

4.3.1.5.2. Micro Localización

A través del micro localización se puede determinar la dirección exacta y detallada donde se va a establecer el proyecto.

Para determinar el mejor sector se considerará: Disponibilidad de materia prima ya el sector es uno de los mayores en producción de maracuyá, disponibilidad y costo de terreno, Servicio de Transporte.

4.3.1.5.2.1. Método Utilizado.

Para realizar la micro localización del proyecto se considera a la Parroquia La Unión se utilizara a través del método cualitativo por puntos, el cual nos facilitara determinar el lugar más óptimo para desarrollar el proyecto a través de la determinación de las mejores alternativas.

Procedimiento:

- Desarrollar una lista de factores relevantes.
- Asignar un peso a cada factor para indicar su importancia relativa (Deben sumar 1.00).
- Calificar a cada sitio potencial de acuerdo a la escala designada y multiplicar a la calificación por el peso.
- Asignar una escala común a cada factor (Rango de 1 a 10)
- Sumar la puntuación de cada sitio y elegir el de la máxima puntuación.

Para determinar el lugar óptimo de la realización del proyecto se estudió los siguientes lugares estratégicos: Recinto El Consuelo Ubicado en el Km 55 Vía Quinindé, Km 60 Vía Quinindè y Km 62 Vía Quinindè saliendo de la Parroquia la Unión.

Cuadro N° 35

Micro localización del Proyecto Método Cualitativo por puntos.

Factores de Localizacion	PESO	Recinto el Consuelo		Km 60 Via Quinidé		Km 62 Via Quinidé	
		Calif.	Pond.	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.
Disp. Materia Prima	0,25	10	2,5	9	2,25	9	2,25
Disp. Y Costo de Terrenos.	0,20	8	1,6	6	1,2	5	1
Disp. De Mano de Obra	0,20	6	1,2	8	1,6	6	1,2
Cercania al Pto. Guayaquil.	0,15	8	1,2	5	0,75	4	0,6
Serc. De Transporte	0,10	9	0,9	6	0,6	6	0,6
Servicios Basicos	0,10	7	0,7	8	0,8	8	0,8
Total	1,00		8,1		7,2		6,45

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Después de haber realizado el estudio a través del método cualitativo por puntos se determina que el lugar más factible para ubicar la planta es en el Recinto El Consuelo Km 55 Vía Quinindé, con una calificación de 8.1 puntos, obteniendo el puntaje mayor.

Para visualizar el mapa del lugar en el Gráfico N° 22 se determinan la micro localización del proyecto.

Gráfico N° 25
Mapa de Micro Localización del proyecto



Fuente: Microsoft Encarta 2010

Disponibilidad de Materia Prima.

En el Recinto El Consuelo se encuentra una zona estratégica con un gran porcentaje de productores del sector se encuentran cerca del sector facilitando a los proveedores entregar el producto en la fábrica.

Disponibilidad de Costos y Terrenos.

Por la ubicación del sector los costos de los terrenos no son muy altos por lo tanto no es un sector céntrico o comercial, logrando mantener los costos bajos para la realización del proyecto.

Disponibilidad de mano de obra.

El sector es una zona poblada y está cerca a la vía pública facilitando la transportación de los trabajadores a la fábrica facilitando la disponibilidad y los costos de mano de obra.

Cercanía al Puerto Marítimo.

Gracias a la facilitación de las nuevas vías construidas en el sector facilitan la transportación de la mercadería al puerto, también la seguridad existente en el sector, para llegar al puerto se necesita ir por la vía La Unión – Esmeraldas con un tiempo de 3 horas a una velocidad de 60 a 70 km por hora.

Servicio de Transporte.

En el sector por el gran movimiento de la agricultura se conoce que existen varios camiones que actualmente trabajan con las bodegas de acopio de la Parroquia La Unión, para facilitar la transportación de la mercadería a la fábrica, también por ser un sector cercano a la vía pública existe la facilitación del servicio de transporte público.

Servicios Básicos.

El recinto la Consuelo cuenta con la disponibilidad de servicio básico como: agua, luz y teléfono, servicios indispensables para el funcionamiento de la Compañía

4.4. Ingeniería del Proyecto.

Se enfatiza en establecer la función de producción óptima a través de la utilización más eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del producto a exportar, es decir nos permitirá determinar el proceso de producción más adecuado, y el proceso de exportación al mercado Alemán, además nos permitirá establecer la distribución de la planta y dentro de esta los equipos y recursos necesarios para generar la actividad de producción, también se analizara la identificación del impacto ambiental del proyecto.

4.4.1. Proceso de Producción.

“El proceso de producción es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de insumos y se identifica como la transformación de una serie de insumos para convertirlos en productos mediante una determinada función de producción.”¹⁶, Para realizar el proceso de extracción de maracuyá se utilizara las siguientes etapas:

- **Selección.**

Para realizar esta etapa del proyecto se necesitara capacitar a los productores del sector para que nos entreguen la fruta en buen mal estado o verde, para obtener mejor calidad en el extracto.

¹⁶ Barreno Luis, “Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos” Pág. 74.

En las plantas mecanizadas, el lavado se hace con ayudas de tanques con agitación causada por aire comprimido, cepillos rotatorios y boquillas a presión, completamente por inspecciones visuales realizadas en transportadores de rodillos adheridos aun, en el proyecto se realizarán manualmente.

- **Extracción**

Para realizar la extracción de maracuyá se utiliza dos maneras: el sistema de explosión, el cual a través de conos rotatorios que giran a velocidades controladas el cual se alimenta de la fruta, el cual a través de la recaudación del espacio hace estallar y la fuerza centrífuga provoca la expulsión de la mayor parte del contenido de jugo y semilla.

La otra manera y el cual utilizaremos para la realización del proyecto es el sistema tradicional que incluye el corte y prensado posterior de la fruta por medio mecánicos, para evitar la contaminación del jugo con semilla cortada y pedazos de cascara.

- **Separación del Jugo.**

Este proceso se realizará en las plantas de diseño avanzado después de procesos térmicos y enzimáticos, seguido de un proceso de des aireación para eliminar la posibilidad de oxidación por oxígenos que pueda haberse entrampado en el jugo.

- **Pasteurización.**

A través de este proceso se eliminan las bacterias presentes a través de los equipos, también nos permite la mayor recuperación de los aromas que son arrastrados con los gases de evaporización.

- **Concentración del jugo de Maracuyá.**

A través de la utilización del equipo adecuado para someter al producto a una temperatura demasiado alta durante un periodo largo, como se mencionó afecta al sabor y aromas del extracto.

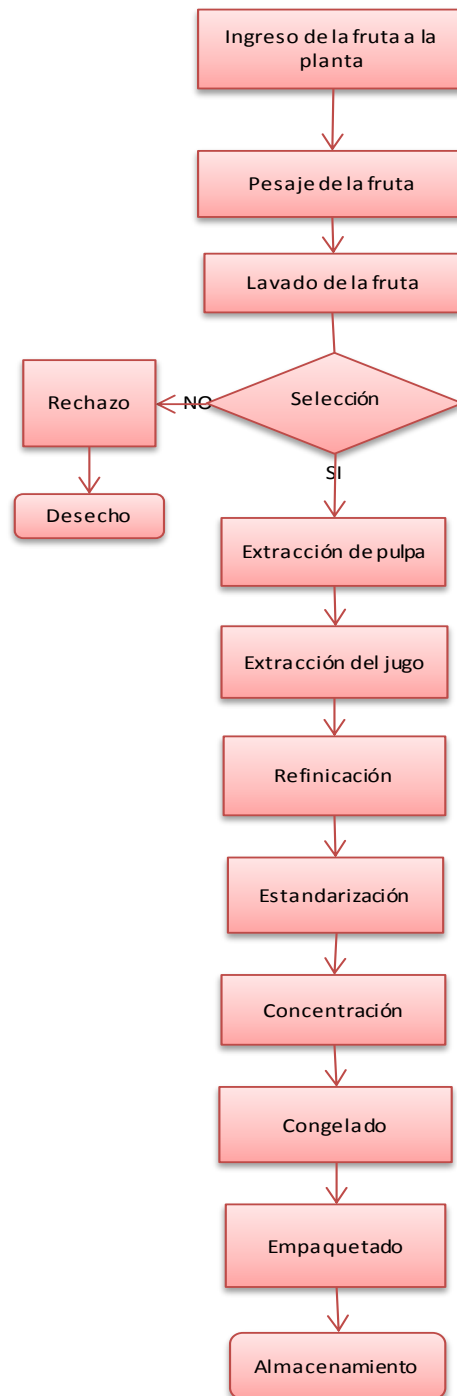
Para la elaboración del extracto de maracuyá, la empresa constara bajo el sistema HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point) Análisis de Peligros y Puntos de Control, que son procesos científicos y técnicos que aseguran la sanidad en los productos alimenticios, a través de este sistema se puede identificar, evaluar y controlar los peligros que se producen en el proceso de elaboración del extracto de maracuyá que pueden ser peligrosos para la salud humana.

- **Envasado.**

El empaquetado del extracto se lo realizara en bolsas plásticas dobles de 1 Kg cada funda, luego serán puestas en tambores de 230 Kilos con concentrado de 50° Brix. El producto será congelado y luego transportado en contenedores Freeze con una temperatura de -18°C, aproximadamente.

4.4.2. Flujo grama del Proceso de extracción de maracuyá

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE EXTRACCIÓN DE MARACUYÁ



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

4.5. Exportación.

Es la actividad de venta de bienes, servicios y tecnología fuera de las fronteras de un país, a cambio de divisas, existen varios términos de negociaciones internacionales conocidos como Icoterms.

El tipo de régimen al cual nos acogeremos para la realización de este proyecto será “Exportación a consumo”¹⁷, y el termino de negociación FOB (Free onBoard) Franco a bordo, donde la obligación del exportador termina en el puerto de embarque, de ahí para delante es obligación del importador.

4.5.1. El sistema generalizado de preferencias (SGP)¹⁸

El Sistema General de Preferencias (SGP) es el instrumento por el cual la UE concede preferencias comerciales a los países en desarrollo, contribuyendo de esta manera a la generación de ingresos, mediante la integración en el comercio internacional a través de un acceso más fácil al mercado Europeo. Este mecanismo fue puesto en marcha desde el año 1971.

Las preferencias que la Unión Europea otorga en el SGP están clasificadas de acuerdo al grado de sensibilidad de los productos a ser importados, el cual se ha determinado en función de la situación de los sectores que fabrican esos productos en la UE.

¹⁷ Régimen 40, es el régimen aduanero por el cual las mercancías nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para su uso o consumo definitivo en el exterior.

¹⁸ Secretario General de la Comunidad Andina (CAN)

La cobertura del SGP abarca 7.872 líneas arancelarias (81% del universo arancelario contenida en la Nomenclatura Combinada aplicada por la UE). De éstos, 4.378 subpartidas se clasifican como sensibles y 3.494 son no sensibles

Las exportaciones ecuatorianas en el período 2004 a 2006 se vieron beneficiadas con un 15,1% de rebajas arancelarias como resultado de la aplicación del arancel ponderado de la UE a las exportaciones de Ecuador.

Los principales productos exportados por Ecuador bajo este régimen especial se detallan en el anexo 6, se destaca a los langostinos (03061350) como el primer producto de exportación bajo SGP con 168 millones de euros, Los filetes de lomos de Atún (16041416) con 72 millones de euros es el segundo producto y finalmente los demás atunes (16041418) con 65 millones de euros es el tercer principal rubro.

Por otra parte, los jugos de frutas tropicales (20098073) originarios de Ecuador representa un 77.4% del total importado por parte de la UE; los palmitos así como los filetes y lomos de atún representan un 50 de participación.

Al igual que en el caso de Colombia, las bananas frescas (08030019) que exporta el Ecuador y que representa el 28,6% de sus exportaciones totales a la UE, no se benefician de este régimen.

4.5.2. Proceso de Exportación

Para realizar el proceso de exportación lo primero que debemos conocer es la partida arancelaria correspondiente al producto a exportar, en el caso de Extracto de

Maracuyá, es 20098012-Jugos de Frutas u otros frutos de Maracuyá (Parchita) (Passiflora Edulis), según la nomenclatura NANDINA.

A continuación se debe desarrollar el proceso de exportación que consta de tres fases: Pre-embarque, embarque y post-embarque, también es indispensable que el representante de la compañía debe estar habilitado por la Corporación Aduanera Ecuatoriana como exportador, mediante el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), también tener conocimiento de otros factores importantes para realizar la exportación como Permiso, Convenios, Tratados entre otros.

4.5.2.1. Requisitos para ser Exportador.

Para registrarse como exportador es necesario cumplir los siguientes requisitos:

- Poseer Registro Único de Contribuyentes (RUC) habilitado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Registrarse como exportador en la Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SNAE).
- Poseer la clave de acceso al Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), para la solicitud de esta clave se debe adjuntar la siguiente documentación:
 - Carta membretada y firmada por el representante legal de la compañía, solicitando las claves de acceso al sistema SICE, en la que incluye el RUC de la compañía.

- Copia de la Cedula de Ciudadanía y papeleta de votación del representante legal.
- Copia del nombramiento del representante legal.

4.5.2.2. Personas y Entidades que Intervienen en el Proceso de exportación.

- **Exportador.**

Exportador es aquella persona natural o jurídica que bajo el cumplimiento de la ley realiza venta de bienes, servicios o tecnología a otros países, para nuestro proyecto el exportador será el representante de la compañía.

- **Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador.**

“Persona jurídica de derecho público, de duración indefinida, patrimonio del Estado, con autonomía técnica, administrativa, financiera y presupuestaria, domiciliada en la Ciudad de Guayaquil y con jurisdicción en todo el territorio nacional”¹⁹, en base a la ley Orgánica de Aduanas, Art 104 menciona que los ingresos por servicios aduaneros serán manipulados y controlados por la corporación Aduanera Ecuatoriana.

¹⁹ Corporación de Estudios u Publicaciones, (2009), Ley Orgánica de Aduanas, Titulo III, Capitulo II, Sección I, Art 104

- **Agente de Aduana.**

Por motivo de que la compañía será nueva en el sector comercial se necesitara constar con los servicios de una agente de aduana, que se considera a la personas que a través por una licencia otorgada por el Gerente de la SENAE que le habilita la facultad de gestionar de manera habitual y por cuenta ajena, el despacho de las mercancías, debiendo para el efecto firmar la declaración aduanera.

- **MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca)**

Es la entidad encargada de coordinar, diseñar y evaluar las políticas del sector agropecuario, ganadero, pecuario y otros sectores económicos sociales del país.

- **Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD).**

Esta entidad es la encargada de otorgar certificados de calidad y fitosanitarios del producto, también, también es la encargada de la definición y ejecución de políticas, y de regulación y control de actividades productivas del agro nacional.

- **Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO).**

Entidad encargada de impulsar el desarrollo del sector productivo industrial y artesanal, nacional e internacionalmente, a través de la formulación de políticas y ejecución de políticas públicas, planes, programas y proyectos especializados, a

través de esta entidad se obtienen los certificados de origen requisito indispensable para el ingreso de mercancías a la Unión Europea.

- **Agencia Naviera.**

Empresas que manejan el tráfico marítimo de mercadería de un país de origen a un país de destino, por lo general son propietarias de flotas y buques para el transporte de contenedores con destino, la línea Maersk Line será la encargada del transporte.

4.5.2.3. Documentos que Intervienen en el Proceso de exportación.

En el proceso de exportación del extracto de maracuyá es necesario de forma legal y transparente reunir los siguientes documentos:

- **Nota de Pedido.** Es el documento que lo emite el importador, en el que se detalla todo sobre los requerimientos de la mercadería como detalle, precio, cantidad, forma de entrega y forma de pago.

- **Factura Comercial.** Documento que emite en exportador en favor del importador, en el cual se detalla los siguientes aspectos:

- Nombre, dirección y teléfonos del exportador.
- Numero de RUC y factura que se emite.
- Lugar y fecha de emisión.
- Dirección, nombre y teléfonos del importador.

- Detalle y descripción de la mercadería.
 - Cantidad de bultos.
 - Marca.
 - Peso neto y bruto de la mercancía.
 - Precio de la mercancía.
 - Partida arancelaria.
 - Nombre del Puerto al cual se destina la mercancía.
 - Una descripción detallada de la mercadería, incluidos en nombre por el que se conoce cada artículo, el grado o la calidad, y las marcas, los números y los símbolos que utiliza el vendedor o fabricante en la veta comercial en el país de exportación, junto con las marcas y los números de los fardos que contiene la mercancía.
- **Contrato de compra venta Internacional.**

Es el documento en donde el exportador e importador establecen sus mutuos acuerdos en obligación y derechos de las partes, con el compromiso de cumplirlos, se detallan todo sobre la exportación del extracto, forma de pago, termino de negociación, especificaciones de los requerimientos de entregas entre otros detalles necesarios para el cierre de la negociación de la mercadería.

- **Certificado de Origen.**

Es el documento emitido en forma oficial por el MIPRO (Ministerio de Industrias y Productividad), en el que se acreditan el origen de la mercancía, teniendo un tiempo de validez de 180 días calendarios, contados a partir de la fecha de emisión de la autoridad correspondiente, siendo prorrogable su vigencia.

- **Certificado Fitosanitario.**

Documento emitido por el MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, en un certificado en donde de consta que el producto inspeccionado está libre de plagas.

- **Certificado de calidad.**

Sistema de Análisis de Peligros y Puntos críticos de Control (HACCP), Certificado que garantiza la calidad y el mejoramiento continuo de los procesos de producción de un bien, con el fin de establecer medidas de controlar los riesgos que pueden afectar la inocuidad de un alimento.

- **Conocimiento de Embarque.**

Documento que lo empite el transportador de la mercancía detalla la mercadería que ha tomado a cargo en el lugar de origen con el fin de ser entregado al importador en el lugar de destino.

- **Orden de Embarque (Cód. 15).**

Documento que consigna los datos de la intención de exportar, se trasmite vía electrónica a la Corporación Aduanera Ecuatoriana publicada en la página web de la Aduana, en donde se detallan, datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Este documento será provisional hasta la regularización de la Declaración Aduanera Única de Exportación. (Cód. 40).

- **Declaración Aduanera Única de Exportación definitiva (Cód. 40).**

Declaración Aduanera de exportación, que se realiza posterior al embarque, ya que al ingreso de la mercancía al puerto de origen tiene 15 días hábiles para su emisión.

- **Manifiesto de Carga.**

Documento suscrito por el conductor, que contiene la relación completa de la mercancía a bordo del medio de transporte.

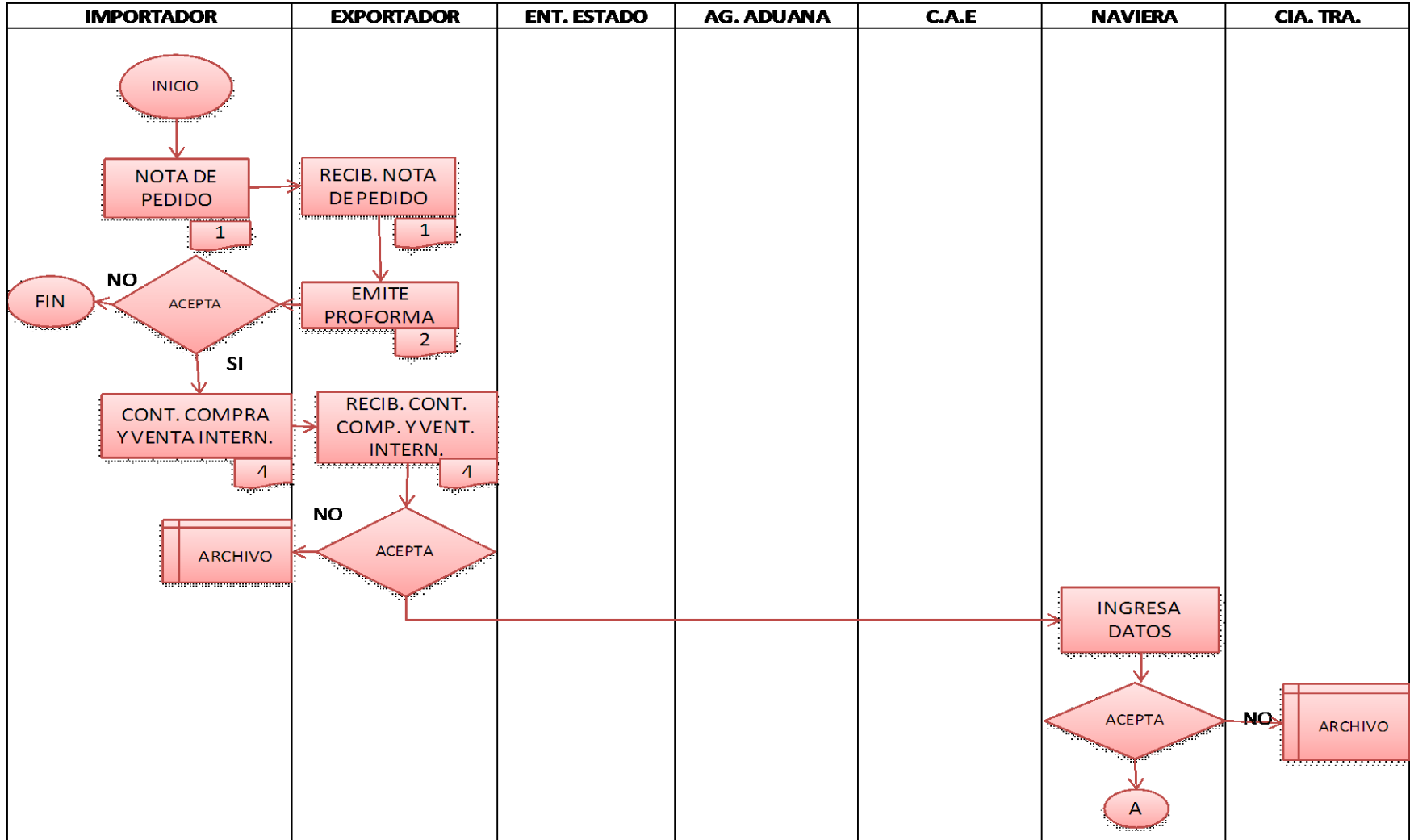
4.5.2.4. Tributos al Exterior

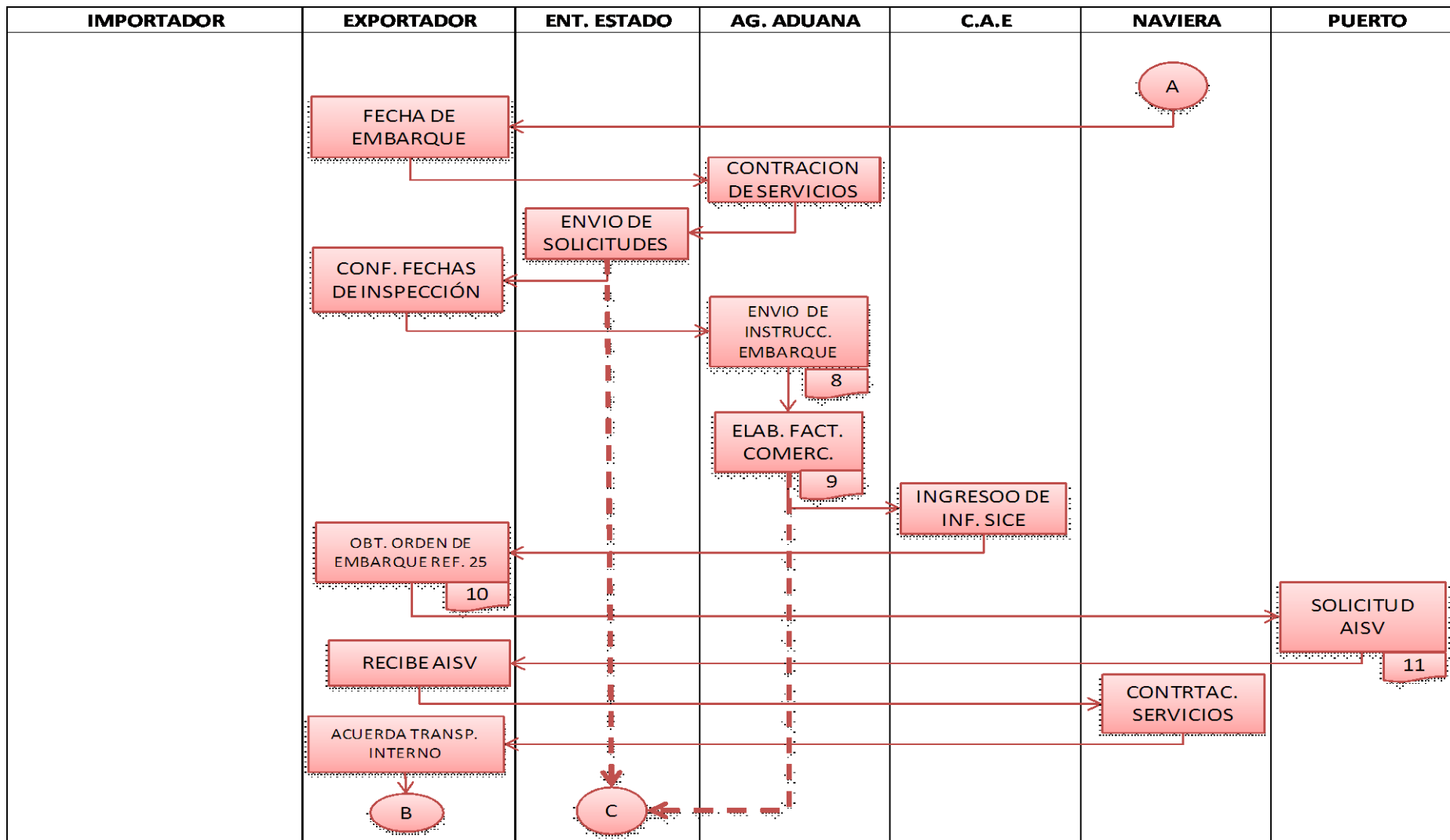
“La base imponible de los impuestos arancelarios, en la exportación, es el valor FOB de las mercancías exportadas”²⁰, para el cálculo de los tributos se realizaran bajo el valor FOB de las mercancías.

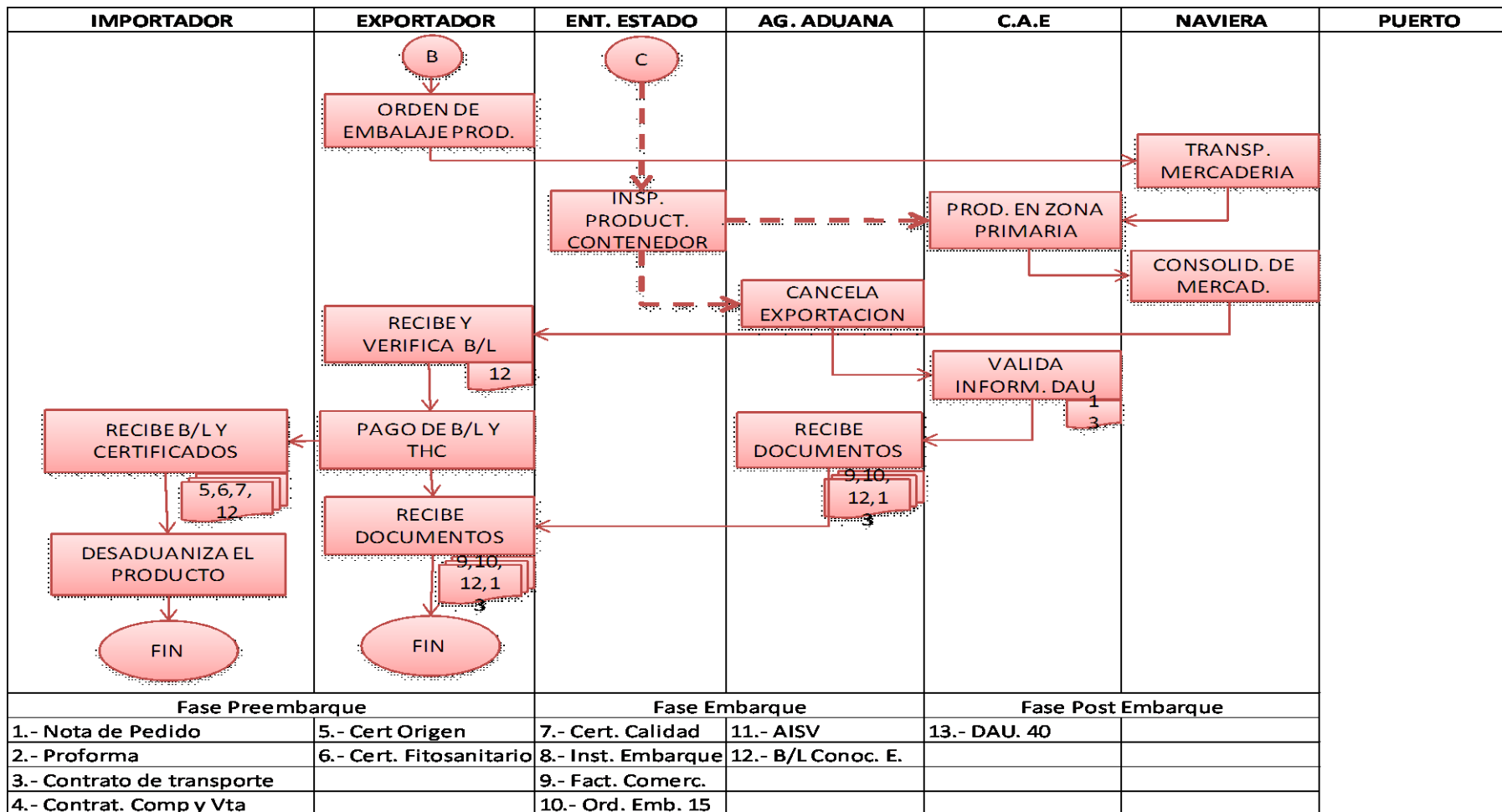
4.5.2.5. Flujo grama de Exportación.

A continuación se grafica el flujo grama de exportación del extracto de maracuyá de La Unión – Ecuador a Alemania.

²⁰Codificación de la Ley Orgánica de Aduanas, Título I, Capítulo III, Artículo 14, Pág. 3.







Fuente: Investigación de campo

Elaborado Por: Yomara Rodríguez Lara/2011

4.5.2.6. Descripción del proceso de Exportación de Extracto de Maracuyá.

Para que inicie el proceso de negociación Internacional se debe llegar a un acuerdo mutuo entre las partes, exportador e importador, en la cual este acuerdo se basa en tres fases de exportación:

- **Fase Pre embarque.**
 - ✓ Inicia con la emisión de la nota de pedido por parte del importador al exportador, donde detalla todo sobre el producto que demanda, peso, cantidad, forma de pago, instrucciones del pago y nombre de la línea naviera que va a transportar la mercancía.
 - ✓ Una vez que el exportador verifica la información de la nota de pedido decide si está de acuerdo y emite la proforma.
 - ✓ El importador analiza la proforma provisional de embarque y confirma con el importador el nombre de la empresa naviera que contratará para el transporte de la mercancía.
 - ✓ El importador firma el contrato de transporte con la naviera, en el que acuerdan el término FOB y la forma de pago.
 - ✓ El importador elabora y emite el respectivo contrato de compra y venta internacional, especificando las condiciones, deberes y derechos correspondientes en la negociación, una vez firmado el contrato por el exportador e importador se continúa con el proceso de exportación.

- ✓ Una vez confirmado la línea naviera MAERSK que exportara la mercancía se procede a través de vía electrónica el ingreso de los datos correspondientes al contenedor y la mercancía, en donde la línea confirma o niega automáticamente el embarque de la mercancía, si es confirmado el embarque la línea emite un numero de reserva (número de booking), fecha de embarque, nombre del buque, número de viaje, número de contenedor y número de sello que asigna la naviera.
- ✓ Se realiza la contratación del Agente de Aduanas para que realice los trámites en zona primaria del puerto de embarque.
- ✓ El agente de aduanas realiza el envío de dos solicitudes a las entidades del Estado, una al Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO), para la obtención del certificado de Origen y la otra a la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD), para la obtención del certificado Fitosanitario y de Calidad, La inspección de la mercancía previa la obtención de los certificados antes mencionados se realizará en los patios de la terminal de Esmeraldas, una vez llegada la mercancía a dicho lugar
- ✓ El exportador realiza el envío al agente de aduanas la instrucción de embarque, en la que se especifica, nombre del importador, nombre del exportador, nombre de la naviera, número de sello, nombre del buque, número de viaje, número de contenedor, día de consolidación, RUC, registro de la FDA (Federación de Control de Drogas y Alimentos), número de reserva, número de factura autorizada por el SRI, cantidad, precio, peso, humedad, temperatura y ventilación.
- ✓ El agente de aduana realiza la debida elaboración de la factura comercial Anexo N° 4, detallando todos los datos sobre, exportador, producto e importador.

- ✓ Una vez elaborada la factura comercial y la instrucción de embarque, ingresa a través del sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), para la obtención de la “orden de embarque – referéndum 15”²¹, mediante esta orden el exportador se encuentra habilitado para movilizar la mercancía dentro de la zona primaria, en el Anexo N° 5 se visualiza el modelo de este documento.

- ✓ Se solicita al puerto de Esmeraldas la emisión del formulario autorizado de ingreso y salida de vehículos AISV, para realizar el ingreso de las mercancías al puerto en donde debe constar el numero del contenedor, peso en toneladas, sello asignado por la naviera, nombre del chofer, con su número de Identidad, como se trata de contenedor reefer se especifica temperatura, humedad y ventilación.

- ✓ Se realiza la debida contratación del transporte Interno de la mercadería desde la planta hasta el puerto de Esmeraldas.

- ✓ Se da la orden el realizar la debida adecuación del extracto en los barriles, para ser transportadas.

- ✓ Se realiza la transportación de la mercancía desde la planta hasta el puerto con la debida documentación necesaria, nota de embarque, guía de remisión, copia de orden de embarque, tres copias del AISV, copia de la factura comercial, carta de temperatura, carta indicando el responsable datos del chofer, que debe de entregar la mercancía en el puerto de Esmeraldas.

²¹Es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar.

- ✓ La mercancía ingresa a zona primaria al puerto de Esmeraldas, previa a la presentación de todos los documentos necesarios por el transportista, en el pago del AISV incurre porteo, recepción y despacho de contenedor.
- ✓ Las entidades del estado realizan las debidas inspecciones a la mercancía una vez aprobada la inspección ellos emiten el numero y sello correspondiente.
- ✓ Una vez verificado el contenedor se realiza la consolidación de la mercancía con la línea naviera contratada.

Fase Embarque.

- ✓ Una vez embarcada la mercancía en el buque la línea naviera procede al envía vía mail al exportador el borrador del conocimiento de embarque Bill of loading para que sea revisado y corregido.
- ✓ Una vez aprobado el Bill of loading la línea naviera solicita al exportador el pago del movimiento del contenedor en el puerto (THC) y el valor correspondiente al B/L.
- ✓ La línea naviera emite tres B/L (Uno para la naviera, uno para el exportador y otro para el importador), con tres copias no negociables, estos documentos son enviados al exportador vía Courier.

Fase Post embarque.

- ✓ El exportador realiza el envío de: Bill of loading, factura comercial, instrucción de pago, certificado fitosanitario, certificado de origen y certificado de calidad.

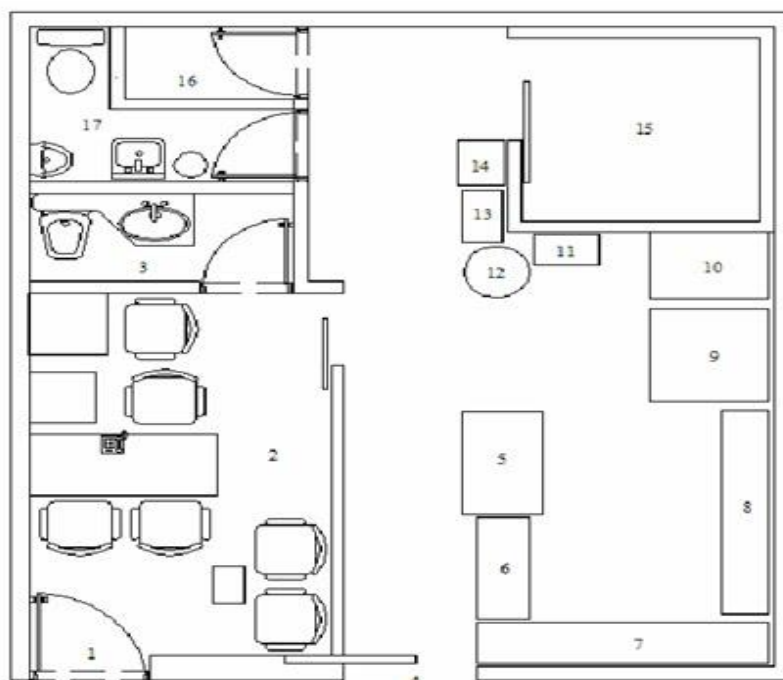
- ✓ El agente de aduana es el encargado del realizar la cancelación de la exportación, para lo cual se debe solicitar a la Corporación Aduanera Ecuatoriana la Declaración Aduanera Única (DAU) definitivo referéndum – 40, que se debe realizar a los 30 días hábiles a la emisión del B/L, caso contrario se emitirá una multa, en el Anexo N° 7 se muestra el DAU Ref 40.

- ✓ Numerada el DAU se realiza el Agente de aduana presenta a la Aduana de Esmeraldas la siguiente documentación: DAU – Ref 40 empresa, orden de embarque – Ref 15 empresa, factura comercia autorizada por el SRI (Servicio de Rentas Internas), Dos copias del B/L.

Distribución Física Interna de la Compañía.

En el gráfico N° 23 podemos ver la distribución física de la Compañía, determinando la extensión de cada una de las áreas necesarias para realizar el proceso de extracción del maracuyá.

Gráfico N°26
Distribución Física de La Compañía.



Convenciones:

- | | |
|--------------------------------|--|
| 1. Acceso área administrativa. | 2. Área administrativa. |
| 3. Baño área administrativa. | 4. Acceso sala de procesos. |
| 5. Mesa de trabajo. | 6. Banda transportadora de selección. |
| 7. Lavadora de frutas. | 8. Banda transportadora vertical. |
| 9. Marmita eléctrica. | 10. Despulpadora de frutas. |
| 11. Bomba positiva. | 12. Tanque de frío. |
| 13. Bomba positiva. | 14. Envasadora selladora semiautomática. |
| 15. Cuarto frío. | 16. Bodega insumos. |
| 17. Baño - vestier operarios | |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Maquinaria y equipo

Para que la compañía realice correctamente sus actividades se necesita de varios equipos y maquinarias que hacen posible la extracción del maracuyá y su exportación a Alemania.

Maquinaria.

A continuación detallamos en el cuadro N° 31 la maquinaria necesaria para obtener el extracto del maracuyá.

Cuadro N° 36

Maquinaria Necesaria para la extracción del Maracuyá.

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	EQUIPO
Resepcion y limpieza	Pesado y descarga de fruta	Bazcula de peso de 15 toneladas,
	Clasificación y limpieza de la fruta	Tolva de acero Inoxidable, transportador de cargilotez, Tina de lavado.
Extracción	Extracción del jugo y separación del jugo de las semillas.	Maquina extractora completa: Maquina tipo Molino. Separador de jugo sistema de tamizado.
Pateurización	Eliminación de Bacterias	Maquina pasteurizadora, Tanque de acero inoxidable.
Concentración	Eliminación de Agua	Tanque evaporizador de 500 litros.
Enfriamiento	Conservación del producto	Enfriador automatico, tanque eséptico de 500 litros.
Laboratorio	Control de Calidad	Equipo completo de laboratorio.
Varios Equipos.	Controlar temperaturas de la Planta Montacargas	Caldero, Transportador de productos terminados, Transportador de alta tensión trifásico 220 w.

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

Muebles y Enseres.

Para el desarrollo de las diferentes actividades administrativas, financiera, control y de comercio exterior se necesita diferentes muebles y enseres donde detallamos a continuación en el cuadro N° 32.

Cuadro N° 37

Muebles y Enseres

Equipo	Descripcion	Cantidad
Muebles y	Escritorios	6
	Archicador	10
	Sillas de oficina	20
Enseres	Mesa de reunion	2
	Equipos de	Computadoras
oficina	Impresoras	3
	Telefono fax	1
	Utensilios	Mesa de trabajo
Tinas plasticas		20
Baldes Plasticos		20
Gavetas Caladas		20
Cuchillos		30
Equipos de laboratorio	Regractometro	1
	Peachimetro	1
	Balanza Mista	1
	Termometro	1

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Constitución de La Compañía.²²

Para la constitución de la compañías no basaremos a la base legal de la ley de Compañías del Ecuador, a base de esta ley crearemos la Compañías Anónima, que es aquella cuyo capital está dividido en acciones negociables que está formado por la aportación de los accionistas que responde únicamente por el monto de sus acciones.

Para esta compañías se debe de tener las indicaciones de “Compañía Anónima” o “Sociedad Anónima”, en razón social se constituirá mediante escritura pública que previo mandato de la Superintendencia de Compañías será inscritas en el Registro Mercantil, entidad que aprobara la constitución de la Compañía cuando se compruebe la suscripción de las acciones de los socios, su capital, mínimo para esta clase de compañías es de 800 solares según lo establecido en la Ley de Compañías.

Para efectos de la presente tesis, la selección del tipo de compañías, es porque se ajusta a nuestros objetivos.

Trámites

- ✓ Primero se debe reservar el nombre de la compañía en la Superintendencia de Compañías.
- ✓ La elaboración de la minuta, la que contendrá el contrato constitutivo, el estatuto social y la integración de capital. Debe llevar la firma de un abogado.

²² Ley de Compañías.

- ✓ Los socios deberán depositar los aportes en numerario en una cuenta especial de 'Integración de Capital', abierta en un banco, a nombre de la compañía en formación. El certificado de depósito emitido por el banco, con el detalle del aporte que corresponda a cada socio, se adjuntará a la escritura de constitución.

- ✓ Luego se presentará en una Notaría para que se eleve a escritura pública. Si se aportan bienes muebles o inmuebles serán valuados por los socios o peritos designados por ellos. El avalúo también se agregará a la escritura.

- ✓ Entonces se redactará la solicitud de aprobación de la constitución de la compañía, dirigida al Superintendente de Compañías, adjuntando tres copias certificadas de la escritura. Con lo cual se logra la aprobación, mediante resolución expedida por la Superintendencia de Compañías.

- ✓ Para que el mercado conozca de la nueva compañía se hace la publicación del extracto de la escritura en uno de los periódicos de amplia circulación en el Cantón de domicilio de la compañía el cantón es menor que un departamento o una provincia.

- ✓ Una vez el Notario que autorizó la escritura de constitución toma nota al margen de la matriz de dicho instrumento del contenido de la resolución aprobatoria; se acude al municipio donde se tramitará la Patente Municipal.

- ✓ Es importante que la compañía esté Afiliada a la Cámara de la Producción de acuerdo con el objeto social de la empresa, porque así obtendrá un respaldo extra que de otra manera, el mercado, puede resultar inseguro para esta.

- ✓ Ahora bien, se hace inscripción en el Registro Mercantil de la escritura y de la Resolución de la Superintendencia de Compañías y luego la emisión e inscripción de los nombramientos de los representantes legales en el Registro Mercantil.

- ✓ En la parte tributaria se hace la inscripción en el Registro Único de Contribuyentes.

- ✓ Finalmente se obtiene la autorización de la Superintendencia de Compañías para que los fondos de la Cuenta de " Integración de Capital" de la que se habló anteriormente, sean retirados y pueda iniciar sus actividades comerciales o de producción.

- ✓ La diferencia entre los dos casos es que para las limitadas deberá estar consignado en la por lo menos el 50% del capital social al inicio del trámite en la cuenta de Integración de Capital. En el caso de las sociedades anónimas el porcentaje que exige la ley es de al menos el 25% del capital social.

Borrador del acta de constitución legal

En la ciudad de Esmeraldas, Capital de la Provincia de, Esmeraldas, hoy día lunes 3 de octubre del 2010; ante mí el Dr. Manuel Loaiza Bastidas, Subdirector del Departamento Jurídico de Compañías. comparecen Rodríguez Angélica, de estado civil Soltera, por sus propios y personales derechos; Maribel Lara, de estado civil casada por sus propios y personales derechos; Nadia Sánchez, de estado civil soltero por sus propios y personales derechos; Yomara Rodríguez, de estado civil soltero por sus propios y personales derechos. Los comparecientes son de nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad, domiciliados y residentes en La unión - Quininde - Ecuador legalmente capaces, a quienes de conocer doy fe, bien instruidos por mí el notario, en el objeto y resultados de esta escritura que al celebrarla proceden libre y voluntariamente, de acuerdo a la minuta que me presentan, cuyo tenor es la siguiente: SEÑOR NOTARIO: En el registro de escrituras públicas a su cargo sírvase incorporar una contenida del contrato de constitución de la compañía que se denominará COMPAÑÍA Expomar S.A., constante de la siguiente cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES: Comparecen al otorgamiento del presente instrumento público, por sus propios y personales derechos comparecen Angélica Rodríguez, de estado civil Soltera; Maribel Lara, de estado civil casada; Nadia Sánchez, de estado civil soltera; Yomara Rodríguez, de estado civil soltero, todos ecuatorianos, mayores de edad y domiciliados en Quinindé – La Unión.

SEGUNDO.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD: Los comparecientes otorgantes de este instrumento público, declaran en forma expresa, libre y voluntaria su decisión de unir sus capitales para constituir como en efecto lo constituyen, la Compañía que se denominará COMPAÑÍA Expomar S.A.

TERCERA.- ESTATUTOS DE LA COMPAÑÍA: La compañía que se constituye por la presenta escritura pública, regirá la vida jurídica por las disposiciones de la Ley de Compañías y los presentes estatutos.

CAPÍTULO PRIMERO.

DEL NOMBRE NACIONALIDAD, DOMICILIO, OBJETO Y DURACIÓN DE LA COMPAÑÍA:

Artículo Primero. Denominación.- Con arreglo a lo dispuesto por la Ley de Compañías se constituye la Sociedad Anónima bajo la denominación de COMPAÑÍA Expomar SA. De nacionalidad ecuatoriana y efectuará todos sus actos y contratos bajo dicha denominación.

Artículo Segundo. Domicilio.- La compañía tendrá su domicilio principal en EL Km 55 Vía Quinindé Rcto. El Consuelo, pero podrá establecer sucursales, oficinas y agencias en otras ciudades del país o del exterior previo el cumplimiento de las formalidades por la ley para el efecto.

Artículo Tercero. Objeto Social.- La compañía se establece y dedicará sus esfuerzos a la elaboración y exportación de productos del Reino Vegetal (Maracuyá). Estando facultada además para adquirir en propiedad sus equipos y maquinarias, herramientas, materia prima, material de empaque y cuanto fuere necesario y que son propias para el cabal cumplimiento de su objeto.

Para el cumplimiento de su objeto la compañía podrá realizar toda clase de actos y contratos civiles mercantiles y más por la ley y que se relacionan con su objeto social.

Artículo Cuarto. Capital.- El capital de la compañía es de noventa mil quinientos setenta y siete dólares con cuarenta centavos (90.57,40usd), dividido en veinte y dos mil seiscientos cuarenta y cuatro dólares con treinta y cinco partes de un dólar cada una. Al momento de la constitución de la compañía, el capital se encuentra pagado íntegramente en el 100 % de cada participación, de conformidad en el siguiente cuadro:

SOCIOS	CAP.SUSC.	CAP. PAG.	CAP. A PAG.
Angélica Rodríguez	22.644,35	22.644,35	0
Maribel Lara	22.644,35	22.644,35	0
Nadia Sánchez	22.644,35	22.644,35	0
Yomara Rodríguez	22.644,35	22.644,35	0
TOTAL	90.577,40	90.577,40	0

Artículo quinto. Certificados de aportación.- La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación, en el que constará a su carácter de no negociable y el número de las aportaciones que por su aporte le corresponda.

Artículo Sexto. Cesión de participaciones.- El socio que deseara ceder una o algunas de sus participaciones, antes de hacerlo, debe ofrecerlas, en primer lugar, a los actuales socios y solamente en el caso de que no las quisieren podrán cederlas a terceros contando siempre con el consentimiento unánime del capital social.

Artículo séptimo. Gobierno, Administración y Fiscalización.- La compañía estará gobernada por la Junta General de socios, fiscalizada por el comisario y será administrada por el Presidente y el Gerente.

Artículo Octavo. Junta General de Socios.- La Junta General de socios es el órgano supremo de la compañía y está conformada por los socios o sus representantes o mandatarios reunidos con el quórum y en las condiciones que la Ley y el Reglamento y estatuto presente lo determinen. Son atribuciones y deber de la Junta General: a) Ejercer las facultades y cumplir las obligaciones que la ley y el presente Estatuto señalen como de su competencia privada. b) Interpretar, en forma obligatoria para los socios y los administradores, las normas contenidas en el presente estatuto. c) Elegir presidente y gerente fijando sus remuneraciones. d) Autorizar la constitución de mandatarios generales de la Compañía e) Dirigir la marcha de los negocios sociales y orientar a los administradores dándole políticas generales. f) Todas aquellas atribuciones señaladas en la Ley, especialmente las establecidas en el artículo de la Ley de Compañías. G) Designar Comisario.

Artículo Noveno. Reuniones.- Las reuniones de la Junta General serán ordinarias o extraordinarias. Las ordinarias se reunirán, por lo menos una vez al año dentro de los tres primeros meses posteriores al cierre del ejercicio económico anual, previa convocatoria del Representante Legal, con el objeto de conocer el balance anual, cuentas de ejercicios, informes de la administración, hacer las reservas que fueran del caso, decidir sobre las utilidades y efectuar los nombramientos, promociones o separaciones que se requieran para el normal funcionamiento de la compañía, así como para tratar las materias, cuya resolución sea competencia de la junta, por disposición de la Ley. Las reuniones extraordinarias se efectuarán, en cualquier tiempo convocadas por el Representante Legal, ya sea por su propia iniciativa o a pedido del socio que representen por lo menos el diez por ciento del capital social; esta forma se aplica también para las juntas ordinarias. Las convocatorias hechas mediante carta privada, enviada a las direcciones registradas por los socios con anticipación de ocho días por lo menos a aquel en el cual se instalará la reunión y la convocatoria determinará la agenda a tratarse en la Junta. Si algún socio registrase su dirección en el exterior, la compañía le convocará mediante comunicación deberá hacer anticipación de quince días, por lo menos a aquel en que se va a instalar la reunión.

Artículo Décimo. Representación Legal.- La compañía estará representada legal, judicial y extrajudicialmente por el Gerente, y en caso de ausencia temporal o definitiva le subrogará el presidente. El Gerente es el administrador de la compañía actuará como Secretario, en la Junta General de Socios y firmará certificaciones de aportación. Para ser elegido Gerente no se requiere ser socio de la Compañía. Para el ejercicio de sus funciones, el Representante Legal tienen todos los poderes más amplios de la administración y manejo de los negocios sociales, con sujeción a la ley, al presente Estatuto y a las instrucciones de la Junta General de los Socios. El Gerente de la Sociedad será nombrado por la Junta General de Socios por un periodo de dos años y podrá ser reelegido indefinidamente. En particular, a más de la Representación Legal, tendrá atribuciones y deberes siguientes: a) Realizar todos los actos de administración diaria de las actividades de la compañía; b) Someter al conocimiento y aprobación de la Junta General de socios, anualmente un informe relativo a la gestión realizada a nombre de la Compañía y presentar el Balance Anual. c) Formular las recomendaciones que considere conveniente a la Junta General de Socios sobre la distribución de las utilidades y la constitución de reserva; d) Dirigir y súper vigilar la contabilidad de la compañía y velar por el mantenimiento y conservación de los documentos correspondientes; e) Abrir y cerrar cuentas corrientes o de cualquier naturaleza, dignar a las personas autorizadas para emitir cheques o cualquier orden de pago contra las referidas cuentas; f) Librar, aceptar y endosar letras de cambio y cualquier otro efecto comercial. g) Cumplir y hacer cumplir todas las decisiones de la Junta general de socios; h) Ejercer y cumplir todas las atribuciones y obligaciones o deberes que impone y reconoce la ley, el estatuto, así como todas aquellas que sean inherentes a su función y necesarias para el cumplimiento cabal de su contenido; i) Suscribir, con el Presidente, los certificados de aportación y las escrituras de Modificación del Estatuto.

Artículo Decimoprimer. Del Presidente.- El presidente será elegido por la Junta General de Socios y durará dos años en sus funciones, pudiendo ser reelegido indefinidamente. Para ser nombrado Presidente de la Compañía no es necesario ser socio de la Compañía. Son deberes y atribuciones del Presidente de la Compañía: a)

Presidir las sesiones de la Junta General de Socios; b) Subrogar al Gerente en caso de ausencia temporal o definitiva de éste, hasta que la Junta General designe un Gerente Titular, c) Vigilar la marcha de la Compañía en todos los aspectos; d) Cumplir con los demás deberes y ejercer las atribuciones que le correspondan, según la Ley y el presente estatuto; e) Suscribir con el Gerente, los certificados de aportación a las escrituras de modificación del Estatuto.

Artículo Decimosegundo. Fiscalización.- La fiscalización de la Compañía corresponde al comisario, conforme lo dispuesto en el artículo ciento veinticuatro de la Ley de Compañías.

Artículo Decimotercero. Disolución y liquidación.- La compañía podrá disolverse por las causas prescritas en la Ley de Compañías. Para la liquidación de la Compañía por disolución voluntaria o forzosa, se procederá de acuerdo a la Ley.

Generalidades.- En cuanto a los deberes y derechos de los socios, y en general, respecto a todo lo que esté expresado en este Estatuto, se aplicarán las disposiciones de la Ley de compañías y sus reglamentos y demás leyes vigentes en la República del Ecuador, en lo que fueren aplicables, las mismas que se entenderán incorporadas al Presente Estatuto. En todo lo que se relaciona con aumentos o disminuciones de capital se estará dispuesto por la Ley.

CUARTO.- SUSCRIPCIÓN Y PAGO DEL CAPITAL SOCIAL: El Capital social ha sido suscrito y pagado íntegramente por los socios en el cincuenta por ciento. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses contados a partir de la fecha de inscripción de la Compañía en el Registro mercantil.

QUINTO.- DECLARACIONES ESPECIALES: Los otorgantes autorizan a la señorita Yomara Rodríguez para que realice todos los actos necesarios y comparezca ante las autoridades respectivas, a fin de obtener la aprobación y perfeccionamiento de la presente constitución de la compañía. Usted señor notaria designará agregar las demás cláusulas de rigor para la plena validez de este instrumento. Para la celebración de la presente escritura se observaron todos los conceptos legales del caso y que les fue leída a los señores comparecientes por mí la notaria, se ratifican y para constancia firman conmigo en unidad de todo lo que también doy fe.

Dra. Angélica Rodríguez

Sra. Maribel Lara

Ing. Nadia Sánchez

Sta. Yomara Rodríguez

Dr. Manuel Loaiza Bastidas

Entidades Relacionadas.

Para el funcionamiento correcto de la Compañías intervienen diferentes organismos y entidades nacionales e internación que son las siguientes:

- ✓ Cámara de Comercio de Quinindè.
- ✓ Cámara de la Pequeña Industria.
- ✓ Consejo de Comercio Exterior e inversiones (COMEXI).
- ✓ Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).
- ✓ Gobierno municipal de Quinindè.
- ✓ Consejo Provincial de Esmeraldas.
- ✓ Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).
- ✓ Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (AGROCALIDAD).
- ✓ Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración.
- ✓ Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO).
- ✓ Notarias
- ✓ Organización Mundial de Comercio.
- ✓ Registro Mercantil.
- ✓ Servicios de Rentas Internas (SRI).
- ✓ Superintendencia de Bancos.
- ✓ Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP).
- ✓ Superintendencia de Compañías.
- ✓ Corporación Financiera Nacional.

Normativas y Leyes Conexas.

- ✓ Código Civil
- ✓ Código de comercio

- ✓ Código de Trabajo.
- ✓ Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI).
- ✓ Ley de promoción y Garantía de las Inversiones.
- ✓ Ley de propiedad Intelectual.
- ✓ Ley de régimen Municipal.
- ✓ Ley de Régimen Tributario.
- ✓ Ley Orgánica de Aduanas.
- ✓ Normativas del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN),
- ✓ Reglamento General a la ley Orgánica de Aduanas.
- ✓ Sistema Interactivo de Comercio Exterior.
- ✓ Leyes y Reglamentos de la Unión Europea.

Organización Administrativa.

Para realizar un correcto manejo de la Compañías se definirá la misión, visión, valores y Objetivos Corporativos.

Misión

Producir y exportar extracto (congelado) de maracuyá de la más alta calidad como es requerido por nuestros clientes, de acuerdo a las normas y estándares de seguridad alimentaria, a través de una operación y efectiva de un seleccionado equipo de profesionales.

Visión

Ser una empresa líder en la producción y exportación de extracto (congelados de maracuyá). Mantener el compromiso de la satisfacción al cliente mediante el aporte de tecnología moderna renovada de acuerdo a las necesidades del mercado así como la capacitación de nuestro recurso humano.

Valores Corporativos.

- ✓ Competitividad.
- ✓ Calidad.
- ✓ Mejoramiento Continuo.
- ✓ Innovación.
- ✓ Excelencia.
- ✓ Capacitación al talento Humano

Estructura Organizacional.

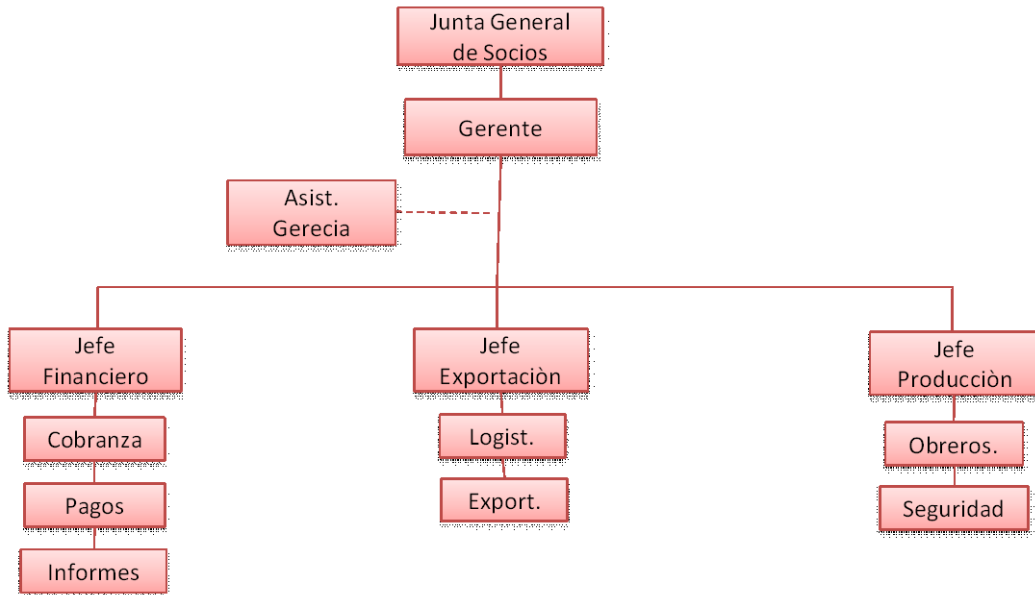
Para el desarrollo organizacional de la compañía aclara e identifica las funciones en relación a niveles jerárquicos, autoridades, cadenas de mando y las respectivas funciones a cumplir por cada integrante de la compañía.

Organigrama Estructural.

A continuación de detalla el gráfico N° 24 el organigrama funcional de la Empresa.

Gráfico N 27

Organigrama Funcional de la Empresa



Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

Para el correcto manejo de la empresa es indispensable tener bien distribuido el organigrama funcional de la empresa que está constituido de la siguiente manera:

Directorio

Presidenta:

- Fiscalización de todos los procesos de producción y administración
- Realización de las Actas de la Cía. Ltda.

Área Administrativa y Finanzas

Gerente General

- ✓ Revisión y Control de los departamentos de administración, producción, compra de materia prima.
- ✓ Venta de madera en el exterior y exportaciones.

Finanzas

- ✓ Mantener diariamente la contabilidad de la empresa, realizar liquidaciones de materia prima, liquidaciones del personal, y demás gastos que se requieren para el debido funcionamiento de la planta.
- ✓ Declaraciones de impuestos.
- ✓ Encargado de mantener la buena relación con los bancos evitando cualquier desfase en el área financiera.
- ✓ Realizar los pagos a proveedores y personal de la empresa.

Departamento de Producción

- ✓ Encargado del abastecimiento de materia prima

- ✓ Realizar planes de manejo sustentables para el aprovechamiento de la materia prima.
- ✓ Logística del abastecimiento de la materia prima.
- ✓ Encargado de recibir, pesar y clasificar el maracuyá.
- ✓ Lavado, extracción y preparación del producto para su exportación.
- ✓ Reporte de producción diaria
- ✓ Recibir materiales de trabajo
- ✓ Hacer pedidos de los materiales de trabajo.
- ✓ Inventario de implementos de trabajo.

CAPÍTULO V

5. INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.

“La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo”²³

Para la ejecución del proyecto se necesita tres tipos de inversiones Activos Fijos, Activos Intangibles, Capital de trabajo.

Cuadro N° 38
Inversión y Financiamiento del Proyecto

Inversión	Doláres	Porcentaje
1.- Inversión fija		
1.1 tangible		
Equipo de Computo	2.550,00	0,70%
Maquinaria y Equipo	116.184,12	32,07%
Muebles y Enseres	3.260,12	0,90%
Equipo de Oficina	216,24	0,06%
Terrenos	30.600,00	8,45%
Construcciones	142.596,00	39,36%
Vehiculo	21.420,00	5,91%
Subtotal	316.826,48	87,45%
1.2 Intangible		
Estudio de Prefactibilidad	510,00	0,14%
Registro de exportador	10,20	0,003%
Constitución de la Compañía	1.224,00	0,34%
Subtotal	1.744,20	0,48%
2. Capital de trabajo		
Capital de Trabajo	43.738,92	12,07%
Subtotal	43.738,92	12,07%
TOTAL DE INVERSIONES	362.309,60	100%
FINANCIAMIENTO		
Credito	271.732,20	75%
Capital Propio	90.577,40	25%
TOTAL FINANCIAMIENTO	362.309,60	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

²³Baca, Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, México 1995, Tercera Edición.

Para la inversión total del proyecto se necesita un capital total de \$362.309,60 dólares, la mayor parte del proyecto con un 87,45% del total del capital es de los Activos fijos tangibles, otra de las partes más importantes del proyecto es el Capital de trabajo ya que comprende un 12,07% del total de la inversión ya que es muy importante la adquisición del producto para tener la rentabilidad a futuro, esta parte del proyecto debe ser detenidamente analizada ya que es importante conocer la inversión inicial para saber el rendimiento que tendremos a futuro.

La inversión del proyecto está distribuida en el 25% por capital propio de los socios y el 75% con crédito por parte de la corporación Financiera Nacional.

5.1. Inversiones de Activos Fijos Tangibles

“Las inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de transformación de las materias primas o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto”²⁴, En el cuadro N° 38 podemos ver el detalle de los Activos fijos tangibles

Cuadro N° 39
Activos Fijos Tangibles

Concepto	Valor
Terreno	30.600,00
Construcciones	142.596,00
Maquinaria y Equipo	116.184,12
Vehiculos	21.420,00
Equipo de Oficina	216,24
Equipo de Computo	2.550,00
Muebles y Enseres	3.260,12
Activos Intangibles	1.744,20
Capital de trabajo	43.738,92
TOTAL	362.309,60

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

²⁴Meneses, Álvarez, Edilberto, (2001), Preparación y Evaluación de Proyectos, Quito, Cuarta Edición.

5.1.1. Terrenos

El terreno está ubicado en el Km 55 Vía Santo Domingo Quinindé Recinto el Consuelo, para la realización de nuestro proyecto utilizaremos 3 hectáreas de terreno equivalente a \$ 30.600,00.

Cuadro N° 40
Terrenos

Descripción	U. Med.	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Terreno	Hectareas	3	10000	30000
			Subtotal	30000
			Imprevistos 2%	600
			TOTAL	30600

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

5.1.2. Construcción

Para la ejecución de proyecto se necesita que la infraestructura debe ser construida con los más altos estándares de calidad para no incurrir en gastos extras como reparaciones antes de tiempo, esta cotización se dio en base al Ing. Diego Lara basado a datos actuales.

Cuadro N° 41
Construcción

Descripción	Costo
Oficinas	15600
Guardianía	180
Galpon	117000
Patio de	2540
Areas Verdes	2980
Comedor	1500
Subtotal	139800
Imprevistos 2%	2796
TOTAL	142596

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

5.1.3. Maquinaria y Equipo.

Para determinar los valores de la maquinaria necesaria para la elaboración del extracto se considero las cotizaciones enviadas por diferentes empresas muy prestigiosas en el mercado con las mejores marcas y de mayor calidad.

Cuadro N°42
Maquinaria y Equipo

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Plataforma Hidraulica	1	2.425,00	2.425,00
Bascula de piso	1	2.500,00	2.500,00
Tolva de Acero Inoxidable	1	1.245,00	1.245,00
Maquina Extractora	1	22.000,00	22.000,00
Tina de Lavado	1	9.250,00	9.250,00
Cuarto frio	1	11.286,00	11.286,00
Tanque Evaporizador	1	10.400,00	10.400,00
Tanque Aséptico 500lt	1	4.800,00	4.800,00
Equipo de laboratorio	1	5.000,00	5.000,00
Maquina Pasteurizadora	1	20.000,00	20.000,00
Caldero	1	20.000,00	20.000,00
Montacargas	1	5.000,00	5.000,00
		Subtotal	113.906,00
		Imprev. 2%	2.278,12
		TOTAL	116.184,12

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

5.1.4. Vehículos

Para la realización del proyecto se considera un camión Isuzu de 6.5 toneladas de carga para la movilización de la materia prima, en el cuadro N° 42 podemos ver los costos del Camión.

Cuadro N° 43**Vehículos**

Descripción	U. Medida	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Camion Izuzu	Unidad	1	21000	21000
			Subtotal	21000
			Imprev. 2%	420
			Total	21420

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

5.1.5. Equipos de Oficina.

Para la instalación de la Compañía se necesitan los equipos de oficina con un costo de \$216,24.

Cuadro N° 44**Equipo de Oficina**

Descripción	U. Medida	Cantidad	V. Unit.	V. Total
Telefonos	Unidad	5	28	140
Sumadora Cano	Unidad	2	36	72
			Subtotal	212
			Imprev. 2%	4,24
			Total	216,24

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

5.1.6. Equipo de Computación.

Para la correcta administración de la Compañía se necesitan equipos de cómputo adecuados para un control sistemático de los procesos administrativos y productivos de la compañía.

Cuadro N° 45
Equipo de Computación.

Descripción	U. Medida	Cantidad	V. Unit.	V. Total
Computadora, impresora y fax	Unidad	5	500	2500
			Subtotal	2500
			Imprev. 2%	50
			Total	2550

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

5.1.7. Muebles y Enseres.

Los muebles y enseres son necesarios para la comodidad y buen desempeño del personal administrativo y operativo de la compañía.

Cuadro N° 46
Muebles y Enseres

Descripción	U. Medida	Cantidad	V. Unit.	V. Total
Sillas Principales	Unidad	5	80	400
Sillas Secund.	Unidad	10	71,99	719,98
Sillas de espera	Unidad	5	185,00	925
Archibadores	Unidad	3	150	450
Estacion de Tra	Unidad	5	140,25	701,25
			Subtotal	3196,20
			Imprev. 2%	63,92
			Total	3260,12

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

5.2. Activos fijos Diferidos.

“Las inversiones en activos Intangibles, son aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, constituyendo inversiones intangibles susceptibles de amortizaciones y al igual que la depreciación afectara al flujo de caja indirectamente por una disminución de la renta imponible y por tanto de los impuestos pagaderos”²⁵.

En el cuadro N° 46 se puede observar los detalles de los costos incurridos por activos intangibles.

Cuadro N° 47
Activos Diferidos

Descripción	V. Total
Estudio de Prefactibilidad	500,00
Registro de exportador	10,00
Constitución de la Compañía	1200,00
Subtotal	1710
Imprevistos	34,2
Total	1744,2

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

5.3. Capital de Trabajo

Capital de trabajo es el conjunto de recursos que deben estar disponibles en una empresa o que deba disponer el inversionista para la operación normal del proyecto

²⁵NASSIR, Sapan Chain. Evaluación de Proyectos

durante el inicio de su financiamiento, hasta que los ingresos que se generen superen los costos. Y está calculado en periodos mensuales.²⁶

En el cuadro N° 47 se detalla los valores a invertir por el capital de trabajo.

Cuadro N° 48
Capital de Trabajo

Descripción	V. Anual	V. Mensual
Mano de obra directa	41.583,30	3.465,28
Mano de obra Indirecta	4.679,20	389,93
Materia prima directa	420.242,55	35.020,21
Materiales indirectos	12.432,53	1.036,04
Mantenimiento y Reparación	1.231,50	102,63
Insumos	1.421,65	118,47
Seguros	8.723,40	726,95
Gasto de Ventas	2.134,75	177,90
Gastos Administrativos	12.356,95	1.029,75
Gastos de exportación	9.769,68	814,14
Subtotal		42.881,29
Imprevistos		857,63
TOTAL		43.738,92

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

5.4. Planeamiento de la Inversión.

Al financiamiento se lo define como la forma en que la empresa obtendrá los recursos necesarios para realizar las obras y poner en marcha el proyecto²⁷.

²⁶Barreno Luis, "Manual de Formulación y Evaluación de proyectos" Pág. 90 y 91

²⁷Barreno Luis, "Manual de formulación y Evaluación de proyectos" Primera edición, 2004

En el cuadro N° 48 podemos ver la financiación de proyecto que será de 25% por capital propio y el 75% Capital financiado por la CFN (Corporación Financiera Nacional).

Cuadro N° 49
Fuentes y Usos

Concepto	Valor	Capital Propio		Prestamo	
		%	Valor	%	Valor
Terreno	30.600,00		7.650,00		22.950,00
Construcciones	142.596,00		35.649,00		106.947,00
Maquinaria y Equipo	116.184,12		29.046,03		87.138,09
Vehiculos	21.420,00		5.355,00		16.065,00
Equipo de Oficina	216,24		54,06		162,18
Equipo de Computo	2.550,00		637,50		1.912,50
Muebles y Enseres	3.260,12		815,03		2.445,09
Activos Intangibles	1.744,20		436,05		1.308,15
Capital de trabajo	43.738,92		10.934,73		32.804,19
TOTAL	362.309,60	25%	90.577,40	75%	271.732,20

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

5.4.1. Amortización de la Deuda

Para realizar a amortización de la deuda se realizo la investigación a través de la CFN (Corporación Financiera Nacional), en donde nos determina una tasa efectiva de 11,20% a proyectos con capital de trabajo con un periodo de 10 años.

Cuadro N° 50

Amortización de la Deuda

PRESTAMO	271732,2				
TASA EFECT.	11,20%				
Años	10				
PERIODOS	DEUDA	INT. VENC	CAP. PAGADO	CUOTA DE PAGO	SALDO
1	271.732,20	30.434,01	16.094,15	46.528,15	255.638,05
2	255.638,05	28.631,46	17.896,69	46.528,15	237.741,36
3	237.741,36	26.627,03	19.901,12	46.528,15	217.840,24
4	217.840,24	24.398,11	22.130,04	46.528,15	195.710,20
5	195.710,20	21.919,54	24.608,61	46.528,15	171.101,59
6	171.101,59	19.163,38	27.364,77	46.528,15	143.736,82
7	143.736,82	16.098,52	30.429,63	46.528,15	113.307,19
8	113.307,19	12.690,40	33.837,75	46.528,15	79.469,44
9	79.469,44	8.900,58	37.627,58	46.528,15	41.841,86
10	41.841,86	4.686,29	41.841,86	46.528,15	0,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

Las cuotas de pago serán fijas en este proyecto será de 46.528,15 anualmente, se tomaría como referencia que las cuotas mensuales serian de 3.877,35.

CAPÍTULO VI

6. COSTOS, GASTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

Para el desarrollo del proyecto es muy importante considerar ¿Cuánto nos va a costar producir lo planificado?, ¿Cuánto será el ingreso que se recibirá del proyecto?, siendo esencial para la realización del proyecto el cálculo adecuado de los costos, gasto e ingresos del proyecto.

6.1. Costos.

El Costo o Coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Dicho en otras palabras, el costo es el esfuerzo económico (el pago de salarios, la compra de materiales, la fabricación de un producto, la obtención de fondos para la financiación, la administración de la empresa, etc.) que se debe realizar para lograr un objetivo operativo.²⁸

6.1.1. Costo de Producción

Los costos de producción (también llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento. En una compañía estándar, la diferencia entre el ingreso (por ventas y otras entradas) y el costo de producción indica el beneficio bruto.²⁹

Los costos de producción son aquellos que inciden en el proceso productivo ya sean estos directos o indirectos para la elaboración del producto; estos costos están

²⁸<http://www.loscostos.info/definicion.html>

²⁹<http://www.fao.org/DOCREP/003/V8490S/v8490s06.htm>

conformados por Materia prima, Mano de obra, depreciaciones mantenimiento y reparaciones.

Los costos de producción se van incrementando con la tasa promedio de inflación que será proyectada para los siguientes años.

6.1.1.1. Materiales Directos de producción.

Se considera como materiales directos de producción a aquellos productos que interfieren directamente en el proceso de transformación, en el cuadro N° 50 se puede detallar los costos de materiales directos del proyecto.

Cuadro N° 51
Materiales Directos de Producción

AÑOS	REQUERIMIEI	PRECIO	COSTO
2010	2472015	0,17	420.242,55
2011*	2472015	0,18	444.962,70
2012*	2472015	0,18	444.962,70
2013*	4944030	0,19	939.365,70
2014*	4944030	0,19	939.365,70
2015*	4944030	0,20	988.806,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

Para la realización del proyecto se determina los costos unitario de la materia prima que en este caso es de 0,17ctv por Kilogramo valor que será proyectado en base a la tasa promedio anual de inflación del país que es del 3,33%³⁰, el requerimiento para el proyecto es 4.472.015 por mes para los primeros tres años, se proyecta que a partir

³⁰Banco Nacional de Fomento

del cuarto año será de 4.944.030, la producción se mantendría ya que el maracuyá es una fruta de producción secuencial.

6.1.1.2. Mano de Obra Directa.

Se considera como mano de obra directa a aquellos trabajadores que influyen directamente con el proceso productivo en el cuadro N° 51 se detalla el costo de la mano de obra directa del proyecto.

Cuadro N° 52

Mano de Obra Directa

Descripción	Unidad de Med	Cantidad	V. Unit.	V. total Mens	V. total Anual
Jefe de produccion	Trabajores	1	453,26	453,26	5439,12
Pesado	Trabajores	1	273,82	273,82	3285,84
Desembarque	Trabajores	2	273,82	547,64	6571,68
Selección y lavado de la fruta	Trabajores	3	273,82	821,46	9857,52
Operadores de maquinaria	Trabajores	1	273,82	273,82	3285,84
Embasado	Trabajores	2	273,82	547,64	6571,68
Etiqueteado	Trabajores	2	273,82	547,64	6571,68
Subtotal		12		3465,28	41583,36
Imprevistos 2%				69,31	831,67
Total				3534,59	42415,03

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

Para el 2011 el valor total anual en mano de obra directa será de \$42415,03, en este valor está incluido todos los derecho por ley que tiene cada empleado.

6.1.2. Costos Indirectos.

Son aquellos que no se identifican directamente con el proceso productivo, pero son necesarios para que el producto sea terminado.

6.1.2.1. Materiales Indirectos de Producción.

Son todos los materiales que forman parte no directa del proceso de productivo, en el cuadro N° 52 se detalla los costos en materiales indirectos necesarios para el proyecto.

Cuadro N° 53
Materiales Indirectos

Materiales Indirectos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Fundas	1.938,00	2.002,54	2.069,22	4.276,25	4.418,65
Preservantes	4.365,00	4.510,35	4.660,55	9.631,49	9.952,22
Tanques metalicos	6.129,53	6.333,64	6.544,55	13.524,97	13.975,36
Subtotal	12.432,53	12.846,53	13.274,32	27.432,72	28.346,22
Imprevistos 2%	248,65	256,93	265,49	548,65	566,92
TOTAL	12.681,18	13.103,46	13.539,81	27.981,37	28.913,15

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

Se toma como referencia que se exportara un contenedor por los 3 primeros años a partir del cuarto año se realizara la exportación de dos contenedores por mes.

6.1.2.2. Insumos

Se requieren para el funcionamiento de maquinarias y equipos dentro del proceso productivo³¹, en el cuadro N° 53 se detalla los costos de insumos para el proyecto.

³¹Barreno Luis, “Manual de Formulación y Evaluación de proyectos” Pág. 97

Cuadro N° 54**Insumos**

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Energia Electrica	650,00	671,65	694,01	1.434,24	1.482,00
Diesel Caldera	521,65	539,02	556,97	1.151,03	1.189,36
Agua	100,00	103,33	106,77	220,65	228,00
Mat. De Serv.	150,00	155,00	160,16	330,98	342,00
Subtotal	1.421,65	1.468,99	1.517,91	3.136,91	3.241,37
Imprevistos 2%	28,43	29,38	30,36	62,74	64,83
TOTAL	1.450,08	1.498,37	1.548,27	3.199,65	3.306,20

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

Los insumos necesarios para la realización del proyecto es de 1.450,08 para el año 1 para el año 5 se proyecta un costo de 3.306,20.

6.1.3. Gastos Administrativos.

Se considera como gasto administrativo a todo aquel que se incurra dentro del área administrativa del proyecto gastos como sueldos y salarios de personal administrativo, suministros de oficinas entre otros

6.1.3.1. Sueldo Administrativo

Para el correcto manejo de la compañía se necesita Personal específico para el manejo y control de esta área en el cuadro N° 54 se detalla los gastos administrativos del proyecto.

Cuadro N° 55**Gasto Administrativo**

Descripción	Unidad de Med.	Cantidad	V. Unit.	V. total Mens	V. total Anual
Administrador	Trabajador	1	453,25	453,25	5.439,00
Contador	Trabajador	1	317,28	317,28	3.807,30
Secretaria	Trabajador	1	239,04	239,04	2.868,43
Subtotal		3	1.009,56	1.009,56	12.114,73
Imprevistos 2%			20,19	20,19	242,29
TOTAL		3	1.029,75	1.029,75	12.357,03

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

6.1.3.2. Seguros

Para la prevención de daños, robos, desastres naturales o rotura de algunos de los activos se genera un rubro de seguro. Pólizas que se contratan para proteger de riesgos, ese valor se lo determina a través de un porcentaje del valor del activo tangible, en el cuadro N° 55 se detallan los rubros por seguros.

Cuadro N° 56**Seguros**

Descripción	Valor	%	V. Unitario	V. Total Mens	V. Total An.
Construcción	142.596,00	0,02	2.798,74	233,23	2.798,74
Vehiculo	21.420,00	0,05	1.071,00	89,25	1.071,00
Maq. Y Equip.	116.184,12	0,04	4.647,36	387,28	4.647,36
Equip. Computo	2.550,00	0,04	102,00	8,50	102,00
Equip. Oficina	216,24	0,03	6,49	0,54	6,49
Muebles y Ens.	3.260,12	0,03	97,80	8,15	97,80
Subtotal					8.723,40
Imprevistos 2%					174,47
TOTAL					8.897,86

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

El valor total anual de seguros para el 2010 será de 8897,86.

6.1.3.3. Amortización de Activos Diferidos.

Para la correcta amortización de los activos se realiza bajo el porcentaje del 20%³², en el cuadro N° 56 se detalla la amortización de los activos fijos.

Cuadro N° 57
Amortización de Activos Fijos

Descripción	Valor	% de Amortización	Amortización
Estudio de Prefactibilidad	500,00	20%	100,00
Registro de exportador	10,00	20%	2,00
Constitución de la Compañía	1200,00	20%	240,00
Subtotal			342,00
Imprevistos 2%			6,84
Total			348,84

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

6.1.3.4. Amortización de la Deuda

³² Ley de Régimen tributario Interno

Cuadro N° 58
Amortización de la deuda

PERIODOS	DEUDA	INT. VENC	CAP. PAGADO	CUOTA DE PAGO	SALDO
1	271.732,20	30.434,01	16.094,15	46.528,15	255.638,05
2	255.638,05	28.631,46	17.896,69	46.528,15	237.741,36
3	237.741,36	26.627,03	19.901,12	46.528,15	217.840,24
4	217.840,24	24.398,11	22.130,04	46.528,15	195.710,20
5	195.710,20	21.919,54	24.608,61	46.528,15	171.101,59
6	171.101,59	19.163,38	27.364,77	46.528,15	143.736,82
7	143.736,82	16.098,52	30.429,63	46.528,15	113.307,19
8	113.307,19	12.690,40	33.837,75	46.528,15	79.469,44
9	79.469,44	8.900,58	37.627,58	46.528,15	41.841,86
10	41.841,86	4.686,29	41.841,86	46.528,15	0,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

6.1.4. Gasto de Ventas.

Los gastos de venta son aquellos generados por la acción de vender, es decir por las actividades relacionadas con el proceso de hacer llegar el producto desde el lugar de producción hasta el consumidor final, incluyendo en ellos la promoción y distribución de la producción.

En ocasiones este tipo de gasto puede considerarse como un gasto mixto por en cuanto una parte corresponderá a costos fijos como sueldo de venta, y la otra parte variable cuando por efectivos del incremento de la producción se incrementan de igual manera el mantenimiento, combustibles, lubricantes entre otros.³³

³³Barreno Luis, "Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos" Pág. 100

6.1.4.1. Gasto de Ventas

En el cuadro N° 58 se detallan los gastos de ventas que se genera en el proyecto.

Cuadro N° 59
Gasto de Ventas

Descripción	Total Mensual	Total Anual
Gastos Bancarios	52,90	634,75
Sueldo de Ventas	125,00	1.500,00
Subtotal		2.134,75
Imprevistos 2%		42,69
TOTAL		2.177,44

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

Para el año 2010 los costos de Venta serán de 2177,44.

6.1.4.2. Gasto de Exportación.

6.1.4.2.1. Determinación de los volúmenes de Exportación.

En base a la oferta disponible de los productores de la Parroquia La Unión y Recintos aledaños se determina lo siguiente detallada en el cuadro N° 57.

Cuadro N° 60
Volúmenes de Exportación

Capacidad de Exportacion	2.472.015
	Kg (Año 1)
Unidades de Cotizacion	Tambores
Cada Unidad de Cotizacion	200 Kg
Diseño por peso de contenedor	125

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

A bases obtenidas en Exofrut se determina que la capacidad de un contenedor de 40', es de 100 tambores, y de 125 tambores de 200Kg, para los 3 primeros años del proyecto se exportara un contenedor por mes a partir del cuarto año se realizara dos contenedores por mes.

6.1.4.2.2. Trámites Aduaneros

Los datos proporcionados para los gastos de trámites Aduaneros fueron proporcionados por un Agente de Aduanas, en el Cuadro N° 60 se detallan los gastos por trámites aduaneros.

Cuadro N° 61
Trámites Aduaneros

DETALLE	V. Unitario	V. Anual
Agente Afianzado	350,00	4.200,00
AISV	73,13	877,56
Guia Maritima	101,01	1.212,12
Declaracion Aduanera	40,00	480,00
Aforo	250,00	3.000,00
Subtotal	814,14	9.769,68
Imprevistos 2%	16,28	195,39
TOTAL	830,42	9.965,07

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

Según los datos proporcionados el total de gastos por trámites aduaneros será de \$9.965,07 Anualmente.

6.1.4.3. Gastos Financieros.

Son todos aquellos gastos que se generan al momento de financiar la deuda, para el proyecto serán los intereses causados por el capital de trabajo financiado por la CFN

(Corporación Financiera Nacional), en el Cuadro N° 61 se detallan los gastos financieros del proyecto.

Cuadro N° 62
Gasto Financieros

Descripción	Total Anual
Intereses	30.434,01
Total	30.434,01

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

El total de gastos financieros para el proyecto es de \$30.434,01.

6.1.4.4. Depreciaciones y Mantenimiento.

6.1.4.4.1. Depreciaciones.

La depreciación es un conocimiento racional sistemático del costo de los bienes, distribuidas durante su vida útil estimada, con el fin de obtener los recursos necesarios para la reposición de los bienes, de manera que se conserve la capacidad operativa o productiva del ente público, en el cuadro N° 62 se detalla la depreciación de los activos, en base a la Ley de Régimen Tributario Interno.³⁴

³⁴Ley de Régimen Tributario Interno Cap. IV Art. 25.

Cuadro N° 63
Depreciaciones

Concepto	Inversión	Vida Util	%	V. Total Anual
Vehículo	21.420,00	5	20%	4.284,00
Maquinaria y Equipo	116.184,12	10	10%	11.618,41
Equipo de Computo	2.550,00	3	33%	841,50
Equipos de Oficina	216,24	10	10%	43,25
Muebles y Enseres	3.260,12	10	10%	326,01
Construcciones	142.596,00	20	5%	7.129,80
Total Depreciación				24.242,97
Amortización				
Activos Diferidos	1.744,20	5		348,84
Total				24.591,81

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

La depreciación total de los activos del proyecto será de 24.591,81

6.1.4.2. Mantenimiento.

Este costo corresponde a todos los desembolsos ocasionados por la acción de mantener los activos de la empresa, sean estos del área técnica o administrativa, en el cuadro N° 63 se detallan los costos por mantenimiento del proyecto.

Cuadro N° 64
Mantenimiento

Descripción	Valor	%	V. Unit.	V. Tot. Mens.	V. Tot. Anual
Vehículo	21.000,00	2%	420,00	35,00	420,00
Maquinaria y Equipo	113.906,00	2%	2.278,12	55,77	669,19
Equip. De Computación	2.500,00	2%	50,00	4,17	50,00
Equip. Oficina	212,00	2%	4,24	0,35	4,24
Muebles y Enseres	3.196,20	2%	63,92	5,33	63,92
Subtotal				100,61	1.207,35
Imprevistos 2%				2,01	24,15
Total				102,63	1.231,50

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

El total de costos por mantenimiento de los activos del proyecto es de 1.231,5.

6.1.5. Proyección de los Costos y Gastos.

Para poder determinar la viabilidad del proyecto en un futuro debemos proyectar los costos para poder determinar el incremento de los mismos durante la evaluación del proyecto en el cuadro N° 64 se detalla la proyección de los costos y gastos del proyecto, a base de la tasa de inflación del años 2010 que es del 3,33% según el Banco Central del Ecuador.

Cuadro N° 65

Proyección de Costos y Gastos con la tasa Inflación.

DETALLE/AÑOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Mano de Obra directa	43.738,92	45.195,42	46.700,43	96.511,11	99.724,93	103.045,77	106.477,20	110.022,89	113.686,65	117.472,42
Materia Prima	420.242,55	434.236,63	448.696,71	927.276,61	958.154,93	990.061,48	1.023.030,53	1.057.097,45	1.092.298,79	1.128.672,34
Mano de Obra indirecta	42.415,03	43.827,45	45.286,90	93.589,91	96.706,45	99.926,78	103.254,34	106.692,71	110.245,58	113.916,76
Materiales Indirectos	12.681,18	13.103,46	13.539,81	27.981,37	28.913,15	29.875,96	30.870,83	31.898,83	32.961,06	34.058,66
Insumos	1.450,08	1.498,37	1.548,27	3.199,65	3.306,20	3.416,29	3.530,05	3.647,61	3.769,07	3.894,58
Mantenimiento y Reparación	1.231,50	1.272,51	1.314,88	2.717,34	5.615,65	11.605,30	23.983,52	49.564,35	102.429,68	211.681,18
Seguros	8.897,86	9.194,16	9.500,33	9.816,69	10.143,58	10.481,37	10.830,40	11.191,05	11.563,71	11.948,78
Depreciación	24.242,97	25.050,26	25.884,44	26.746,39	27.637,04	28.557,36	29.508,32	30.490,94	31.506,29	32.555,45
Amortizaciones	1.744,20	1.744,20	1.744,20	1.744,20	1.802,28	1.862,30	1.924,31	1.988,39	2.054,61	2.123,02
Total Costos de producción	556.644,29	575.122,47	594.215,96	1.189.583,27	1.232.004,22	1.278.832,61	1.333.409,50	1.402.594,21	1.500.515,44	1.656.323,20
Gastos Administrativos	12.357,03	12.768,52	13.193,71	13.633,06	14.087,04	14.556,14	15.040,86	15.541,72	16.059,26	16.594,03
Gasto de Ventas	2.177,44	2.249,95	2.324,87	2.402,29	2.482,29	5.129,90	10.601,45	21.908,95	45.277,04	93.569,53
Gastos Financieros	30.434,01	28.631,46	26.627,03	24.398,11	24.608,61	19.163,38	16.098,52	12.690,40	8.900,58	4.686,29
Gasto de Exportación	9.769,68	10.095,01	10.431,17	21.557,06	44.549,83	92.066,68	190.265,00	393.201,64	812.590,51	1.679.299,56
Total Gastos	54.738,16	53.744,94	52.576,79	61.990,52	85.727,77	130.916,09	232.005,82	443.342,72	882.827,39	1.794.149,41
TOTAL COSTOS Y GASTOS	611.382,45	628.867,41	646.792,75	1.251.573,79	1.317.731,99	1.409.748,70	1.565.415,32	1.845.936,93	2.383.342,83	3.450.472,60

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

Los datos se proyectan a la estimación de la deuda adquirida, también a partir del cuarto año se proyecta exportar dos contenedores por mes por lo que el requerimiento de materia prima, insumos, mano de obra y materiales indirectos se duplican.

6.1.5.1. Costo Unitario

Es el costo que se asigna directamente a cada unidad de producto. Comprende la unidad de cada materia prima o materiales utilizados para fabricar una unidad de producto terminado, así como la unidad de mano de obra directa, la unidad de envases y embalajes, la unidad de comisión por ventas, entre otros, en el cuadro N° 65 se detallan los costos proyectados del proyecto.

Cuadro N° 66

Costo Unitario

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Total Costos y Gasto	611.382,45	628.867,41	646.792,75	1.253.976,09	1.325.178,85	1.425.138,40	1.597.219,67	1.911.663,79	2.519.173,95	3.731.181,21
Producción Total	2.472.015,00	2.472.015,00	2.472.015,00	4.944.030,00	4.944.030,00	4.944.030,00	4.944.030,00	4.944.030,00	4.944.030,00	4.944.030,00
Costo Unitario	0,25	0,25	0,26	0,25	0,27	0,29	0,32	0,39	0,51	0,75

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

En base a los datos proyectados se puede analizar el costo unitario de producción para el año uno es de 0,25ctv por Kilogramo determinando que para el año 10 nuestro costo será de 0,64ct

6.1.6. Ingreso del Proyecto.

Los ingresos esperados están correlacionados directamente con los niveles de cobertura de la demanda insatisfecha

En función de la serie de ventas o exportaciones descritas se traduce a valores nominales en dólares para obtener los ingresos, considerando la variable del precio de venta en el Mercado Alemán, donde se evidencia que un precio promedio de USD 3,5 es el adecuado ya que se determinó este precio en base a investigación con las encuestas y entrevistas realizadas a exportadoras de extracto de maracuyá como Quicornac y Expofrut, en el cuadro N° 66 se detalla los ingresos Totales del proyecto.

Cuadro N° 67
Ingresos del Proyecto

AÑO	Requerimiento	Precio	Ingreso Total
Año 1	2472015	2,5	6.180.037,50
Año 2	2472015	2,5	6.180.037,50
Año 3	2472015	2,5	6.180.037,50
Año 4	4944030	2,5	12.360.075,00
Año 5	4944030	2,5	12.360.075,00
Año 6	4944030	2,5	12.360.075,00
Año 7	4944030	2,5	12.360.075,00
Año 8	4944030	2,5	12.360.075,00
Año 9	4944030	2,5	12.360.075,00
Año 10	4944030	2,5	12.360.075,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

CAPÍTULO VII

7. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

El objetivo de la evaluación económica y financiera del proyecto es “establecer las bondades de la decisión tomada por los inversionistas de asignar los recursos generalmente escasos a una inversión específica”³⁵. Este análisis permitirá determinar la rentabilidad del proyecto, es decir, tomar la decisión de si es conveniente la puesta en marcha del proyecto o no, para realizar esta decisión el proyecto será evaluado con los siguientes elementos financieros:

- Estado de Situación Inicial
- Estado de Resultados
- Flujo de Caja
- Valor Actual Neto
- Tasa Interna de Retorno
- Periodo de Recuperación
- Índices Financieros
- Punto de equilibrio

7.1. Estado de Situación Inicial.

Es un Informe contable que presenta ordenadas y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio, y determina la posición financiera de la empresa de un momento dado³⁶, La función del Estado de Situación Inicial es informar lo que debe y le pertenece a la empresa, en el cuadro N° 67 se detalla el modelo de estado de situación Inicial del proyecto.

³⁵Barreno Luis, (2005) Manual de formulación y evaluación de Proyectos, Primera Edición, Pago. 54

³⁶Zapata Sánchez Pedro, Contabilidad General Mc Gra Hill, Quinta edición, Pág. 74.

Cuadro N° 68
Estado de Situación Inicial

ACTIVOS		PORCENTAJE	
Activos Corrientes		43.738,92	12,07%
Caja/Bancos	43.738,92		
Activos Fijos		316826,482	87,45%
Terreno	30600		
Construcciones	142596		
Vehiculo	21420		
Maquinaria y Equipos	116.184,12		
Equipo de Computo	2550		
Equipo de Oficina	216,24		
Muebles y Enseres	3260,12		
Activos Diferidos		1744,20	0,48%
Estudio de Prefactibilidad	510,00		
Constitucion de la Compañía	1224,00		
Registro como Exportador	10,20		
TOTAL ACTIVOS		362309,60	100%
PASIVOS			
Pasivos a Largo Plazo		271.732,20	
Prestamo a larfo Plazo	271.732,20		
TOTAL PASIVOS		271.732,20	75%
PATRIMONIO			
Capital Social	90.577,40		
TOTAL PATRIMONIO		90.577,40	25%
Total Pasivos y Patrimonio		362.309,60	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

7.2. Estado de Resultados

El estado de resultado refleja el beneficio o la pérdida real de la operación del proyecto al final de un periodo determinado, generalmente un año³⁷

³⁷Barreno Luis, Manual de Formulación y Evaluación de proyectos, Pág. 105

El estado de resultados está compuesto por las cuentas nominales, transitorias o de resultados, es decir cuentas de ingresos, gastos y costos, donde el proceso consiste en restar de los ingresos netos todos los costos directos e indirectos de la producción incluyendo depreciaciones y amortizaciones, calculando la base imponible para efecto de reparto de utilidades y pago de impuestos. En el cuadro N° 68 se refleja en estado de resultado proforma del proyecto.

Cuadro N° 69

Estado de Resultados

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ventas	6.180.037,50	6.180.037,50	6.180.037,50	12.360.075,00	12.360.075,00	12.360.075,00	12.360.075,00	12.360.075,00	12.360.075,00	12.360.075,00
(-) Costo de Producción	556.644,29	575.122,47	594.215,96	1.189.583,27	1.232.004,22	1.278.832,61	1.333.409,50	1.402.594,21	1.500.515,44	1.656.323,20
(=) Utilidad Bruta en Ventas	5.623.393,21	5.604.915,03	5.585.821,54	11.170.491,73	11.128.070,78	11.081.242,39	11.026.665,50	10.957.480,79	10.859.559,56	10.703.751,80
(-) Gasto Administrativo	12.357,03	12.768,52	13.193,71	13.633,06	14.087,04	14.556,14	15.040,86	15.541,72	16.059,26	16.594,03
(-) Gasto de Ventas	2.177,44	2.249,95	2.324,87	2.402,29	2.482,29	5.129,90	10.601,45	21.908,95	45.277,04	93.569,53
(-) Gasto de Exportación	9.769,68	10.095,01	10.431,17	21.557,06	44.549,83	92.066,68	190.265,00	393.201,64	812.590,51	1.679.299,56
(=) Utilidad Operativa	5.599.089,06	5.579.801,56	5.559.871,78	11.132.899,31	11.066.951,62	10.969.489,67	10.810.758,20	10.526.828,48	9.985.632,75	8.914.288,69
(-) Gasto Financiero	30.434,01	28.631,46	26.627,03	24.398,11	24.608,61	19.163,38	16.098,52	12.690,40	8.900,58	4.686,29
(=) Utilidad Antes del Reparto	5.568.655,05	5.551.170,09	5.533.244,75	11.108.501,21	11.042.343,01	10.950.326,30	10.794.659,68	10.514.138,07	9.976.732,17	8.909.602,40
(-) 15% Reparto Utilidades	835.298,26	832.675,51	829.986,71	1.666.275,18	1.656.351,45	1.642.548,94	1.619.198,95	1.577.120,71	1.496.509,83	1.336.440,36
(=) Utilidad Antes de Impuestos	4.733.356,79	4.718.494,58	4.703.258,04	9.442.226,03	9.385.991,56	9.307.777,35	9.175.460,72	8.937.017,36	8.480.222,35	7.573.162,04
(-) 25% Impuesto a la Renta	1.183.339,20	1.179.623,64	1.175.814,51	2.360.556,51	2.346.497,89	2.326.944,34	2.293.865,18	2.234.254,34	2.120.055,59	1.893.290,51
UTILIDAD NETA	3.550.017,59	3.538.870,93	3.527.443,53	7.081.669,52	7.039.493,67	6.980.833,01	6.881.595,54	6.702.763,02	6.360.166,76	5.679.871,53

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

7.3. Flujo de Caja

Uno de los elementos más importantes dentro de la evaluación de un proyecto constituye el flujo de caja, ya que permite medir la rentabilidad del proyecto en forma global, mide también la rentabilidad de los aportes de los inversionistas, es decir los recursos propios y con el fin de medir la capacidad del pago en relación a los prestamos.³⁸

El flujo de caja posibilita anticipar los saldos en dinero de una empresa a partir de los ingresos y egresos proyectados para un período determinado, se compone de la utilidad operacional, menos la participación laboral, menos el impuesto a la renta, mas los gastos y costos que no constituyen salida de efectivo. En el Cuadro No. 69, se presenta el flujo de caja.

³⁸Barreno Luis, Manual de formulación y Evaluación de Proyectos, Pág. 110.

Cuadro N° 70

Flujo de Caja

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
1. Ingresos Operacionales		6.180.037,50	6.180.037,50	6.180.037,50	12.360.075,00	12.360.075,00	12.360.075,00	12.360.075,00	12.360.075,00	12.360.075,00	12.360.075,00
Ventas Netas		6.180.037,50	6.180.037,50	6.180.037,50	12.360.075,00	12.360.075,00	12.360.075,00	12.360.075,00	12.360.075,00	12.360.075,00	12.360.075,00
2. Egresos Operacionales		553.637,38	572.073,51	591.123,55	1.194.405,23	1.256.453,83	1.346.892,04	1.492.176,76	1.749.421,55	2.236.611,06	3.197.524,75
Materiales Directos		420.242,55	434.236,63	448.696,71	927.276,61	958.154,93	990.061,48	1.023.030,53	1.057.097,45	1.092.298,79	1.128.672,34
Mano de Obra Directa		42.415,03	43.827,45	45.286,90	93.589,91	96.706,45	99.926,78	103.254,34	106.692,71	110.245,58	113.916,76
Materiales Indirectos		12.681,18	13.103,46	13.539,81	27.981,37	28.913,15	29.875,96	30.870,83	31.898,83	32.961,06	34.058,66
Mantenimiento y Reparación		1.231,50	1.272,51	1.314,88	1.358,67	1.403,91	1.450,66	1.498,97	1.548,89	1.600,46	1.653,76
Insumos		1.450,08	1.498,37	1.548,27	3.199,65	3.306,20	3.416,29	3.530,05	3.647,61	3.769,07	3.894,58
Seguros		8.897,86	9.194,16	9.500,33	9.816,69	10.143,58	10.481,37	10.830,40	11.191,05	11.563,71	11.948,78
Gasto de Ventas		2.177,44	2.249,95	2.324,87	2.402,29	2.482,29	5.129,90	10.601,45	21.908,95	45.277,04	93.569,53
Gasto de Exportación		9.769,68	10.095,01	10.431,17	21.557,06	44.549,83	92.066,68	190.265,00	393.201,64	812.590,51	1.679.299,56
Gasto de Administración		12.357,03	12.768,52	13.193,71	13.633,06	14.087,04	14.556,14	15.040,86	15.541,72	16.059,26	16.594,03
Mano de Obra Indirecta		42.415,03	43.827,45	45.286,90	93.589,91	96.706,45	99.926,78	103.254,34	106.692,71	110.245,58	113.916,76
3. Flujo Operacional (1-2) VAN	0,00	5.626.400,12	5.607.963,99	5.588.913,95	11.165.669,77	11.103.621,17	11.013.182,96	10.867.898,24	10.610.653,45	10.123.463,94	9.162.550,25
4. Ingreso no Operacional	362.309,60										
Credito a largo plazo	271.732,20										
Aportes de Capital	90.577,40										

5. Egresos no Operacionales	318.570,68	2.961.271,05	2.954.932,75	2.948.434,81	5.866.063,23	5.845.804,19	5.812.843,16	5.762.836,08	5.674.468,93	5.507.242,15	5.177.463,83
Pago de Interes		30.434,01	28.631,46	26.627,03	24.398,11	24.608,61	19.163,38	16.098,52	12.690,40	8.900,58	4.686,29
Pago de Credito Largo Plazo		16.094,15	17.896,69	19.901,12	22.130,04	24.608,61	27.364,77	30.429,63	33.837,75	37.627,58	41.841,86
Pago Participación Utilidades		1.206.100,51	1.203.477,76	1.200.788,96	2.408.083,48	2.398.587,71	2.386.061,38	2.365.368,80	2.328.803,08	2.259.605,79	2.123.145,80
Pago Impuesto a la Renta		1.708.642,39	1.704.926,83	1.701.117,70	3.411.451,60	3.397.999,26	3.380.253,63	3.350.939,13	3.299.137,70	3.201.108,21	3.007.789,88
Activos Fijos											
Terreno	30.600,00										
Construcciones	142.596,00										
Vehiculo	21.420,00										
Maquinaria y Equipos	116.184,12										
Equipo de Computo	2.550,00										
Equipo de Oficina	216,24										
Muebles y Enseres	3.260,12										
Activos Diferidos	1.744,20										
6. Flujo No Operacional (4-5)	43.738,92	-2.961.271,05	-2.954.932,75	-2.948.434,81	-5.866.063,23	-5.845.804,19	-5.812.843,16	-5.762.836,08	-5.674.468,93	-5.507.242,15	-5.177.463,83
7. Flujo Neto Generado (3+6)	43.738,92	2.665.129,07	2.653.031,25	2.640.479,14	5.299.606,54	5.257.816,97	5.200.339,80	5.105.062,16	4.936.184,52	4.616.221,79	3.985.086,42
8. Saldo Inicial de Caja		43.738,92	572.073,51	591.123,55	1.194.405,23	1.256.453,83	1.346.892,04	1.492.176,76	1.749.421,55	2.236.611,06	3.197.524,75
9. Saldo Final de Caja (7+8)	43.738,92	2.708.867,99	3.225.104,75	3.231.602,69	6.494.011,77	6.514.270,81	6.547.231,84	6.597.238,92	6.685.606,07	6.852.832,85	7.182.611,17

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

7.4. Indicadores de Evaluación

A través de los indicadores de evaluación determinaremos el análisis de las principales técnicas de medición de la rentabilidad del proyecto.

7.4.1. Costo Promedio Ponderado de Capital.

Se conoce también como tasa como tasa de oportunidad o tasa de descuento que se debe aplicar a los flujos de caja futuros que permite expresarlos en valor actual y compararlos con la inversión inicial, también se la conoce como Tasa Mínima aceptable de Rendimiento (TMAR), que resulta del índice inflacionario más el premio al riesgo, en ella se determina si los inversionistas toman la iniciativa de ejecutar el proyecto, En el cuadro N° 70 se detalla el cálculo del Costos Promedio del Capital.

Cuadro N° 71
Costo Promedio del Capital

TMAR	Indice Inflacionario + Premio al riesgo			
TMAR	8%		20%	
	TMAR			28%
Costo Promedio Ponderado de Capital				
Origen	Cantidad	% Aportación	TMAR	Ponderación
Socios	90.577,40	25%	28%	7,00%
Banco	271.732,20	75%	11,20%	8,40%
Total	362.309,60	100%	CPPC	15,40%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

El costo Promedio del Capital del proyecto es del 15,40%.

7.4.2. Valor Actual Neto

El valor actual neto significa traer los valores de hoy, los flujos futuros y se calculan sacando la diferencia entre todos los ingresos y los egresos o en su defecto el flujo neto de caja expresado en moneda actual a través de una tasa de descuento específica. En función de estos resultados, este criterio sugiere que el proyecto debe aceptarse si su valor neto (VAN), es igual “Significa que recupera lo invertido” o superior a cero “es un reflejo que la tasa de rendimiento es mayor al costo de oportunidad”³⁹

Es importante recalcar que el VAN no es un indicador de rentabilidad, es el valor actual neto que va a tener acumulado el inversionista luego de haber recuperado la inversión inicial, En el cuadro N° 71 se detalla el cálculo del Valor Actual Neto del proyecto.

Cuadro N° 72
Valor Actual Neto

Años	Flujo Neto de Caja	FNFA
	CPPC	15,40%
0	-362.309,60	-362.309,60
1	5.626.400,12	1.756.310,76
2	5.607.963,99	1.610.451,18
3	5.588.913,95	1.183.705,96
4	11.165.669,77	2.067.511,34
5	11.103.621,17	1.543.995,05
6	11.013.182,96	1.136.165,46
7	10.867.898,24	818.607,23
8	10.610.653,45	573.663,10
9	10.123.463,94	388.029,95
10	9.162.550,25	252.775,71
		10.968.906,15

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

³⁹Barreno Luis, Manuel de Formulación y Evaluación de Proyectos, Pág. 121

El valor Actual Neto del proyecto es de \$10.968.906,15 USD, siendo un resultado positivo y mayor a cero, esto quiere decir que el proyecto es confiable y atractivo para los inversionistas.

7.4.3. Tasa Interna de Retorno

La tasa Interna de retorno nos indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista como premio a la decisión de invertir en una alternativa de inversión seleccionada. Este indicador evaluar al proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo en donde los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.⁴⁰ En el cuadro N° 71 se detalla el cálculo de la Tasa Interna de Retorno.

Cuadro N° 73
Tasa Interna de Retorno

Año	Proyecto
0	-362.309,60
1	5.626.400,12
2	5.607.963,99
3	5.588.913,95
4	11.165.669,77
5	11.103.621,17
6	11.013.182,96
7	10.867.898,24
8	10.610.653,45
9	10.123.463,94
10	9.162.550,25
TIR	194,20%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

Desde el punto de vista financiero el proyecto es viable ya que la tasa del TIR es del 194,20% siendo mayor que la tasa del costo ponderado de capital que corresponde al 15,40%.

⁴⁰Barreno Luis, Manuel de Formulación y Evaluación de Proyectos, Pág. 122

7.4.4. Periodo de Recuperación del Capital.

A través de este método se puede determinar el tiempo en el que el inversionista recuperara la inversión del proyecto.

Este criterio permite determinar el número de periodos necesarios para que el inversionista recupere la inversión inicial, los que tendrán que ser comparados con el número de periodos aceptables por la empresa.⁴¹ , En el cuadro N° 73 se detalla el cálculo para la recuperación de la deuda.

Cuadro N° 74

Periodo de Recuperación de la deuda

Periodo de Recuperación de la Inversión			
Inversión =		362.309,60	
Años	Flujo Neto de Caja	F.N.C.	F.N.C.
		Actualizados	Acumulados
1	-362.309,60	4.875.563,36	4.875.563,36
2	5.626.400,12	4.211.081,04	4.211.081,04
3	5.607.963,99	3.636.721,10	3.636.721,10
4	5.588.913,95	6.295.953,97	6.295.953,97
5	11.165.669,77	5.425.447,83	5.425.447,83
6	11.103.621,17	4.663.135,14	4.663.135,14
7	11.013.182,96	3.987.538,61	3.987.538,61
8	10.867.898,24	3.373.616,10	3.373.616,10
9	10.610.653,45	2.789.182,04	2.789.182,04
10	10.123.463,94	2.187.551,47	2.187.551,47
11	9.162.550,25	P.R.I	0,94
P.R.I. = años, meses y días			
Años	0,94169189	0,94169188914	0
Meses	11,30030267	0,30030266971	11
Días	9,00908009	0,00908009125	9

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

⁴¹Barreno Luis, Manual de Formulación y Evaluación de proyectos, Pág. 125

El periodo de recuperación de la inversión del proyecto será en 11 meses y nueve días.

7.4.5. Punto de Equilibrio.

El punto de equilibrio es otro elemento que nos permite un criterio de decisión en la evaluación del proyecto, que es aquel nivel de producción en el cual los costos fijos más los variables se igualan a los ingresos totales. También nos indica el volumen de ventas o de producción mínima requerida en una empresa para que no exista pérdida en el proyecto, En el cuadro N° 74 se detalla el cálculo del punto de equilibrio del proyecto.

FORMULA:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos Variables}}{\frac{1 - \text{Costos variables Totales}}{\text{Ventas}}}$$

Cuadro N° 75
Punto de equilibrio

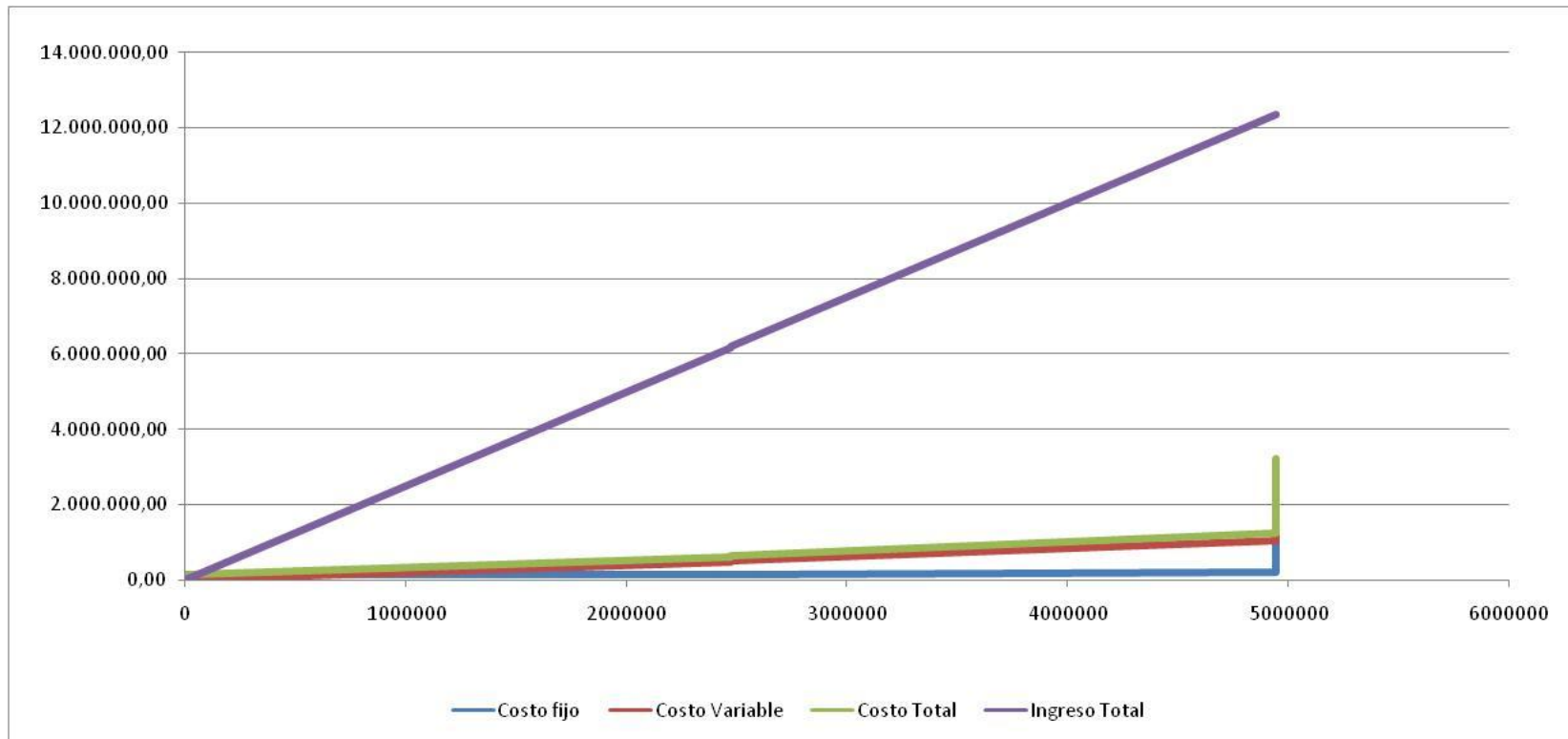
PERIODO	Prec. Unitario	Ventas	Costo Variab.	Cost. Unit. V.	Costo Fijo	PEQ\$	PEQ. Productos
Año 1	2,50	6.180.037,50	476.788,84	0,19	133.269,72	144.411,00	57.764,40
Año 2	2,50	6.180.037,50	492.665,91	0,20	134.833,52	146.513,41	58.605,36
Año 3	2,50	6.180.037,50	509.071,68	0,21	136.307,54	148.543,60	59.417,44
Año 4	2,50	12.360.075,00	1.052.047,54	0,21	195.246,38	213.411,22	85.364,49
Año 5	2,50	12.360.075,00	1.087.080,73	0,22	223.421,04	244.966,05	97.986,42
Año 6	2,50	12.360.075,00	1.123.280,51	0,23	273.194,56	300.504,31	120.201,72
Año 7	2,50	12.360.075,00	1.160.685,75	0,23	379.022,16	418.303,38	167.321,35
Año 8	2,50	12.360.075,00	1.199.336,59	0,24	595.254,70	659.220,96	263.688,38
Año 9	2,50	12.360.075,00	1.239.274,50	0,25	1.039.798,04	1.155.670,56	462.268,22
Año 10	2,50	12.360.075,00	1.280.542,34	0,26	1.956.347,18	2.182.456,48	872.982,59
Total	2,50	105.060.637,50	9.620.774,40	2,24	5.066.694,83	5.614.000,97	2.245.600,39

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/ 2011

Gráfico N° 28

Punto de Equilibrio



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Yomara Rodríguez Lara/2011

CAPÍTULO VIII

8.1 Conclusiones

- Una vez finalizada la investigación de extracto de maracuyá a Alemania, es técnicamente viable y económicamente factible ya que ha cumplido con todos los objetivos planteados en un inicio, con una gran ventaja por su periodo de recuperación de la inversión en 11 meses de inicio del mismo.
- Se determinó que la población Alemana está disminuyendo actualmente por diferentes razones como el alto índice de infertilidad, pero la demanda insatisfecha en nuestro mercado objetivo es alta logrando que nuestro proyecto cubra solo en un 0,82% de la demanda insatisfecha en el 2010 proyectándonos en el 2021 cubrir el 1,95% resultando totalmente factible nuestro proyecto.
- Para la realización de este proyecto se tomo como en cuenta la Parroquia La Unión y recintos aledaños, la cual cumple con todos los requerimientos para la producción y extracción de la fruta.
- Para la realización del proyecto se necesita una inversión de \$362.309,60 la misma que será financiada un 75% por la CFN (Corporación Financiera Nacional) y un 25% por los socios.
- A través de la investigación efectuada se determino que el Valor Actual Neto del proyecto es de 10.968.906,15 siendo un valor positivo, con una Tasa Interna de Retorno de 194,2%.

8.2 Recomendaciones

- Poner en marcha la ejecución del proyecto investigado.
- Incentivar al sector agrícola a través de creación de nuevos proyectos, la producción de estos productos ya que la oferta actual del extracto disminuye por la poca incentivación por parte de nuestros gobernantes hacia este sector.
- Aplicar todas las estrategias de marketing internacional para negociar el producto con los importadores que ingresaran el producto al mercado alemán.
- Formular nuevos proyectos por parte de las industrias que incentiven al desarrollo del sector agrícola sobre la mejora del tratamiento de la fruta.

ANEXOS

ANEXO N° 1



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

SANTO DOMINGO

Technische Integration im Außenhandel und Zoll

Umfragen in deutschen Familien durchgeführt

Ziel:

Bestimmen Sie die vorhandene Nachfrage nach Passionsfrucht-Extrakt in Deutschland.

Details der Befragten:**Alter:****Anleitung:** Markieren Sie einen X die angemessene Reaktion nach eigenem Ermessen.**1.- Essen Sie Passionsfrucht?**SI NO

Wenn Ihre Antwort ist nein. Die Umfrage endet

2.- ¿ Sie, wie Sie essen Passionsfrucht?In Obst In Desserts In Saft Medical **3.- ¿ Wie oft essen Sie Passionsfrucht-Extrakt?**Täglich Vierzehntägig Wöchentlich Monatlich **4.- ¿ Welchen Preis würden Sie für Kilo Passionsfrucht-Extrakt zahlen?**1.00 € 3.00 € 2.00 € 4.00 € **5.- ¿ Wie viel Leidenschaft bringt Sie?**1 – 2 kg 2 – 3 kg 3 - 4 kg Mehr 4 kg

¿Als?

6- ¿ Welches Medium ist für Sie am besten für die Sensibilisierung der Passionsfrucht-Extrakt?

Internet	<input type="checkbox"/>	Radio	<input type="checkbox"/>
Television	<input type="checkbox"/>	Täglich	<input type="checkbox"/>
Andere	<input type="checkbox"/>		

¿Die?

7.- ¿ Was sind die wichtigsten Funktionen, die Sie berücksichtigen beim Kauf von Passionsfrucht-Extrakt?

Höhe	<input type="checkbox"/>	Mak	<input type="checkbox"/>
Geschmack	<input type="checkbox"/>	Preis	<input type="checkbox"/>
Ursprungsland	<input type="checkbox"/>	Andere	<input type="checkbox"/>

¿Die?

8.- ¿ Welche nimmt man Orte, sondern die Passionsfrucht-Extrakt?

speichert	<input type="checkbox"/>	Supermärkte	<input type="checkbox"/>
Andere	<input type="checkbox"/>		

¿Die?



ANEXO II
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
CAMPUS ARTURO RUIZ MORA

Ingeniería en comercio exterior integración y aduanas

Encuestas dirigidas a los comerciantes de la parroquia la Unión y recintos aledaños.

Objetivo:

Identificar la producción existente de maracuyá en la Parroquia La Unión y recintos aledaños.

Nombre del Comerciante:

.....

Instructivo: Responda las preguntas según usted crea conveniente

1. ¿Aproximadamente cuantos productores de maracuyá le entregan a usted?

.....

2. ¿Cuántos comerciantes conoce usted en el sector?

.....

 ...

3. ¿Es usted exportador?

.....

 ...

4. Si su respuesta es no, a la fabrica que entrega es multinacional, nacional o exportadora directa

.....
.....
...

5. ¿Aproximadamente cuanto compra usted en maracuyá en las siguientes temporadas?

Alta: Media:

.....

Baja:

6. ¿De qué depende el precio de compra de maracuyá a los productores?

.....
.....

7. ¿Qué porcentaje de perdida maneja usted por cada 10000 kilos?

.....
.....

8. ¿De cuánto es la diferencia que existe entre el precio de compra a los productores a precio de venta en la fabrica?.....



ANEXO III
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
CAMPUS ARTURO RUIZ MORA

Ingeniería en comercio exterior integración y aduanas

Encuestas dirigidas a las familias Alemanas

Objetivo:

Determinar la demanda existente de extracto de maracuyá en Alemania.

Datos del encuestado:

Edad:.....

Instructivo: Marque con una X la respuesta que corresponda según su criterio.

1.- ¿Consume usted maracuyá?

SI

NO

Si su respuesta es no. La encuesta finaliza

2.- Cómo consume usted el maracuyá?

En fruta

En postres

En jugos

Medicinalmente

3.- ¿Con qué frecuencia consume usted el extracto de maracuyá?

Diario

Quincenal

Semanal

Mensual

4.- ¿Qué precio paga usted por extracto de maracuyá en Kilo?

1.00 €

3.00 €

2.00 €

4.00 €

5.- ¿Qué cantidad de maracuyá adquiere usted para su consumo quincenal?

1 – 2 kg

2 – 3 kg

3 - 4 kg

Más de 4 kg

¿Cuánto?

6- ¿Qué medio cree usted que es el mejor para dar a conocer el extracto de maracuyá?

Internet

Radio

Televisión

Diarios

Otros

¿Cuál?.....

7.- ¿Cuáles son las características principales que toma usted en cuenta al momento de adquirir el extracto de maracuyá?

Cantidad

Marca

Sabor

Precio

País de origen

Otros

¿Cuál?

8.- ¿En qué lugares adquiere usted mas el extracto de maracuyá?

Tiendas

Supermercados

Otros

¿Cuál?

.....

ANEXO IV



Km 55 Vía Quinindé Recinto el Consuelo
La Unión - Ecuador
Teléfono (5932) 2749200 Cel. (593) 089322603
yrodriquelara@expomar.com.ec

FACTURA COMERCIAL
RUC: 1722982368001
Fact N°. 001 001 00001

Fecha: 03-oct
Importador: DISTMARPA
Correo Electrónico: glopez@distmarpa.com.al

País de Origen: Ecuador **País de Destino:** Alemania
Puerto de Origen: Esmeraldas **Puerto de Destino:** Hamburgo
Forma de Envío: Maritimo **Negociación:** FOB
Nº de Pédido: 001 000001 **Forma de Pago:** Giro a la Vista
Partida Arancelaria: 2009801200

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO FOB	PRECIO TOTAL FOB
206001 Kg	Extracto de maracuya (Passion fruit)	2,5 kg	515002,5
	PESO KILO NETO:	206001 Kg	
	PESO KILO BRUTO:	211997 Kg	
VALOR FOB TOTAL			515002,5

ANEXO V



NOTA DE PEDIDO
Nº 001 0000001

FECHA: 15 de Septiembre
 DE: Yomara Rodríguez
 PARA: DISTMARPA
 PAGO: Giro a la Vista
 ORIGEN: Ecuador
 PTO. EMBARQUE: Esmeraldas
 SEGURO: Contratado por Importador
 PARTIDA ARANCELARIA: 2009801200
 DIRECCIÓN: Alemania, owel piab Nº124

ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD TAMBORES	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	Tambores de extracto de maracuyá	125		
TOTAL VALOR FOB:				
FLETE MARÍTIMO				
TOTAL:				

Phone: 7462829383

e-mail: glopez@distmarpa.com.al

ANEXO VI



Equipos para la Industria Alimentaria

Bogotá, 14 de Octubre de 2011

Señor
Yomara Rodríguez Lara
Bogotá

Atendiendo su amable solicitud tenemos el agrado de someter a su consideración nuestra oferta por los equipos descritos a continuación.

BÁSCULA ELECTRÓNICA

Solo peso
Batería incluida y cargador
Plataforma de 38 X 46 cms
Pedestal en tubo Cromada
Capacidades: 150 kg / 20 g
Precio USD\$ 385



BÁSCULA DE PLATAFORMA ELECTRÓNICA

Capacidad : 300 Kgr
Con Módulo electrónico independiente para lectura fácil y exacta
Plataforma de 40 x 50 cm. En acero Inox.

Precio USD\$ 375

MESA DE SELECCIÓN

Elaborada en acero inoxidable 304.
Soportada con estructura metálica sólida, revestida con pintura homocolor
Precio: USD 883
Mesa Auxiliar: USD 161

MESA de trabajo EN ACERO INOXIDABLE 304

Medidas: 1.12 mts x 1.12 mts x 0.75 cms.
Con un (1) entrepaño en acero inoxidable.
Precio: USD 550

USD 717
(1.12 x 1.50 x 0.75 cms).

TANQUE PARA LAVADO

Elaborado en acero inoxidable 304, calibre 18.
Evacuación: válvula inferior de 1".
Precio: USD\$ 717

TANQUE ESCALDADOR

Elaborado en acero inoxidable 304, calibre 18.
Medidas: Diámetro: 60 cms. X 60 cm (50 gal. Aprox.)
Volcable en basculante, montado sobre estructura metálica.
Con calefactor a gas.
Precio: USD\$ 1.217

Cra.4 N° 18-50 Of.1307 Tels: (571) 2818893- 5667458 fax: 3424868 Bogotá, Colombia
Email: ventas@comak.com.co Web: www.comak.com.co



Equipos para la Industria Alimentaria

DESPULPADORA DE FRUTAS

Es también trozadora, licuadora y refinadora.

Construida en acero inoxidable 304 en todas sus partes.

Sistema horizontal con conector de inclinación que la convierte en semihorizontal, para mayor rendimiento.

Garantía absoluta de rendimiento, ya que el sistema de aspas patentado permite que el desecho salga totalmente seco, (libre de pulpa).

Sistema de aspas protegidas para impedir que parta la semilla.

Dobada de dos tamices para cualquier tipo de fruta, incluyendo frutas de alta dificultad.

Dimensiones: Alto: 120 cms
 Ancho: 80 cms
 Profundidad: 60 cms
 Peso: 55 kilos

Motor: SIEMENS 2 h.p. (1.750 r.p.m.)

Capacidad: 500 kilos / hr

Precio

USD\$ 2.495



DESPULPADORA DE FRUTAS

Es también trozadora, licuadora y refinadora.

Elaborada en acero inoxidable 304 en todas sus partes, incluso el cuerpo del equipo.

Sistema: Horizontal con conector de inclinación que la convierte en semihorizontal, para mayor rendimiento.

Garantía absoluta de rendimiento, ya que el sistema de aspas patentado permite que el desecho salga totalmente seco, (libre de pulpa).

Sistema de aspas protegidas para impedir que parta la semilla.

Dobada de dos tamices para cualquier tipo de fruta, incluyendo frutas de alta dificultad.

Medidas: Alto: 70 cms
 Ancho: 40 cms
 Profundidad: 40 cms

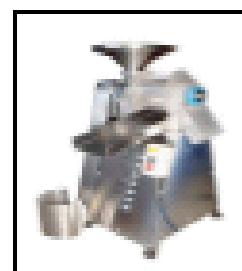
Peso: 35 kilos

Motor: SIEMENS 1 h.p. (1.750 r.p.m.)

Capacidad: 300 kilos / h. o 500 Kg/h.

Precio:

USD\$ 1.495



MARMITA

Fabricada en acero inoxidable 304, calibre 14

Doble cámara o fondo para aceite térmico industrial

Sistema de calentamiento a gas con sopletes

Con aceite térmico dentro de la cámara.

Agitación automática a 40 r.p.m. aprox.

Motorreductor eléctrico trifásico a prueba de goteo (importado).

Sistema de aspas en acero inoxidable y raspadores en resina de alta resistencia.

Sistema volcable de evacuación por medio de reductor con manija.

Capacidad: 20 galones

Precio : USD\$ 4.220

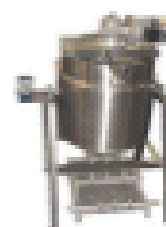
Capacidad: 50 galones

Precio : USD\$ 5.420

Cra.4 N° 18-80 Of.1307 Tels: (871) 2818893-8867436 fax: 3424888 Bogotá, Colombia

Email: ventas@comek.com.co

Web: www.comek.com.co





Equipos para la Industria Alimentaria

PROCESADOR CUBICADOR INDUSTRIAL DE FRUTAS Y VERDURAS

Eficiente y seguro en su operación.
Fácil manejo y limpieza.
Protectores de seguridad.
Discos intercambiables (opcionales) para:
Rabana: vegetales y frutas.
Corta verduras en julianas.
Hacer cortes en cubos.
Incluye 5 discos



Precio

USD\$ 1.600

LICUADORA INDUSTRIAL

Alto rendimiento.
1 Velocidad.
Vaso y base en acero inoxidable.
Capacidad 10 litros
Motor 1/4 hp 110 volt
Dimensiones (AXH): 20X75 cm.



Precio

USD\$ 920

LICUADORA INDUSTRIAL

- Vaso en Acero inoxidable
- Una velocidad
- Tipo Basculante
- Capacidad 15 litros
- Motor eléctrico de 1/4 hp
- Energía eléctrica: 110 volt, 1125 watt
- Dimensiones (mm.): 30 x 50 x 108



Precio:

USD\$ 970

LICUADORA INDUSTRIAL

- Vaso en Acero inoxidable
- Una velocidad
- Tipo Basculante
- Capacidad 25 litros
- Motor eléctrico de 1/4 hp
- Energía eléctrica: 110 volt, 1125 watt
- Dimensiones (mm.): 30 x 50 x 121



Precio

USD\$ 1.050

Cra.4 N° 18-50 Of.1307 Tels: (571) 2818893- 5667436 fax: 3424866 Bogotá, Colombia
Email: ventas@comek.com.co Web: www.comek.com.co



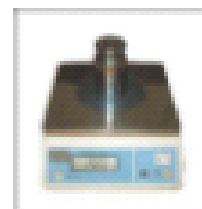
Equipos para la Industria Alimentaria

BALANZA ELECTRÓNICA (Importada)

Operación por batería recargable.
Pantalla digital.
Plato acero inox
Precisión: 5gr
Capacidad: 15 Kilogramos

Precio

USD\$ 160

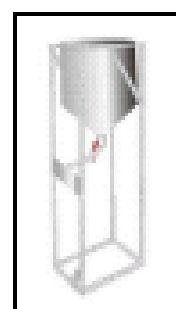


EMPACADORA DE PULPAS Y LIQUIDOS

Con tanque en acero inoxidable 304 ç
Capacidad: 10 galones aprox.
Dosisación manual con válvula.
Empaca en bolsa plástica de cualquier calibre hasta 20 cms de ancho.

Modelo horizontal o Vertical
El sistema de selle es importado,
corta y selle perfectamente, en forma simultánea.

Precio.....USD\$ 1.050



SELLADORA ELECTRÓNICA PARA BOLSA PLASTICA

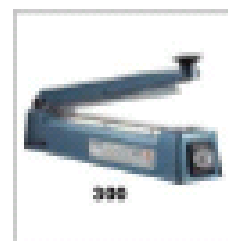
Referencia: 200 (20 cms de longitud)
Operación Manual. Sella con terminado puntado
Sella y Corta perfectamente cualquier calibre de bolsa
Control de temperatura por temporizador.

Precio (No incluye IVA): USD\$ 110

Referencia: 300 (30 cms de longitud) USD\$ 170

Referencia : 500 (50 cms de longitud) USD\$ 380

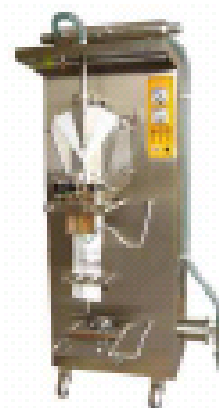
Adaptación a operación con pedal (Adicionar) USD\$ 110



ENVASADORA AUTOMÁTICA DE LIQUIDOS

Modelo : DDDY-1000 A III
Dosis de Llenado : 200 – 1000 ml.
Velocidad : 30 bolsas/min.
Material a usar : PE, PP, Termo-sellables
Ancho máximo bolsa : 170 mm.
Largo máximo bolsa : 210 mm.
Dosisador Volumétrico para líquidos
Impresión en caliente bajo relieve
Exterior de acero inoxidable
Control mecánico de longitud de bolsa
Control electrónico de temperatura de sellado
Control de Tensión
Voltaje, Potencia : 220/380 V 3 fases, 3,5 KW
Dimensiones equipo : 1050x850x2100 mm.
Peso : 480 Kg.

Precio (No incluye IVA) USD\$ 10.000



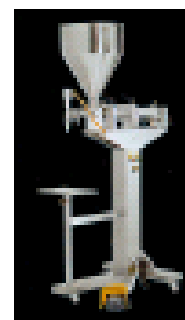
Cra.4 N° 18-50 Of.1307 Tels: (571) 2818083- 5667436 fax: 3434955 Bogotá, Colombia
Email: ventas@comek.com.co Web: www.comek.com.co



Equipos para la Industria Alimentaria

LLENADORA MODELO GCG-BL800

Tipo de operación:	Semiautomática
Rango de llenado:	100 - 500 cc
Alimentación:	Tolva de alimentación
Tipo de producto:	Líquidos viscosos y cremas
Rendimiento:	12 - 18 dosis/min
Potencia requerida:	Neumática 5.7 cfm -90 psi (Compresor incluido) Eléctrica 220V, 1Ph, 60HZ 110 X 55 X 160 cm.
Dimensiones:	
Precisión:	1%
Peso:	45 kg
Precio (no incluye IVA)	USD\$ 4.895



REFRACTOMETRO ESCALA SENCILLA

Marca: SILVERADO

Fabricado en acero inox.

Escala sencilla con lectura de (0-32° ó 28-82° ó 45-82° brlx.)

Precio USD\$ 100



REFRACTOMETRO TRIPLE ESCALA

Marca: SILVERADO

Fabricado en acero inox.

Escala triple con lectura de (0-32°, 28-82°, 45-82° brlx)

Precio USD\$ 360

PEACHIMETRO

Marca: SILVERADO

Lectura: 0.01 pH

Precisión: ± 0.03 pH

Batería: 4 X1.5 Volt.

Precio USD\$ 110



SELLADORA GRAFILADORA A PEDAL

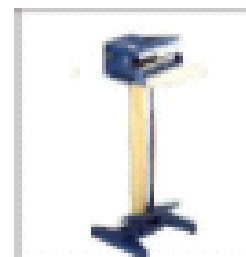
Ref. CP 22 Longitud de selle 22 cms

Selle Grafilado de 15 mm. de ancho.

Control de temperatura por termostato

Precio (No incluye IVA) USD\$ 810

Ref. CP 45 (45 cms de longitud) USD\$ 1.050





Equipos para la Industria Alimentaria

IMPRESORA FECHADORA MANUAL

Origen:	Importada.
Modelo:	DY8
Conexión eléctrica:	110 Volt – 30 Wat.
Tipo de Operación:	Manual.
Impresión:	Mediante cinta de transferencia térmica
Caracteres:	Alfanuméricos que incluyen:
	Fecha Manufactura: (MAN)
	Fecha de expiración: (VEN)
	Numero de Lots: (LOT)



Precio (No incluye IVA): USD\$ 500

IMPRESORA FECHADORA SEMIAUTOMÁTICA

Origen:	Importada
Modelo:	IFA
Conexión eléctrica:	110 Volt – 90 Wat.
Tipo de Operación:	Señal por pedal o temporizado automático.
Impresión:	Mediante cinta de transferencia térmica
Caracteres:	Alfanuméricos que incluyen:
	Fecha Manufactura: (MAN)
	Fecha de expiración: (VEN)
	Numero de Lots: (LOT)



Precio (No incluye IVA) USD\$ 2.180

Nota: Valores EXW Bogotá – Colombia

Garantía: Un año contra defectos de fabricación no generados por maltrato o mantenimiento deficiente.

Validez de la Oferta: Sesenta días contados a partir de la fecha

Le invitamos a visitar nuestro sitio en la red www.comek.com.co

Dispuestos a atender sus inquietudes, quedamos en espera de sus noticias

Atentamente,

Andrés Covelli Jaramillo

a.covelli@comek.com.co

Móvil: +57 3115922532

U.S. Phone: +1 305 9214568

Directo: + 57 1 3770019