UNIVERSIDAD UTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Ingeniería en Comercio Exterior, Integración y Aduanas

¨TRABAJO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR, INTEGRACIÓN Y ADUANAS¨

TEMA:

¨PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE JUGO DE MARACUYÁ DESDE PACTO A BÉLGICA EN EL AÑO 2019¨

AUTOR:

Jeniffer del Pilar Collaguazo Ludeña

DIRECTOR:

Ing. Fausto Núñez

Quito, Ecuador

Agosto, 2019

FORMULARIO DE REGISTRO BIBLIOGRÁFICO

PROYECTO DE TITULACIÓN

DATOS DE CONTACTO	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1718593831
APELLIDO Y NOMBRES:	Collaguazo Ludeña Jeniffer del Pilar
DIRECCIÓN:	Av. Occidental y Flavio Alfaro, barrio la campiña, sector Atucucho, calle segundo Arauz Oe 21B
EMAIL:	jhencl@outlook.es
TELÉFONO FIJO:	023411880
TELÉFONO MOVIL:	0982345532

DATOS DE LA OBRA	
TITULO:	Plan de negocios para la exportación de jugo de maracuyá desde Pacto a Bélgica en el año 2019
AUTOR O AUTORES:	Collaguazo Ludeña Jeniffer del Pilar
FECHA DE ENTREGA DEL PROYECTO DE TITULACIÓN:	30/09/2019
DIRECTOR DEL PROYECTO DE TITULACIÓN:	Ing. Fausto Núñez
PROGRAMA	PREGRADO ● POSGRADO ☐
TITULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en comercio exterior, integración y aduanas
RESUMEN: Mínimo 250 palabras	Los cultivos permanentes, pero no tradicionales para las exportaciones de Ecuador, como lo es la fruta de la pasión más conocida en Sudamérica como maracuyá, tuvo un crecimiento en sus importaciones de países de la unión europea ya sea por sus componentes nutricionales que aportan en gran medida a la salud del ser humano o bien por el sabor que esta posee. Esta fruta exótica ha ido llamando y cautivando el mercado internacional siendo así muy apetecida internacionalmente, es por eso que el presente plan de negocios se centra en el estudio de mercado para intercionalizar el jugo de maracuyá junto con aditivos 100% naturales como lo es la panela, teniendo en cuenta que la empresa Pakto Vida Natural está dispuesta a expandir su producto a nivel internacional, mejorando el mercado laboral creando más plazas de

empleo, e incentivando el comercio justo entre sus trabajadores, así mismo brinda una oportunidad de crecimiento y reconocimiento a la zona de Pacto, ya que la misma posee un alto potencial de alimentos en estado natural y alimentos procesados. Es así como el presente plan de negocios busca el reconocimiento de los productos ecuatorianos en la zona europea como lo es Bélgica, encontrando así un país con gran decisión económica, con una población relativamente pequeña pero influyente y muy estricta al momento de consumir, la misma que prefieren productos naturales para salvaguardar su salud el jugo de maracuyá cumple con los requisitos para adentrarse a este nicho de mercado atractivo en el cual se podrá posicionar de nuestro producto.

PALABRAS CLAVES: Exportación, jugo, Maracuyá, Bélgica, plan de negocios

ABSTRACT: Permanent but non-traditional crops for Ecuador's exports, as is the fruit of the passion best known in South America as a passion, it had a growth in its imports from countries of the European Union or for its nutritional components that they contribute greatly to the health of the human being or for the taste that it possesses. This exotic fruit has been calling and captivating the international market being so very appealing internationally, that is why this business plan focuses on the market study to internalize passion fruit juice together with 100% natural additives as is the panela, taking into account that Pakto Vida Natural is ready to expand its product internationally, improving the labour market by creating more jobs, and encouraging fair trade between its it also provides an opportunity for growth and recognition to the Pact area, as it has a high potential for natural food and processed foods. This is how the present business plan seeks the recognition of Ecuadorian products in the European area as is Belgium, thus finding a country with great economic decision, with a relatively small but very strict population at the time of consume, the same that they prefer natural products to safeguard their health

	the passion fruit juice meets the requirements to enter this niche attractive market in which it can be positioned of our product.
KEYWORDS	Export, juice, Maracuyá, Belgium, business plan

Se autoriza la publicación de este Proyecto de Titulación en el Repositorio Digital de la Institución

F: _____

Collaguazo Ludeña Jeniffer del Pilar

1718593831

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **COLLAGUAZO LUDEÑA JENIFFER DEL PILAR,** CI: 1718593831 autor/a del proyecto titulado: **"Plan de negocios para la exportación jugo de maracuyá desde Pacto a Bélgica en el año 2019"** previo a la obtención del título de **INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR INTEGRACIÓN Y ADUANAS** en la Universidad UTE.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las Instituciones de Educación Superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Autorizo a la BIBLIOTECA de la Universidad UTE a tener una copia del referido trabajo de graduación con el propósito de generar un Repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Quito, 30 de septiembre de 2019

f:_____

Collaguazo Ludeña Jeniffer del Pilar

1718593831

DECLARACION JURAMENTADA DEL AUTOR

Yo, **Collaguazo Ludeña Jeniffer del Pilar**, portador(a) de la cédula de identidad Nº 1718593831, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en ese documento.

La Universidad UTE puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normativa institucional vigente.

f:_____

Collaguazo Ludeña Jeniffer del Pilar

1718593831

UTE EC

SEDE MATRIZ
Calle Rumipamba S/N
entre Bourgeois y Atahualpa

CAMPUS OCCIDENTAL
Avenida Mariscal Sucre S/N
y Mariana de Jesús

Quito, D.M. 02 de septiembre de 2019

Señor Ingeniero
Nelson Cerda
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Presente.-

De mis consideraciones:

En referencia a mi designación como Director de la Tesis al tema: "PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE JUGO DE MARACUYA DESDE PACTO A BÉLGICA EN EL AÑO 2019", presentado por la Srta. COLLAGUAZO LUDEÑA JENIFFER DEL PILAR, quién optará por el título de Ingeniera en Comercio Exterior, Integración y Aduanas.

Al respecto cumplo con informar a usted, que se ha concluido la presente investigación tanto en los aspectos metodológicos e investigativos.

Particular que comunico para los fines pertinentes.

Atentamente,

Ing. Fausto Núñez O. Mgt.
DIRECTOR DE TESIS

(593) 2 299-0800
info@ute.edu.ec
www.ute.edu.ec

PAKTO
VIDA NATURAL

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Yo, Ing. Mena Ramírez Fabián Ramiro, con cédula de ciudadanía N° 1716592819, en calidad de representante legal de la empresa PAKTO VIDA NATURAL, autorizo a la Srta. Jeniffer del Pilar Collaguazo Ludeña con cédula de identidad N° 1718593831, realizar a investigación para la elaboración de su proyecto de titulación "Plan de negocios para la exportación de Jugo de Maracuyá desde Pacto a Bélgica en el año 2019", basada en la información proporcionada por la empresa.

F: _____

Ing. Mena Ramírez Fabián Ramiro

C.C. 1716592819

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por permitirme haber llegado a este momento tan importante de mi formación profesional. A mi madre, por ser un pilar fundamental, que inculcó valores y principios permitiéndome ser la mujer que ahora soy. A mi padre por su esfuerzo diario, por su amor, y sacrificio en todos estos años. A mi hermana por estar siempre presente, por el apoyo moral que me brindó a lo largo de esta etapa de mi vida. A toda mi familia porque con sus oraciones, consejos y palabras de aliento hicieron de mí una mejor persona. Gracias a ustedes he logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy.

Jeniffer Collaguazo

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi agradecimiento a Dios, ya que él me ha dado fortaleza para no decaer en momentos difíciles de mi vida, el mismo que me ha permitido tener unos padres ejemplares, y responsables.

Agradezco a mis padres, por ser una parte fundamental de mi vida, quienes con su ayuda moral y económica permitieron que sea profesional.

Agradezco a mi tío Jorge Ludeña y a su esposa ya que ellos fueron la principal inspiración para adentrarme en el maravilloso mundo del comercio exterior.

De igual manera agradezco a mi tutor de tesis el Ing. Fausto Núñez, quien no solo formo una estudiante preparada para ser una profesional, sino para ser una buena persona en la vida.

Agradezco a la Universidad UTE, por permitirme formar parte de la institución durante estos cinco años de mi vida.

Jeniffer Collaguazo

Resumen Ejecutivo

El presente proyecto se realizó, con el fin de promocionar y comercializar productos ecuatorianos a nivel internacional. El jugo de maracuyá de la empresa PAKTO VIDA NATURAL, es un producto competitivo con valor agregado, ya que su materia prima es completamente natural.

Se ha considerado la comercialización del jugo de maracuyá al mercado de Bélgica-Bruselas, debido a la aceptación que este país tiene con productos realizados de manera natural, los mismos que son beneficiosos para el ser humano.

El presente proyecto, está compuesto por 4 capítulos, en el primer capítulo, se detalla principalmente, el problema de investigación, el planteamiento del problema, los objetivos a alcanzar, y el marco teórico. Esta información brindará al lector una breve explicación del porqué la realización del presente proyecto de investigación.

En el segundo capítulo se analizó la metodología a utilizar en el proyecto, la modalidad de investigación, el nivel de estudio, el método, y los instrumentos de investigación.

En el tercer capítulo, se realizó el estudio del mercado, la demanda y la oferta del producto, se realizó un análisis del comercio exterior entre los países de Ecuador Y Bélgica, de igual forma se realizó el estudio financiero del proyecto. En este capítulo se encuentra toda la investigación y análisis, necesarios para definir la viabilidad del proyecto.

En el capítulo cuarto, se encuentra las conclusiones y recomendaciones definidas de acuerdo al estudio y análisis del mercado belga, dando a conocer los beneficios que otorga la realización del presente proyecto.

Índice Capítulos

Contenido

CAPÍTULO I 1
1.1. El problema de investigación 1
1.1.1. Planteamiento del problema 1
1.1.2. Formulación del problema de investigación 1
1.1.3. Sistematización del problema. 2
1.2. Objetivos 2
1.2.1. Objetivo general 2
1.2.2. Objetivos específicos. 2
1.2.3. Justificación. 2
1.3. Marco teórico. 3
1.3.1. Historia del maracuyá 3
1.3.2. El jugo de maracuyá. 3
1.3.3. Características nutricionales del maracuyá. 3
1.3.4. Ingredientes y elaboración del jugo de maracuyá 4
1.4. Características del sector 6
1.4.1. Producción de Maracuyá en Ecuador 6
1.4.2. Partida arancelaria – Arancel Nacional de Importaciones 6
1.6. Producción y consumo en el mundo. 7
1.8. Exportaciones de Ecuador del jugo de maracuyá, desde el año 2016 al año 2018 9
1.9. Marco Conceptual 9
CAPÍTULO II 11
2.1. Metodología general. 11
2.1.1. Nivel de estudio. 11
2.1.2. Modalidad de la investigación 11
2.1.3. Método. 12
2.1.4. Selección de instrumentos de investigación. 12
2.2. Metodología específica. 12
2.2.1. Metodología de la capacidad de producción Maracuyá en Ecuador. 12
2.2.2. Metodología del estudio de mercado. 13
2.2.3. Metodología de comercio exterior 13
2.2.4. Metodología de financiamiento 13
CAPÍTULO III 15
3.1.2. Objetivos del estudio de mercado. 15
3.1.2.1. Objetivo general. 15

3.1.2.2. Objetivos específicos. 16
3.2. Características del País Bélgica 16
3.2.1. Información del mercado. 16
3.2.2. Geografía. 16
3.2.3. Clima. 17
3.3. Comercio Exterior 17
3.3.1. Balanza comercial de Bélgica. 17
3.3.2. Productos que importa Bélgica del mundo 18
3.3.3. Productos importados por Bélgica desde Ecuador 19
3.3.4. Información sobre la ciudad de Bruselas. 20
3.4. Accesos al mercado 21
3.4.1. Acuerdos comerciales. 21
3.5. Canales de distribución. 22
3.6. Análisis de la oferta y la demanda. 22
3.6.1. Demanda. 22
3.6.2. Proyecciones. 23
3.6.3. Proyección de la PEA de Bruselas. 23
3.6.4. Metodología para cuantificar la demanda. 24
3.6.5. Producción de jugo de maracuyá en Bélgica. 24
3.6.6. Importaciones Belgas de Jugo de Maracuyá. 24
3.6.7. Exportaciones belgas de jugo de maracuyá 26
3.6.8. Consumo aparente 26
3.6.9. Proyección de la población de Bélgica 26
3.6.10. Consumo Per- cápita 27
3.6.11. Mercado meta 28
3.6.12. Consumo Recomendado 28
3.6.13. Demanda Insatisfecha. 29
3.7. Oferta 30
3.8. Marketing mix 31
3.8.1. Producto 31
3.8.2. Precio 31
3.8.3. Plaza 32
3.8.4. Promoción 33
3.9. Constitución de la empresa 33
3.9.1. Misión 34
3.9.2. Visión 34

3.9.3. Objetivo de la empresa 34
3.10. Organigrama 34
3.11. Estudio técnico 35
3.11.1. Importancia 35
3.11.2. Tamaño del proyecto 35
3.11.3. Localización del proyecto 37
3.12. Resultado del objetivo N° 2: Concluir cuales son los requisitos que debe cumplir el producto para que pueda ingresas al mercado belga, y cuáles son los acuerdos comerciales 38
3.12.1. Proceso de exportación 38
3.12.2. Requisitos para obtener el registro del exportador. 39
3.12.3. Términos de negociación. 39
3.13. Documentación necesaria para exportar a Bélgica 41
3.13.1. Documentos de soporte. 42
3.14. Documentos de acompañamiento 42
3.15. Trámites para exportar. 43
3.16. Documentación necesaria para importar en Bélgica. 44
3.16.1. Factura Comercial 44
3.16.2. Declaración del valor en aduana. 45
3.16.3. Documentos de transporte 45
3.16.4. Seguro de transporte de mercancías. 46
3.16.5. Lista de carga. (Packing list) 46
3.16.6. Declaración de importación DUA 46
3.17. Logística de exportación. 48
3.17.1. Características de la carga 48
3.17.2. Empacado. 48
3.17.3. Embalaje 48
3.17.4. Etiquetado. 49
3.17.5. Contenerización y estiba de la carga 50
3.17.6. Transporte 51
3.18. Puerto Marítimo 51
3.18.1. Puerto marítimo de embarque 51
3.18.2. Puerto marítimo de desembarque 51
3.19. Cálculo del valor FOB. 51
3.20. Resultado Objetivo N°3: Determinar un estudio financiero y su utilidad 52
3.20.1. Inversiones, activos, costos e ingresos 52
3.21. Costos de producción directos. 53
3.22. Gastos de exportación 54

3.22.1. Flete interno 54
3.22.2. Agente afianzado 54
3.22.3. Cargos locales LCL 54
3.22.4. Ingresos 55
3.22.5. Utilidad 55
3.23. Evaluación financiera 56
3.23.1. Inversión del proyecto 56
3.23.2. Flujo de caja del proyecto 57
3.24. Indicadores de rentabilidad 58
3.24.1. Valor actual neto (VAN) 58
3.24.2. TIR (Tasa interna de retorno) 59
3.24.3. Periodo de recuperación de la inversión 59
3.24.4. Punto de equilibrio 60
CÁPITULO IV 62
4.1. Conclusiones 62
4.2. Recomendaciones 63
REFERENCIAS: 64
APÉNDICE 1 68
APÉNDICE 2 70
APÉNDICE 3 71

Índice de tablas

Tabla 1: Tabla de informacion nutricional correspondientes a 100 ml de jugo de maracuyá4
Tabla 2: Producción Maracuyá 6
Tabla 3: Partida aracnelaria 2009.89.20.00 6
Tabla 4: Proveedores de jugo de maracuyá 7
Tabla 5:Importadores mundiales de jugo de maracuya 7
Tabla 6: Importaciones de Bélgica de jugo de maracuyá (Valor y TN) 8
Tabla 7:Exportacion de la partida 2009.89.20.00 9
Tabla 8: Índices económicos de Bélgica 16
Tabla 9: Balanza comercial de Bélgica (millones USD FOB) 17
Tabla 10: Productos que importa Bélgica del mundo 18
Tabla 11: Productos importados por Bélgica desde Ecuador 19
Tabla 12: Información sobre la ciudad de Bruselas 20
Tabla 13: Población de Bruselas 23
Tabla 14: Población económicamente activa de Bruselas 23
Tabla 15: Importaciones de Bélgica de Jugo de Maracuyá 24
Tabla 16: Proyección de Importaciones de Bélgica de Jugo de Maracuyá 25
Tabla 17: Proyección de las importaciones Belgas de Jugo de Maracuyá en Miles USD... 25
Tabla 18: Consumo nacional aparente de Jugo de Maracuyá en TN 26
Tabla 19: Proyección de la población de Bélgica 27
Tabla 20:Proyección de la población de la Cuidad de Bruselas 27
Tabla 21: : Proyección consumo aparente de Jugo de Maracuyá en ml 28
Tabla 22: Proyección Consumo Per Cápita de Jugo de Maracuyá en ml 28
Tabla 23: Consumo recomendado del Maracuyá 29
Tabla 24: Datos del déficit de acuerdo al estudio de mercado 29
Tabla 25: Demanda insatisfecha población Bélgica 29
Tabla 26: Ingresos del proyecto 30
Tabla 27: Oferta del proyecto en kilos a Bélgica 30
Tabla 28: Inversión por socio 36
Tabla 29: Cálculo del valor de acuerdo al incoterm negociado FOB 51
Tabla 30: Maquinaria y equipos 53
Tabla 31: Materia Prima 53

Tabla 32: Flete interno 54
Tabla 33: Cargos locales LCL 54
Tabla 34: Ingresos y costos por unidad de venta al mercado belga 55
Tabla 35: Cálculo utilidad mercado belga 55
Tabla 36: Inversión del proyecto 56
Tabla 37: Presupuesto de Inversión 57
Tabla 38: Presupuesto de Operación 57
Tabla 39: Periodo de recuperación de capital descontado 58
Tabla 40: Cálculo VAN 59
Tabla 41: Tasa interna de retorno TIR 59
Tabla 42: Periodo de recuperación 59
Tabla 43: Punto de Equilibrio 60

Índice de figuras

Figura 1: Paises importadores mundiales de jugo de maracuyá 8
Figura 2: Balanza Comercial de Bélgica 17
Figura 3: Canales de distribución 22
Figura 4: Proyección importaciones TN 25
Figura 5: Proyección de las importaciones Belgas de Jugo de Maracuyá en Miles USD ... 25
Figura 6: Presentación producto 31
Figura 7: Ubicación empresa 38
Figura 8: Información de embalaje requerida en Bélgica 49
Figura 9: Etiquetado de productos en Bélgica 50
Figura 10: Punto de Equilibrio 60

CAPÍTULO I

1.1. El problema de investigación

1.1.1. Planteamiento del problema.

La globalización al ser un proceso de integración mundial, ha permitido que este llegue a puntos más pequeños de la economía de un país, es decir la inclusión de micro empresas a mercados mundiales altamente apetecibles. Esto hace que existan cambios internos y externos que las empresas deben cumplir para alcanzar la internacionalización junto con su rentabilidad.

Ecuador al ser poseedor de un clima apropiado y suelo fértil ha permitido considerarse un país agricultor, pudiendo cosechar vegetales y frutos de excelente calidad no solo para abastecer a sus ciudades, sino también consiguiendo exportar las mismas, como lo es en el caso del maracuyá o también llamada fruta de la pasión. El cambio de la matriz productiva implementado en el año 2012 ha sido de vital importancia para generar valor agregado a los productos en su estado natural desde que se cosechan hasta su transformación en productos competitivos a nivel internacional. Es así como la empresa PAKTO VIDA NATURAL da origen al jugo de maracuyá y busca ofrecer sus beneficios como tal al mercado Bélgica, teniendo en cuenta que esta empresa tiene la capacidad de producción para hacerlo.

Al existir varias empresas en el país dedicadas a la elaboración y comercialización del jugo de maracuyá con lo que, la empresa PAKTO VIDA NATURAL pretende expandir su mercado generando fuentes de empleo y sobre todo reconocimiento internacional de la calidad del producto ecuatoriano.

1.1.2. Formulación del problema de investigación

¿Es factible que la empresa PAKTO VIDA NATURAL, exporte el jugo de maracuyá, desde Ecuador al mercado belga?

1.1.3. Sistematización del problema.

- ¿Cuáles son los requisitos necesarios para que el jugo de maracuyá ingrese al mercado belga?
- ¿La producción interna de la empresa PAKTO VIDA NATURAL (Ecuador), tendrá la capacidad de satisfacer la demanda del mercado belga?
- ¿El jugo de maracuyá cumple con los parámetros de calidad para competir en el mercado foráneo?

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general

- Elaborar un plan de exportación de jugo de maracuyá endulzado ~~de~~ con panela de la empresa Pakto Vida Natural al mercado belga, procurando obtener un beneficio de rentabilidad.

1.2.2. Objetivos específicos.

- Realizar un estudio de mercado para conocer el segmento al cual se va a dirigir el producto, la oferta exportable y la demanda insatisfecha.
- Concluir cuales son los requisitos que debe cumplir el producto para que pueda ingresar al mercado belga, y los acuerdos comerciales actuales.
- Determinar un estudio financiero y su utilidad.

1.2.3. Justificación.

Con la presente investigación se pretende conocer los beneficios que este proyecto puede llegar a generar, ya que, si se logra la entrada de nuestros productos a diferentes nichos de mercados así establecer cambios internos en el país como la generación de fuentes de trabajo, aumentar la competitividad y sobre todo fortalecer la economía del país, dando como resultado una balanza comercial positiva.

Mediante la exportación del jugo de maracuyá como producto permitirá crear una ventaja competitiva y comparativa con respecto a otros productores del mismo fruto en la región como lo es el caso de Brasil y Colombia.

Para justificar la realización de este trabajo de investigación se deben tener en cuenta algunos elementos, principalmente para la exportación como lo es el caso del valor agregado que debe tener el producto, lo que ayudará al reconocimiento internacional por su alta calidad.

La empresa PAKTO VIDA NATURAL, busca hacer que el producto se adapte al mercado a ser introducido para generar la internacionalización de la marca.

1.3. Marco teórico.

1.3.1. Historia del maracuyá.

La pasiflora edulis, o también conocida en el Ecuador como maracuyá, ha sido utilizada como parte de la cocina tradicional, y también como protagonista de grandes mitos es por eso que en este ámbito se le ha denominado como la fruta de la pasión. El maracuyá pertenece a la familia de las pasifloráceas, plantas trepadoras originarias de Centroamérica (BOTANICAL, 2018)

Es por eso que la empresa Pakto Vida Natural busca expandir los beneficios de esta fruta exótica a través de la comercialización de productos a base de maracuyá y complementándolos con panela 100% orgánica.

1.3.2. El jugo de maracuyá.

El jugo de maracuyá tiene como base fundamental a la fruta en su estado natural y sin transformación, la misma que es llamada como la fruta de la pasión, su origen es brasileño y desde entonces el conocimiento y degustación de esta fruta se ha ido expandiendo a nivel mundial a través del tiempo (BOTANICAL, 2018).

1.3.3. Características nutricionales del maracuyá.

El maracuyá o fruta de la pasión es una fruta rica en hidratos de carbono, fibra, vitamina C y vitamina A. Por su contenido en azúcar natural, resulta un alimento energético de fácil digestión adecuado para una dieta equilibrado. Es escaso en grasas y alto contenido de fibra

que ayuda a depurar el organismo, presenta propiedades desintoxicantes y propiedades anticancerígenas en referencia a cáncer de estómago. (BOTANICAL, 2018)

Tabla 1: Tabla de información nutricional correspondientes a 100 ml de jugo de maracuyá

Componentes	100 ml de jugo
Calorías	53,0 cal
Proteínas	0,67 g
Grasa	0,05 g
Carbohidratos	13,72 g
Fibra	0,17 g
Ceniza	0,49 g
Calcio	3,8 mg
Fósforo	24,60 mg
Hierro	0,36 mg
Vitamina A	2410,0 mg
Niacina	2,24 mg
Vitamina C	5,8 mg
Ácido ascórbico	20,0 mg

Nota. Recuperado de Blog, Vida y aportes de maracuyá, 2010

1.3.4. Ingredientes y elaboración del jugo de maracuyá

Los ingredientes utilizados para la elaboración del jugo de maracuyá son de gran importancia ya que son de vital importancia para determinar la calidad del producto, la cual obligatoriamente cumple con estándares internacionales para satisfacer al cliente.

- Maracuyá

El maracuyá al ser un elemento primordial dentro de la creación del producto, se debe tener en cuenta la calidad del mismo y sobre todo escoger los proveedores de esta fruta.

- Agua

A parte de sus características propias, el agua empleada en la elaboración de néctares deberá reunir las siguientes características:

- Calidad potable.
- Libre de sustancias extrañas e impurezas.
- Bajo contenido de sales.

Para este fin se puede recurrir al uso de equipos que aseguren una óptima calidad del agua, como son los filtros y los purificadores. La cantidad de agua que se debe incorporar al néctar se calcula según el peso de la pulpa o jugo y de las características de la fruta.

- Azúcar y otros edulcorantes:

Los néctares en general tienen dos tipos de azúcar: el azúcar natural que aporta la fruta y el azúcar que se incorpora adicionalmente. El azúcar le confiere al néctar el dulzor característico. En el caso de nuestro producto se utilizará un edulcorante natural como lo es la panela ya que esta contribuye a energía natural para el cuerpo. (Coronado, 2014)

- Conservantes:

Son sustancias que se añaden a los alimentos para inhibir el desarrollo de microorganismos, principalmente hongos y levaduras. Evitando de esta manera su deterioro y prolongando su tiempo de vida útil. Los conservantes químicos más usados son: el sorbato de potasio y el benzoato de sodio. (Alvarado, 2008)

Elaboración:

1. Recepción de la fruta.

2. Selección de la fruta.

3. Pesado de la fruta seleccionada.

4. Lavado manualmente con agua a temperatura ambiente.

5. Cortado de la fruta en mitades.

6. Licuado o despulpado con cinco partes de agua por cada una parte de pulpa.

7. Tamizado de la fruta licuada.

8. Estandarizado de los grados Brix mediante la adición de 12% de azúcar, 0.10% de carragenina utilizándolo como estabilizante y 0.045% de Benzoato de Potasio como conservante respecto a la cantidad de jugo sin pasteurizar.

9. Homogenizado o mezcla de todos los ingredientes.

10. Pasteurización del jugo a una temperatura de 72 º C durante 15 segundos.

11. Envasado y sellado del jugo pasteurizado.

12. Enfriado mediante chorros de agua a temperatura ambiente.

13. Almacenado del producto.

Para mantener el jugo extraído en buenas condiciones, es esencial su preservación contra microorganismos. (Ayala, 2013)

1.4. Características del sector

El sector agrícola del Ecuador es conocido a nivel mundial en cuanto a la variedad de productos que se generan en el mismo, ya que posee una ventaja en su suelo y su clima, pudiendo así considerarse uno de los principales países proveedores de alimentos y materia prima para distintos destinos internacionales.

Es así como Ecuador puede tener una oferta exportable del maracuyá mejor conocida internacionalmente como la fruta de la pasión, este producto ecuatoriano tiene un alto potencial para ser comercializado a nivel mundial y así dar a conocer al mundo sus beneficios en la salud.

1.4.1. Producción de Maracuyá en Ecuador

Tabla 2 : Producción de Maracuyá

Fruta	Producción en tonelada métrica	Superficie sembrada
Maracuyá	257,873 TN	28,474 ha.

Nota. Recuperado de PROECUADOR, 2018.

Ecuador registra una producción de maracuyá de 257,873 TN en el año 2018, con lo que sustenta sus exportaciones fortaleciendo la economía del país.

1.4.2. Partida arancelaria – Arancel Nacional de Importaciones

Tabla 3: Partida arancelaria 2009.89.20.00

Sección IV	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOHÓLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS
Capítulo 20	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
Partida Sist. Armonizado 2009	Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante
Sub Partida Regional 2009.89	- - Los demás:
Sub Partida Nacional 2009.89.20.00	- - - De maracuyá (parchita) (Passiflora edulis)

Nota. Recuperado de Arancel Nacional de Importaciones, partida arancelaria, XI Enmienda.

1.5. Principales proveedores jugo de maracuyá a Bélgica

Tabla 4: Proveedores de Jugo de Maracuyá		
País	TN	FOB (miles de USD)
1. Brasil	692.824	516.461
2. México	6.691	5.098
3. Argentina	595	2.242
4. Perú	409	710
5. Ecuador	73	204
6. Colombia	5	1

Nota. Recuperado de TRADEMAP, proveedores de jugo de maracuyá de Bégica,2018.

La partida 2009.89.20.00, tiene como principales proveedores a Brasil con 692.824 TN, como segundo lugar México con 6.691 TN, como tercer lugar Argentina con 595 TN, con cuarto lugar Perú con 409 TN, como quinto lugar Ecuador con 73 TN y por último lugar Colombia con 5 TN.

1.6. Producción y consumo en el mundo.

Tabla 5: Importaciones mundiales de Jugo de Maracuyá		
	País	TN
2.	Países Bajos	1.469.709
3.	Alemania	1.257.782
4.	Francia	1.366.667
5.	Reino unido	1.091.901
6.	Bélgica	1.054.089

Nota. Recuperado de TRADEMAP, importaciones mundiales de jugo de maracuyá, 2018.

Europa es el principal importador de jugo de cualquier fruta o fruto u hortaliza, el cual se encuentra en segundo lugar como importador de esta partida después de Estados Unidos. No obstante Bélgica como país europeo mantiene su nivel de importaciones con una participación del 5% en las exportaciones mundiales de Ecuador.

Figura 1: PAÍSES IMPORTADORES MUNDIALES DE JUGO DE MARACUYÁ

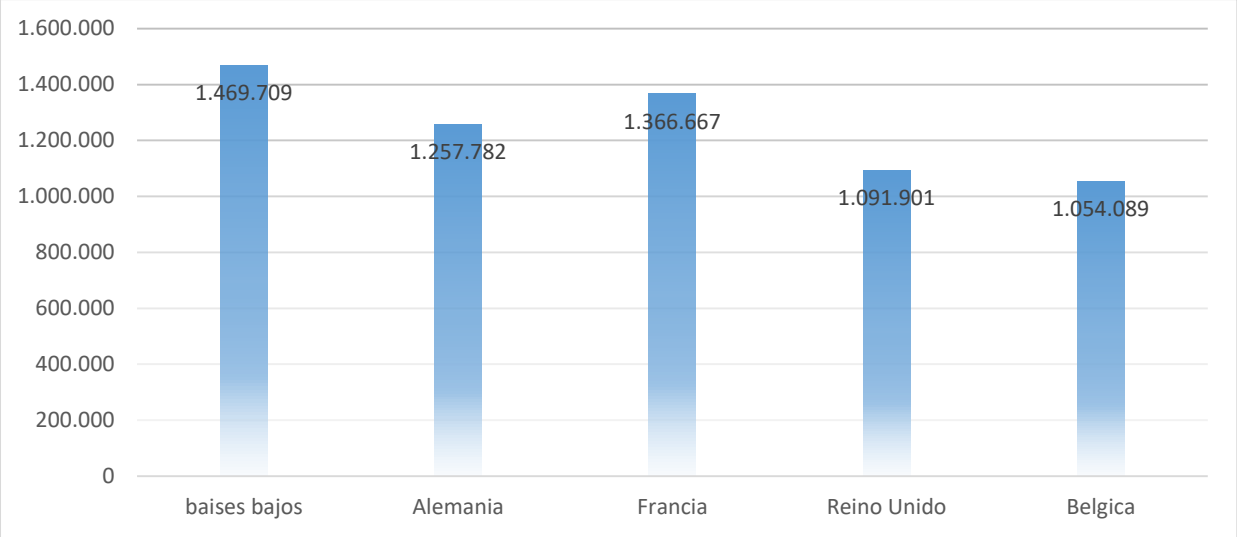


Figura 1. Países importadores mundiales de jugo de maracuyá, 2018.

1.7. Las importaciones jugo de maracuyá de Bélgica en valor y TN

Tabla 6: Importaciones de Bélgica de Jugo de Maracuyá (Valor y TN)

Año		2016		2017		2018	
Código HS	Descripción del producto	Valor CIF USD	TN	Valor CIF USD	TN	Valor CIF USD	TN
2009.89.20.00	(Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante)	886410	1213760	862743	1023008	863551	1054089

Nota. Recuperado de TRADEMAP, importaciones de Bélgica de jugo de maracuyá,2016,2017,2018.

Las importaciones de Bélgica de jugo de Maracuyá, han ido variando según el comportamiento del mercado ya que para el año 2016 su valor CIF fue de 886410 USD con 1213760 TN, el 2017 el valor CIF fue de 862743 USD con 1023008 TN, y para el 2018 con un CIF de 863551 USD, con 1054089 TN.

1.8. Exportaciones de Ecuador del jugo de maracuyá, desde el año 2016 al año 2018

Tabla 7: Exportaciones de la partida 2009.89.20.00

Año	Toneladas	Total FOB /USD
2016	2.435	11.745
2017	1.516	5.663
2018	3.003	7.718
1Trim. 2019	1.160	4.707

Nota. Recuperado de PROECUADOR, exportaciones de la partida 2009.89.20.00, 2019.

Ecuador registra importantes ingresos respecto a esta partida arancelaria. Se puede observar un importante crecimiento de las exportaciones en el año 2018, en el cual se realizó la exportación de 2.003 toneladas equivalente a 7.718 USD.

1.9. Marco Conceptual

- **Plan de Negocios**: es un documento que describe, de manera general, un negocio y el conjunto de estrategias que se implementarán para su éxito. En este sentido, el plan de negocios presenta un análisis del mercado y establece el plan de acción que seguirá para alcanzar el conjunto de objetivos que se ha propuesto (SIGNIFICADOS, 2019).
- **Demanda**: Comprende una amplia gama de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a precios de mercado, bien sea por un consumidor específico o por el conjunto total de consumidores en un determinado lugar, a fin de satisfacer sus necesidades y deseos (ECONOMIPEDIA, 2013).
- **Oferta**: Es la cantidad de bienes y servicios que diversas organizaciones, instituciones, personas o empresas están dispuestas a poner a la venta, es decir, en el mercado, en un lugar determinado (un pueblo, una región, un continente…) y a un precio dado, bien por el interés del oferente o por la determinación pura de la economía. Los precios no tienen por qué ser iguales para cada tipo de productos e incluso en un mismo producto, dos oferentes diferentes pueden decidir poner un precio diferente (ECONOMIPEDIA, 2013).

- **Maracuyá**: El maracuyá es una fruta tropical de una planta que crece en forma de enredadera y que pertenece a la familia de las Passifloras, de la que se conoce más de 400 variedades, esta planta es originaria de Brasil, pero en nuestro país se han cultivado ambas formas de maracuyá (la purpura o morada P. edulis sims, y la amarilla P. edulis F flavicarpa degener), aunque la más extendida ha sido la amarilla (AGRARIA, 2009).
- **Incoterm:** Estos términos se emplean para determinar en qué momento de la compra se transmite el riesgo sobre la mercancía y las responsabilidades del comprador y vendedor. A pesar de que sean de uso voluntario, la mayoría de las transacciones internacionales se rigen bajo las normas establecidas en los incoterms (ECONOMIPEDIA, 2013).
- **FOB**: Es un incoterm donde el vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma, este no tiene ninguna obligación con el comprador de formalizar el contrato de transporte, sin embrago, si así lo solicita el comprador, el vendedor deberá contratar el transporte, pero a riesgos y expensas del comprador. (PRO ECUADOR, 2015).

CAPÍTULO II

2.1. Metodología general.

2.1.1. Nivel de estudio.

En el presente estudio se aplicarán los siguientes niveles de estudio:

- **Exploratorio:** Este tipo de investigación permitirá aumentar el grado de familiaridad con el fenómeno a estudiar, en este caso la introducción de nuestro producto al mercado belga. Mediante esta metodología identificaremos las tendencias del mercado, y posteriormente si nuestro producto (jugo de maracuyá) tendrá acogida en el mercado a estudiarse.
- **Descriptiva:** Mediante este tipo de investigación se procederá a describir la situación y características de la empresa en su producción, así como las condiciones del producto. En conjunto con datos históricos, así como los procesos realizados en la organización.

2.1.2. Modalidad de la investigación.

La modalidad de investigación que se utilizará será la documental, ya que se procederá a extraer y recopilar información relevante a nuestra investigación de material ya existente, tales como: documentos históricos, estadísticos, personales. Cortes y García (2003), sostienen que "Es conveniente clasificar la información en documentos primarios, secundarios y terciarios. Todos los documentos nos dan alguna información, pero no toda es relevante para lo que necesitamos documentos originales, que proporcionan datos de primera mano. Los documentos secundarios proporcionan datos sobre cómo y dónde hallar documentos primarios, es decir dónde encontrar información. Los documentos terciarios u obras de referencia y consulta generales, como suelen llamarle algunos autores. Éstos tratan de obras que abarcan temas 12 diversos, dentro de los cuales pueden encontrarse referencias a cuestiones que son de interés para la investigación".

2.1.3. Método.

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizará el método histórico lógico, que se realizará el análisis y estudio de los antecedentes relacionados al tema de investigación, de esta manera se podrá observar el desarrollo de las exportaciones que ha tenido el jugo de maracuyá en el país en estos últimos 4 años.

2.1.4. Selección de instrumentos de investigación.

Los instrumentos de investigación a utilizar en la presente investigación son los siguientes:

- **Entrevista**: Mediante esta técnica, se procederá a entrevistar a las personas relacionadas al tema de investigación, con el fin de obtener información relevante al estudio
- **Observación**: Se realizará a la empresa PAKTO VIDA NATURAL, para poder identificar los procesos de producción y preparación del jugo de maracuyá.
- **Análisis de Datos:** Mediante esta técnica, se procederá a la utilización de herramientas apropiadas para el análisis de datos en gran escala como lo son se utilizará Microsoft Office, Microsoft Word, y Excel.
- **Recopilación de información:** Mediante esta técnica de investigación, se procederá a recolectar información de fuentes primarias, secundarias y terciarias.

2.2. Metodología específica.

2.2.1. Metodología de la capacidad de producción Maracuyá en Ecuador.

En Ecuador, en las regiones subtropicales, la producción de parchita o maracuyá es durante el verano; sin embargo, se da durante todo el año, si bien se destaca la cosecha entre abril-septiembre y diciembre-enero, done los niveles de producción son superiores al promedio.

Los cultivos de maracuyá cubren una superficie de 28.747 hectáreas. Las principales zonas de cultivo están ubicadas en las provincias de Manabí, Esmeraldas, Guayas, El Oro y en algunas zonas de Santo Domingo de los Tsáchilas. (Ochoa, 2018)

2.2.2. Metodología del estudio de mercado.

Mediante la investigación realizada al mercado de Bélgica, se determinó la oferta, la demanda y las diferentes variables, necesarias para permitir la introducción del producto y disminuir la incertidumbre inherente a la internacionalización de la empresa. Para el cálculo de las proyecciones de las importaciones chinas, se trabajó con la fórmula de mínimos cuadrados:

Ecuación de la recta: y = mx + b

m = pendiente

b = punto de corte

x = variable independiente

y = variable dependiente

Para el cálculo de la proyección de la demanda se trabajó con la fórmula de consumo nacional aparente:

CNA = PRODUCCIÓN NACIONAL + IMPORTACIONES – EXPORTACIONES

2.2.3. Metodología de comercio exterior.

El presente trabajo de investigación se realizó un análisis de toda la cadena logística (gastos, incoterm, forma de pago, documentación para la exportación, etc.), procesos que intervienen para la exportación del jugo de maracuyá, desde lugar de salida, hasta lugar de venta.

2.2.4. Metodología de financiamiento

El presente trabajo de investigación se incluyó la evaluación financiera de la empresa, mediante el cálculo de VAN, la TIR, el PRI y el punto de equilibrio.

- **VAN:**

$$\left\{\frac{Flujo\ de\ caja\ neto}{(1+i)n}\right\}\text{lo}$$

En donde:

lo: inversión inicial.

i: tasa de interés.

n: número de periodos.

- **Periodo de recuperación de la inversión (PRI)**

$$\boldsymbol{PRI = A +} \left[\frac{B - C}{D}\right]$$

En donde:

A: año anterior inmediato a que se recupera la inversión.

B: inversión inicial.

C: suma de los flujos de efectivo anteriores.

D: flujo neto de efectivo del año en que se satisface la inversión.

- **Punto de equilibrio:**

$$\boldsymbol{pe = \frac{cf}{(p - cvu)}}$$

En donde:

Cf: costo fijo.

P: precio de venta.

Cvu: costo de venta unitario.

CAPÍTULO III

3.1. Resultado del objetivo N°1: Realizar un estudio de mercado para conocer el segmento al cual se va a dirigir el producto, la oferta exportable y la demanda insatisfecha

El mercado es el lugar en el cual la oferta y la demanda cumplen procesos de intercambio, donde estas operaciones pueden terminar en éxito o fracaso, en el mismo siempre se buscará un beneficio mutuo. En este caso el ofertante buscará un nicho de mercado que sea óptimo para su producto, para lo cual utilizará herramientas importantes como lo es el caso del estudio de mercado este permite conocer cuáles son las características del mercado (gustos, precios, preferencias, canales de distribución, etc.), este permitirá conocer si el producto tendrá aceptación en el mercado a estudiarse, ya que brindará una visión más clara del mercado, en este caso del mercado belga.

Para realizar un correcto estudio de mercado, se debe segmentar la población y enfocarse específicamente en el sector o área en la cual, el producto pretende introducirse, de esta manera la información recabada será más exacta y los resultados serán más consistentes y preciso. Mediante este estudio, el mercado al cual nos enfocaremos para oferta del jugo de maracuyá es la ciudad de Bruselas.

3.1.2. Objetivos del estudio de mercado.

3.1.2.1. Objetivo general.

El objetivo principal es desarrollar un estudio de mercado para la exportación de “Jugo de Maracuyá”, estableciendo la oferta y la demanda actual del mercado belga, específicamente de la ciudad de Bruselas. Este estudió dará a conocer las características importantes del mercado objeto de estudio (número de consumidores, demanda insatisfecha, competidores, clientes potenciales, etc.) disminuyendo considerablemente la incertidumbre existente previa a la exportación.

3.1.2.2. Objetivos específicos.

Los objetivos específicos serán necesarios para el desarrollo y logro del objetivo principal.

- Examinar las características del país y la ciudad a exportar.
- Determinar los niveles de producción y exportación de jugo de maracuyá.
- Describir la demanda insatisfecha, y posibles clientes potenciales del mercado belga.
- Establecer el precio de venta adecuado de nuestras de jugo de maracuyá.
- Definir si el proyecto es rentable.

3.2. Características del País Bélgica

3.2.1. Información del mercado.

Tabla 8: Índices económicos de Bélgica

Población	11.488.946	
Capital	Bruselas	
Ciudades Principales	Amberes, Gante, Charleroi, Lieja, Brujas, Namur y Mons.	
Idioma Oficial	Alemán, Neerlandés, Francés, Ingles	
PIB	532.047M.$	
Crecimiento PIB	2.2.%	
PIB per cápita	44.712,30	
Composición del PIB por sector	Sector primario	0,70%
	Industria	22%
	Servicio	77,20%
Moneda Oficial	Euros	
Tasa de inflación anual	2.2%	

Nota. Recuperado de Fondo Monetario Internacional, índices económicos de Bélgica, 2018.

3.2.2. Geografía.

El Reino de Bélgica es uno de los países de la Unión Europea, limita al norte con los Países Bajos, al oeste con el mar del Norte, al este con Alemania y Luxemburgo, y al sur y suroeste con Francia. Su superficie es de 30.510 km² y tiene 1.385 km de fronteras. Su costa es prácticamente recta, de unos 65 km de longitud, aunque, en realidad, su salida al mar se hace a través de los ríos que surcan el país.

Es un país pequeño, pero enormemente influyente dentro de Europa, es una de las economías más relevantes en la unión europea, aquí se encuentran algunas de las instituciones internacionales más importantes del mundo, como la sede del Parlamento Europeo, la Comisión y el Consejo de Europa. Es la sede política de la OTAN y de la OMA, y es miembro integrante del Benelux (GUIA, 2008).

3.2.3. Clima.

Su clima es marítimo templado, esto se va a traducir en precipitaciones durante casi todo el año, aunque en los meses de otoño son más acusadas, así como temperaturas medias anuales de 9 a 10ºC. Cabe destacar que en la costa las temperaturas son mucho más suaves, mientras que en el interior de las Ardenas son más extremas, con veranos realmente cálidos e inviernos de lo más fríos. Así, mientras en verano tenemos una temperatura media de unos 17ºC, el invierno cuenta con una temperatura media de unos 3,1ºC (Marti, 2014).

3.3. Comercio Exterior

3.3.1. Balanza comercial de Bélgica.

Tabla 9: Balanza comercial de Bélgica (millones USD FOB)

AÑO	2014	2015	2016	2017	2018	2019 (1° TRIMESTRE)
BALANZA COMERCIAL	51	17	26	34	36	41
IMPORTACIONES	36	66	31	29	34	31
EXPORTACIONES	87	83	57	64	70	72

Nota. Recuperado de SICOM- Sistema de inteligencia comercial, balanza comercial de Bélgica,1°trimestre 2019

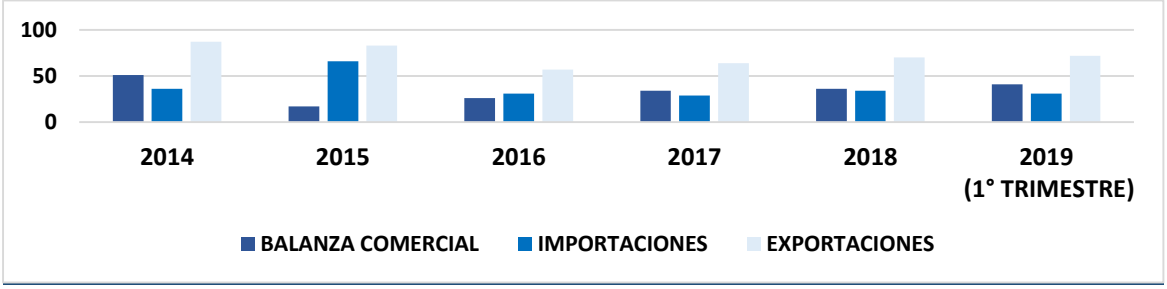


Figura 2. Balanza comercial de Bélgica, 1°trimestre 2019.

Mantiene un superávit en su balanza comercial, durante los últimos años. Esto se debe principalmente a que sus exportaciones son mayores que sus importaciones. Bélgica tiene una economía abierta y representa uno de los destinos preferidos para los inversionistas extranjeros a nivel mundial, las inversiones extranjeras han contribuido significativamente al crecimiento económico belga desde la década del sesenta, los tres principales países inversionistas son Luxemburgo, Países Bajos y Francia.

3.3.2. Productos que importa Bélgica del mundo

Tabla 10: Productos que importa Bélgica del mundo

Capitulo/ partida	Descripción del producto	Valor importado en 2018
'TOTAL	Todos los productos	450226726
'27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; **...**	63075209
'87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	56463844
'30	Productos farmacéuticos	40631458
'29	Productos químicos orgánicos	37163262
'84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas **...**	34655634
'39	Plástico y sus manufacturas	19852511
'85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción **...**	18686384
'71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos.	17763998
'72	Fundición, hierro y acero	14950793
'90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; **...**	12800183
'38	Productos diversos de las industrias químicas	7141241
'73	Manufacturas de fundición, de hierro o acero	5422774
'48	Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón	5093140
20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas	2158440
'64	Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos	4896032
'40	Caucho y sus manufacturas	4875862
'04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal **...**	4368952
'74	Cobre y sus manufacturas	4168249
'62	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	4119527
'08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	3863969

Nota. Recuperado de TRADEMAP, productos que importa Bélgica del mundo, 2018.

Bélgica importa, debido a su reducida dotación de recursos naturales, grandes cantidades de materias primas y productos semi-terminados que son procesados posteriormente y luego reexportados, por otro lado, exporta productos manufacturados, por lo que su economía depende de los mercados exteriores, Bélgica tiene una economía abierta y representa uno de los destinos preferidos para los inversionistas extranjeros a nivel mundial. Las inversiones extranjeras han contribuido significativamente al crecimiento económico belga desde la década del sesenta. (CEconsultingempresarial, 2015)

Los principales productos de importación belga, fueron: combustibles y aceites minerales representando un 11.8%, productos farmacéuticos (11.6%), vehículos automóviles y tractores (10.4%), máquinas y aparatos mecánicos (8.1%) y productos químicos orgánicos (7.5%). De esta manera existe un cierto equilibrio entre los productos más importados y más exportados, derivado del hecho de la incorporación de valor añadido internacional dentro del proceso productivo (SIICEX, 2018).

3.3.3. Productos importados por Bélgica desde Ecuador

Tabla 11: Productos importados por Bélgica desde Ecuador

Código del producto	Descripción del producto	Bélgica importa desde Ecuador Valor en 2018
'TOTAL	Todos los productos	309314
'08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	229876
'18	Cacao y sus preparaciones	24687
'16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	14855
'03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	14372
'24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	12651
'20	Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas	3009
'07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	2824
'06	Plantas vivas y productos de la floricultura	2169
'15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias **...**	1835
'21	Preparaciones alimenticias diversas	1613
'71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, **...**	342
'44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	297
'90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; **...**	224
'84	Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas **...**	183

'10	Cereales	96
'65	Sombreros, demás tocados, y sus partes	66
'32	Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; **...**	48
'87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	32
'25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	31
'85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción **...**	24
'69	Productos cerámicos	18

Nota. Recuperado de TRADE MAP, productos importados por Bélgica desde Ecuador, 2018.

La balanza comercial de Bélgica según estimaciones provisionales del Banco Nacional de Bélgica (BNB), con un déficit de 900 millones de euros, mostrando un resultado comparable al saldo negativo de 800 millones del ejercicio anterior.

Las compras y ventas al exterior se han incrementado hasta 22.900 y 22.000 millones de euros, respectivamente, con alzas del 7,8% y un 7,5% en relación al mismo periodo del año precedente (ICEX, 2018).

Con respecto a la relación comercial entre Ecuador y Bélgica la exportación de frutas orgánicas en la región flamenca ha aumentado durante el año 2018, pero si bien el consumo orgánico en dicha región de Bélgica se ha estancado, en toda Bélgica el mercado orgánico creció en total un 15% en comparación con el año 2017. Esto representa una muy interesante oportunidad para los productores de fruta, así como los productores de alimentos procesados y de productos con valor agregado (Bruselas, 2018).

3.3.4. Información sobre la ciudad de Bruselas.

Tabla 12: Información sobre la ciudad de Bruselas

Alcalde	Yvan MAYEUR
Población	1.191.041 habitantes - 51.1% mujeres- 48.9% hombres.
Comunas	Tiene 19 comunas que son: Anderlecht, Auderghem , Berchem-Sainte-Agathe , Bruxelles-Ville , Etterbeek , Evere, Forest , Ganshoren Ixelles , Jette Koekelberg , Molenbeek-Saint-Jean , Saint-Gilles , Saint-Josse-Ten-Noode , Schaerbeek , Uccle , Watermael-Boitsfort , Woluwe-Saint-Lambert y Woluwe-Saint-Pierre.
Crecimiento PIB	2,10%
Inflación	2.2%
PIB	532,046 M USD
El PIB per cápita	46,626 USD
PEA	4,812 (millones de habitantes)
Tasa de natalidad.	11.3 /1000 habitantes
Tasa de Mortalidad	9.73 /1000 habitantes

Nota. Recuperado de Central Intelligence Agency, información sobre la ciudad de Bruselas, 2018.

3.4. Accesos al mercado.

3.4.1. Acuerdos comerciales.

A continuación, un listado de los importantes acuerdos y documentos bilaterales firmados entre Ecuador y Bélgica:

3.4.1.1.Acuerdo Comercial Multipartes con la Unión Europea (UE)

El acuerdo asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos, según este acuerdo la fruta de la pasión tiene la siguiente especificación:

Código negociaciado con UE NANDINA 766 a febrero 2016	DIF	Descripción	ARANCEL APLICADO A LA UE A LA ENTRADA EN VIGENCIA DEL ACUERDO	Código que consta en el Anexo del Acuerdo Ecuador - Unión Europea
0810901000		- - Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.)	15	5

Nota. Recuperado de Ministerio de Comercio Exterior, acuerdo comercial Ecuador Unión Europea, 2018.

Los aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias establecidas en la categoría de desgravación "5" se eliminarán en seis etapas iguales, que comenzarán en la fecha de entrada en vigor del presente Acuerdo; las demás etapas se efectuarán cada 1 de enero de los años siguientes, tras lo cual estas mercancías quedarán libres de aranceles. (UE, 2016)

Nuestro producto tenía el 15% en el arancel de la Unión europea a la entrada en la vigencia de este acuerdo actualmente (2019), nuestro producto se encuentra con el 0% en el arancel del acuerdo multipartes Ecuador- Unión Europea.

3.4.1.2. Acuerdo comercial con la Asociación Europea de Libre Comercio:

La firma de este acuerdo constituye un paso adelante en la renovada política aperturista de Ecuador y en las intenciones de los países europeos por celebrar tratados de libre comercio con América Latina

3.5. Canales de distribución.

El canal de distribución está constituido por la trayectoria que ha de seguir un bien o servicio desde su punto de origen o producción hasta su consumo, y, además, por el conjunto de personas y/o entidades que permiten la realización de las tareas correspondientes a lo largo de dicha trayectoria. (Peris F, Parra F, Lherme Christia, Romero M, 2008, pág. 58).

Figura 3. Deborah Baker, canales de distribución 2008.

El canal de distribución utilizado para este proyecto será el canal detallista o también conocido como corto. El encargado de vender nuestro producto al consumidor final será la empresa Colruyt, ubicada en la ciudad de Bruselas, la cual se encuentra posicionada en el mercado, además cuenta con varios locales los cuales cubren los principales sectores de la ciudad. De esta manera nuestro producto puede llegar con más facilidad al consumidor final.

3.6. Análisis de la oferta y la demanda.

3.6.1. Demanda.

Fisher y Espejo (2008), autores del libro Mercadotecnia, sostienen que “la demanda se refiere a las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado” (p.240).

3.6.2. Proyecciones.

Para realizar el cálculo de las proyecciones se utilizará la siguiente formula. (Población*Tasa de crecimiento) + Población. De acuerdo a información otorgada por la embajada Bélgica en Ecuador, el crecimiento de la población de Bélgica es de 0,7% para el año 2019.

Tabla 13: Población de Bruselas

Año	Población
2019	1.200.322
2020	1.209.563
2021	1.218.875
2022	1.228.259
2023	1.237.714
2024	1.247.243

Nota. Población de Bruselas desde el año 2019 al 2014

3.6.3. Proyección de la PEA de Bruselas.

La población económicamente activa (PEA) de Bélgica, está conformada por el grupo de personas de 15 a 64 años, que contribuyen con trabajo para la producción de bienes y servicios 15-24 años (edad de trabajo temprana), 25-54 años (edad de trabajo principal), 55-64 años (edad de trabajo madura). Este grupo representa el 64,03% de la población total de la ciudad, según la oficina de estadística de la Comisión Europea para la Unión Europea.

Tabla 14: Población económicamente activa de Bruselas

Año	Población	PEA 64,03%
2019	1.200.322	768.566
2020	1.209.563	774.483
2021	1.218.875	780.446
2022	1.228.259	786.454
2023	1.237.714	792.508
2024	1.247.243	798.610

Nota. Población económicamente activa de Bruselas desde el año 2019 al 2024

3.6.4. Metodología para cuantificar la demanda.

Para determinar la demanda, se utilizará la metodología de consumo aparente, para lo cual utilizaremos cifras de producción nacional, las importaciones y las exportaciones.

3.6.5. Producción de jugo de maracuyá en Bélgica.

Bélgica, debido a su posición geográfica, no es productora de la fruta de la pasión llamada maracuyá, Ya que este necesita un clima con temperaturas que varían entre 24° y 28° C, mientras que Bélgica tiene temperaturas de entre 2° a 18°, es decir este es un factor que dificulta la producción de dicha fruta (Agraria, 2010).

3.6.6. Importaciones Belgas de Jugo de Maracuyá.

A medida que Bélgica ha ido conociendo las propiedades del maracuyá, este se ha ido interesando más en esta fruta exótica, por lo tanto, las importaciones han aumentado.

Tabla 15: Importaciones de Bélgica de Jugo de Maracuyá

Año	TN	USD (miles de dólares)
2014 (1)	1.612.458	1.433.386
2015 (2)	1.773.954	1.555.102
2016 (3)	1.784.868	1.657.832
2017 (4)	1.828.400	1.757.893
2018 (5)	1.953.783	1.854.541

Nota. Recuperado de TRADEMAP, importaciones de Bélgica de jugo de maracuyá, 2018.

3.6.6.1.Proyección de las importaciones Belgas de Jugo de Maracuyá

La fórmula mínimos cuadrados permite proyectar datos durante un tiempo estimado. El método de mínimos cuadrados es una de los métodos más efectivos para calcular proyecciones en el tiempo.

Es necesario aplicar este método para determinar las proyecciones de las importaciones Jugo de Maracuyá de Bélgica en toneladas y en valor en dólares. Este método permite encontrar la función lineal que más se acerque a la realidad dentro de un conjunto de datos dispersos de acuerdo al criterio del menor error cuadrático.

Tabla 16: Importaciones de Bélgica de Jugo de Maracuyá	
Año	TN
2019 (6)	2.030.271
2020 (7)	2.109.752
2021 (8)	2.192.346
2022 (9)	2.278.173
2023 (10)	2.367.360
2024(11)	2.460.038

Nota. Proyección de importaciones de Bélgica de jugo de maracuyá desde el año 2019 al 2024, en TN.

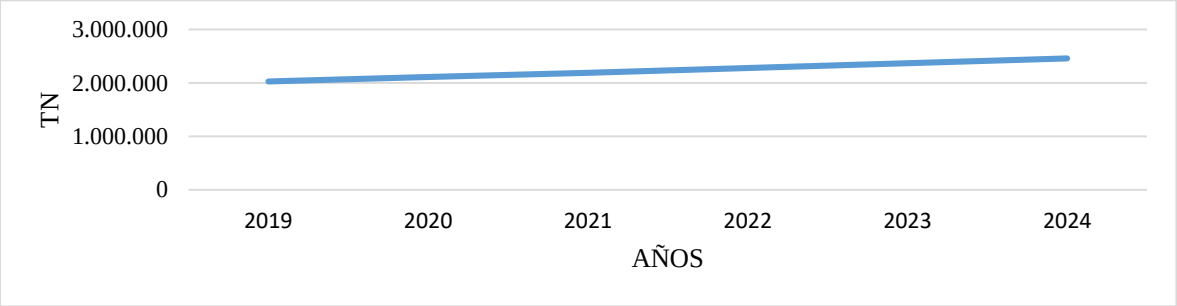


Figura 4: Proyección importaciones de importaciones de Bélgica de jugo de maracuyá desde el año 2019 al 2024 en TN

A continuación, la proyección de las importaciones en Miles (USD):

Tabla 17: Importaciones de Bélgica de Jugo de Maracuyá	
Año	USD (miles de dólares)
2019	1.927.143
2020	2.002.588
2021	2.080.986
2022	2.162.453
2023	2.247.110
2024	2.335.081

Nota. Proyección de importaciones de Bélgica de jugo de maracuyá desde el año 2019 al 2024 en miles de USD

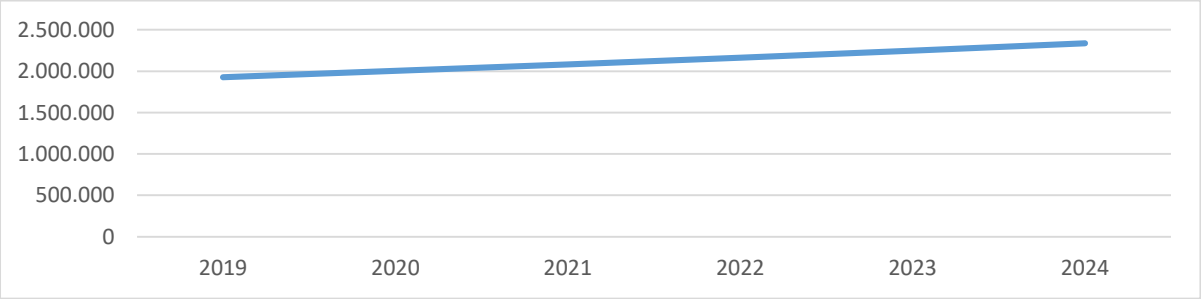


Figura 5: Proyección de las importaciones Belgas de Jugo de Maracuyá en Miles USD

3.6.7. Exportaciones belgas de jugo de maracuyá

Bélgica al no ser productor del maracuyá, por razones muy propias de su clima, y de suelo no le permite exportar este producto, lo que hace de este mercado apetecible para la introducción del mismo en diferentes presentaciones como lo son: pulpa de maracuyá, jugo de maracuyá, y la fruta en estado natural. Así mismo permite a los productores como Ecuador exportar este producto hacia Bélgica.

3.6.8. Consumo aparente

Se basa en cifras de producción nacional, importaciones y exportaciones, mediante estos datos se podrá realizar las proyecciones de la demanda para el consumo de nuestro producto en el mercado belga.

$$\text{CNA} = \text{PRODUCCIÓN NACIONAL} + \text{IMPORTACIONES} - \text{EXPORTACIONES}$$

Tabla 18: Consumo Aparente de Jugo de Maracuyá en TN

Año	Producción Nacional	Importaciones	Exportaciones	Consumo Nacional Aparente	Consumo Nacional Aparente Bélgica
2015	18.454	0	17.604	850	198
2016	22.250	0	18.271	3979	590
2017	22.680	0	18.687	3993	781
2018	23.118	0	19.114	4005	1034
2019	23.565	0	19.550	4015	1369
2020	24.021	0	19.996	4025	1813
2021	24.485	0	20.452	4033	2401
2022	24.958	0	20.919	4039	3179
2023	25.441	0	21.396	4044	4209
2024	25.932	0	21.884	4048	5572

Nota. Cálculo del consumo nacional aparente de jugo de maracuyá en TN.

3.6.9. Proyección de la población de Bélgica

Para el cálculo de la proyección de la población belga, se tomará en cuenta la tasa de crecimiento poblacional registrada en para el año 2019 es del 0.66% según el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, de igual manera la población belga es de 11488946 habitantes al 2018 y 11565347 al 2019.

Tabla 19: Proyección población de Bélgica	
Año	Población
2019	11.404.123
2020	11.450.073
2021	11.496.208
2022	11.542.529
2023	11.589.037
2024	11.635.732

Nota. Recuperado de EUROSTAT, proyección de la población de Bélgica.

De igual manera, para el desarrollo del proyecto es necesario realizar la proyección de la ciudad donde realizaremos la exportación de nuestro producto. De acuerdo a información investigada en el departamento social de las Naciones Unidas, el crecimiento de la población de belga es del 0.66%, y la población para el año 2019 es de 11565347.

Tabla 20: Proyección de la población de la Cuidad de Bruselas	
2019	184319
2020	186805
2021	189290
2022	191776
2023	194261
2024	196747

Nota. Recuperado de Service Public Federal Intérieur, proyección de la población de la cuidad de Bruselas

En la tabla superior se puede observar que la ciudad de Bruselas experimentará un crecimiento en el tiempo, dato importante para el presente proyecto.

3.6.10. Consumo Per- cápita

Con los datos obtenidos de las proyecciones del método de consumo aparente, y con datos de la población económicamente Bruselas, se podrá obtener el consumo aparente por habitante.

Tabla 21: Consumo aparente de Jugo de Maracuyá en gramos			
Año	Población Bruselas (millones ht)	Consumo aparente	Consumo Per-cápita
2019	1.200.322	181300000,00	151,04
2020	1.209.563	241300000,00	199,49
2021	1.218.875	240100000,00	196,98
2022	1.228.259	317900000,00	258,82
2023	1.237.714	420900000,00	340,06
2024	1.247.243	557200000,00	446,75

Nota. Proyección de consumo nacional aparente de jugo de maracuyá en ml desde el año 2019 al 2024.

3.6.11. Mercado meta

Para el cálculo del mercado meta se realizará a través del consumo aparente y per cápita, tomando en cuenta la población económicamente activa de Bélgica

La PEA (Población económicamente activa), está conformada por un grupo de personas de 15 a 64 años, que contribuyen con trabajo para la producción de bienes y servicios distribuyéndose así: 15-24 años (edad de trabajo temprana), 25-54 años (edad de trabajo principal), 55-64 años (edad de trabajo madura). Este grupo representa el 64,03% de la población total de la ciudad. (EUROSTAT, 2019)

A continuación, se presenta el consumo per cápita de la ciudad de Bruselas, tomando en cuenta la población económicamente activa.

Tabla 22: Consumo Per Cápita de Jugo de Maracuyá en kg			
Años	P.E.A. Bruselas 64%	Consumo Aparente	Consumo Per Cápita en kg
2019	768.566	181300000	235,9
2020	774.483	241300000	311,6
2021	780.446	240100000	307,6
2022	786.454	317900000	404,2
2023	792.508	420900000	531,1
2024	798.610	557200000	697,7

Nota. Proyección de consumo Per cápita de jugo de maracuyá en ml desde el año 2019 al 2024.

3.6.12. Consumo Recomendado

El consumo recomendado según el Doctor Patricio Peralta nutriólogo de SOLCA (Sociedad de lucha contra el cáncer) de Quito debería ser de:

Tabla 23: Consumo recomendado del Maracuyá		
Valor	Medida	Descripción
182	kg	al año
500	gr	consumo mínimo diario
500*365	Gramos* días	182.500 gr
182.5	kg	al año

Nota. Recuperado de Doctor Patricio Peralta nutriólogo de SOLCA, consumo recomendado de maracuyá, 2019.

3.6.13. Demanda Insatisfecha.

De acuerdo a los datos del consumo per cápita se establece el déficit en el consumo per cápita de Jugo de Maracuyá en Bélgica, de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla 24: Datos del déficit de acuerdo al estudio de mercado			
	Kilogramos de Maracuyá		
Años	Consumo per cápita	Consumo recomendado	Déficit de consumo per cápita
2019	235,9	182.500,00	-182.264
2020	311,6	182.500,00	-182.188
2021	307,6	182.500,00	-182.192
2022	404,2	182.500,00	-182.096
2023	531,1	182.500,00	-181.969
2024	697,7	182.500,00	-181.802

Nota. Cálculo de datos del déficit de acuerdo al estudio de mercado desde el año 2019 al 2024.

Con estos valores se calcula la demanda insatisfecha, multiplicando el déficit de consumo de queso por la población de Bélgica:

Tabla 25: Demanda insatisfecha población Bélgica			
Años	Déficit de consumo per cápita	Proyección de la Población Belga	Demanda insatisfecha (Kilogramos de maracuyá)
2019	-182.264	11.404.123	-11586386,8
2020	-182.188	11.450.073	-11632261,1
2021	-182.192	11.496.208	-11678400,2
2022	-182.096	11.542.529	-11724624,7
2023	-181.969	11.589.037	-11771005,6
2024	-181.802	11.635.732	-11817534,1

Nota. Cálculo de la demanda insatisfecha de la población de Bélgica desde el año 2019 al 2024.

La demanda insatisfecha multiplicada por el porcentaje de mercado objetivo que busca captar el proyecto, se obtiene las ventas anuales en kilogramos de maracuyá.

Tabla 26: Ingresos del proyecto				
Años	Demanda insatisfecha	Mercado Objetivo	Ventas del proyecto Unidades de maracuyá	Ventas del proyecto (toneladas maracuyá)
2019	11586387	0,16	18000	18
2020	11632261	0,16	18289	18
2021	11678400	0,16	18590	19
2022	11724625	0,16	18903	19
2023	11771006	0,16	19230	19
2024	11817534	0,17	19571	20

Nota. Cálculo ingresos del proyecto desde el año 2019 al 2024

3.7. Oferta

Se puede definir a la oferta como la cantidad de bienes o servicios que los oferentes o productores están dispuestos a ofrecer al mercado a un precio determinado y en espacio de tiempo (Mankiw, 2012).

De acuerdo a la información otorgada por el representante legal de marca de la empresa PAKTO VIDA NATURAL, es de 500 botellas diarias, 10000 botellas al mes, y 120000 al año, cada botella compuesta de 1 litro, considerando 471.60 gramos de jugo de maracuyá.

La oferta actual de la empresa PAKTO VIDA NATURAL es de 18000 unidades al año. De esta producción el 15% está destinado para el mercado local, y el 60% puede ser distribuido al mercado objetivo de esta investigación. La empresa incrementará su producción hasta un 15%, ya que al momento su producción trabaja al 40% de la capacidad máxima, es decir al momento mantiene una capacidad ociosa. Este 15% de producción será destinado al mercado belga.

De acuerdo a PROECUADOR (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones) la tasa de crecimiento de las exportaciones de maracuyá y sus derivados ha tenido un crecimiento anual del 4,25% respectivamente. Tomando en cuenta esta tasa de crecimiento, se procedió a realizar el cálculo de las exportaciones previstas al mercado belga.

Tabla 27: Oferta del proyecto en unidades a Bélgica		
Año	Oferta anual del proyecto al mercado belga	Oferta mensual del proyecto al mercado belga
2019	18000	1500
2020	18289	1524
2021	18590	1549
2022	18903	1575
2023	19230	1603
2024	19571	1631

Nota. Oferta del proyecto en kilos a Bélgica desde el año 2019 al 2024.

3.8. Marketing mix

3.8.1. Producto

El producto que se ofrecerá al mercado belga es el jugo de maracuyá con el contenido neto de 1 litro. Tradicionalmente el producto tendrá las siguientes características:

1. Marca “PAKTO VIDA NATURAL”, Panela ICE Maracuyá
2. Registro sanitario
3. Ingredientes
4. Tiempo de caducidad
5. Normas de calidad exigidas por el país de destino.

Figura 6: Presentación producto

3.8.2. Precio

El precio del Jugo de Maracuyá, será estipulado de acuerdo a la ley de la oferta y la demanda del mercado. Para el precio del producto se tomará en cuenta el tipo de cambio de dólares americanos a la moneda local del país a exportarse el jugo de maracuyá

3.8.2.1. Precio de competidores en el mercado local.

En base a la investigación realizada del jugo de maracuyá en el mercado internacional se lo ha establecido tomando en cuenta el precio de venta de nuestra competencia directa. La empresa Belgo-Holandesa Ahold-Delhaize, planea expandirse en Bélgica durante el 2019, lo cual supone una presión extra para la cadena Colruyt (Bruselas, Bruselas, ACE, 2019).

La cadena de supermercados Colruyt, la primera empresa de distribución en el mercado belga, acabó el primer semestre del año fiscal 2018, con una cifra de negocios que alcanza los 4 600 millones de euros (+3 %). El grupo Colruyt se ha beneficiado del crecimiento orgánico, de la inflación de los precios de venta y de la expansión del área comercial. Cabe señalar el incremento del 6,9 % en las ventas de los establecimientos OKay, Bio-Planet y Cru, que se beneficiaron de la apertura de nuevos locales, la afluencia de nuevos clientes y la incidencia de la inflación (L"Echo, 2018).

El precio promedio que ofrecen estas empresas respecto al jugo de Maracuyá es similar, esto debido a que la población belga, mira al jugo de Maracuyá como un producto extranjero exótico. El precio promedio de una botella de jugo de Maracuyá de 1 litro, es 2,56 euros equivalente a 2,80 USD.

3.8.3. Plaza

Se estableció trabajar con el Grupo Colruyt, fundado desde 1928, teniendo en cuenta que es líder en el mercado, está formado por más de cuarenta marcas para particulares y empresas. Son famosos por ventas al por menor de alimentos, pero también son activos en servicios no alimentarios y de combustible, mayoristas y servicios de alimentos. Colruyt posee más de 10 tiendas en Bruselas, distribuidas en lugares estratégicos para mejor comercialización de toda su gama de productos. Sus principales características son:

- Líder en el mercado belga con el 27,6% de participación en el mercado.
- En sus locales ubicados en Bruselas, fomenta la política Good Food Strategy, la cual trata de comercializar productos que ayuden al bienestar de la salud de la población y del medio ambiente.
- Cuenta aproximadamente con 18000 empleados repartidos en 300 centros.

3.8.3.1. Comercialización

La comercialización del producto se la puede asociar con la logística y distribución, que se encargar de hacer llegar físicamente el producto al consumidor final (Definición. De, 2018). El sistema de comercialización tiene como objetivo principal satisfacer al cliente, y otorgar beneficios a los eslabones de la cadena de distribución

3.8.4. Promoción

Para la promoción de nuestro producto se utilizará la estrategia conocida como push o empuje. Esta estrategia es utilizada principalmente para el lanzamiento de nuevo producto. En el caso de nuestro producto se pretende dar a conocer a los potenciales clientes acerca de los beneficios de nuestros productos en relación con los de la competencia. Las herramientas a utilizar para la aplicación de esta estrategia son:

- Entregar cupones de descuentos, ofertas y promociones especiales.
- Dar a conocer la página web de la empresa, la cual se cuenta con una plataforma de última tendencia.
- Participar en ferias internacionales, una vez que la marca se encuentre posicionado en el mercado foráneo.

Al utilizar esta estrategia, la empresa tiene como objetivo que la marca llegue a la mente del consumidor potencial.

3.9. Constitución de la empresa

La empresa Pakto Vida Natural, es una empresa productora de productos elaborados a base de maracuyá y otras frutas exóticas, mezclándolas con ingredientes altos en nutrición como la panela, están ubicados en la provincia de Pichincha, cuyo objetivo está enfocado en la producción de productos elaborados a base de jugo de maracuyá.

3.9.1. Misión

La misión del PROYECTO PAKTO VIDA NATURAL es innovar la industria alimenticia y licorera, impulsando la proactividad de pequeños productores en el ámbito personal, profesional, social y ambiental, con capacidad para asumir sus obligaciones con responsabilidad, ética, liderazgo y tolerancia en un mundo altamente competitivo.

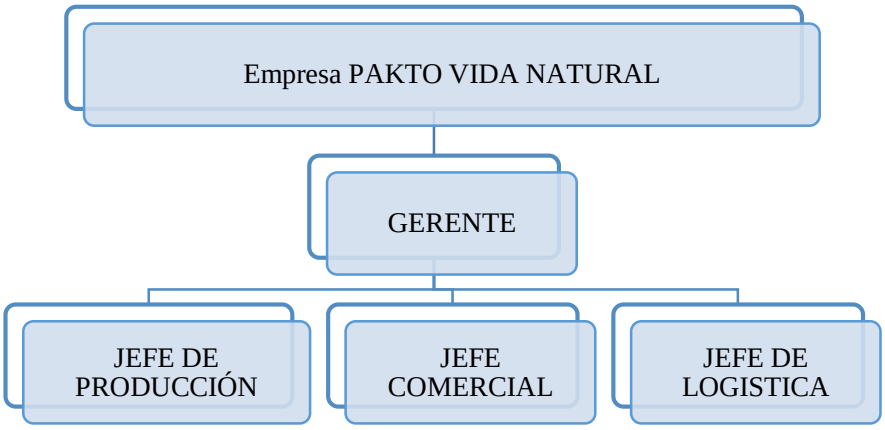
3.9.2. Visión

PAKTO VIDA NATURAL, se convertirá en una empresa modelo en la producción de alimentos de la más alta calidad, con componentes de humanización del medio en el que se desarrolla. Esto lo alcanzaremos mediante un trabajo sistemático y participativo, basado en excelentes relaciones interpersonales, que estimule la confianza, el apoyo mutuo y el desarrollo de las capacidades y potencialidades de cada individuo en su entorno inmediato.

3.9.3. Objetivo de la empresa

Producir y comercializar exclusivamente productos orgánicos y certificados, que sean, saludables y nutritivos para el consumo del cliente, buscando el equilibrio entre el precio final y el justo retorno al productor.

3.10. Organigrama



- Jefe de producción: encargado de despachar y supervisar la calidad del producto, junto con los procesos que lleva a la realización del producto final.
- Jefe comercial: encargado de definir un plan estratégico y de ventas anual para la inserción del producto en el mercado.
- Jefe de logística: encargado del transporte del producto, y de que este llegue a destino en buenas condiciones para la satisfacción del cliente.

3.11. Estudio técnico

3.11.1. Importancia

El estudio técnico contempla los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridas. La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero (UNAM, 2013).

3.11.2. Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto se constituye en los siguientes factores:

3.11.2.1. Demanda

El consumo aparente es un factor que condiciona el tamaño de un proyecto. En el estudio de mercado se determinó que el consumo aparente para el año 2019 es de 6791,04 Kilogramos de Jugo de Maracuyá en el mercado de la ciudad de Bruselas, lo que en total cubrirá el 0,12% de la demanda insatisfecha, es decir se venderá para el año un total de 14400 kilogramos con 1200 botellas de jugo de maracuyá empacado con tetra pack, aumentando anualmente de acuerdo a la acogida de nuestro producto en el mercado belga.

3.11.2.2. Suministros de insumos

Es fundamental para el desarrollo del proyecto, el abasto suficiente de cantidad y calidad de materias primas, tomando en cuenta que de esto dependerá la calidad y el diseño del producto final ofertado al mercado

El centro de acopio ubicado en la Provincia de Pichincha en la parroquia de Pacto al ubicada al noroccidente de quito, donde se clasifica y verifica la calidad y origen de materia prima necesarias para la producción del jugo de maracuyá. Los proveedores de la materia prima son agricultores de la misma parroquia, tomando en cuenta que la empresa prosee su propio cultivo de caña la misma que sirve para darle el plus al producto final, dando como resultado un fruto de excelente calidad.

3.11.2.3. Tecnología y equipos.

Para continuar con la elaboración del proyecto es necesario definir los equipos y la tecnología que se utiliza en el proceso de producción. Analizando toda la maquinaria y equipos de la Empresa Pakto Vida Natural, se puede considerar que se encuentra en condiciones para producir las cantidades necesarias para exportar.

3.11.2.4. Financiamiento

Pérez (2008) sostiene que "El financiamiento en un proyecto consiste en buscar las fuentes de financiamiento que se van a utilizar para conseguir los recursos que permitan financiar el proyecto".

Tabla 28: Inversión por socio

Financiamiento de la inversión	**Valores**
Inversión inicial	$80.000
Socios	6
Aporte por socio	$13.333

Nota. Recuperado de Empresa PAKTO VIDA NATURAL, inversión por socio.

3.11.3. Localización del proyecto

La localización del proyecto es un punto importante, ya que dependiendo de su localización se puede lograr menores costos de transporte y rapidez en el servicio. En la localización del proyecto se debe tomar en cuenta dos aspectos.

3.11.3.1. Macro localización

Es comparar alternativas entre las zonas del país y seleccionar la que ofrece mayores ventajas para el proyecto.

Los factores más importantes a considerar para la localización a nivel macro son:

- Costo de Transporte de Insumos y Productos

Se trata de determinar si, la localización quedará cerca del insumo o del mercado, en la misma debe existir comparación tomando en cuenta pesos, distancias y tarifas vigentes. También se da el caso que el transporte de las materias primas es menor que el del producto terminado, entonces es necesario localizar la planta cerca del mercado.

- Disponibilidad y Costos de los Insumos

Considerando la cantidad de productos para satisfacer la demanda, se debe analizar las disponibilidades y costos de la materia prima en diferentes zonas.

- Recurso humano.

Existen industrias, cuya localización se determina sobre la base de la mano de obra, esto es cuando se utilizan un gran porcentaje de esta y el costo es muy bajo.

- Políticas de Descentralización

Se hacen con el objeto de descongestionar ciertas zonas y aprovechar recursos de materia prima que ofrecen el lugar geográfico (AULAFACIL, 2015).

3.11.3.2. Micro localización

La micro localización nos indica el lugar exacto donde se encuentra ubicado el proyecto. Para la micro localización se debe tener en cuenta factores como: Disponibilidad y costos de recursos (mano de obra materias primas, comunicaciones, etc.) (Corvo, 2015).

- Nombre de la empresa: PAKTO VIDA NATURAL
- Dirección: Noroccidente de Quito, Parroquia de Pacto, Comuna Buenos Aires.
- Provincia: Pichincha
- Teléfono: 0995372264
- Página web: www. paktovidanatural.com/

Figura 7: Ubicación empresa

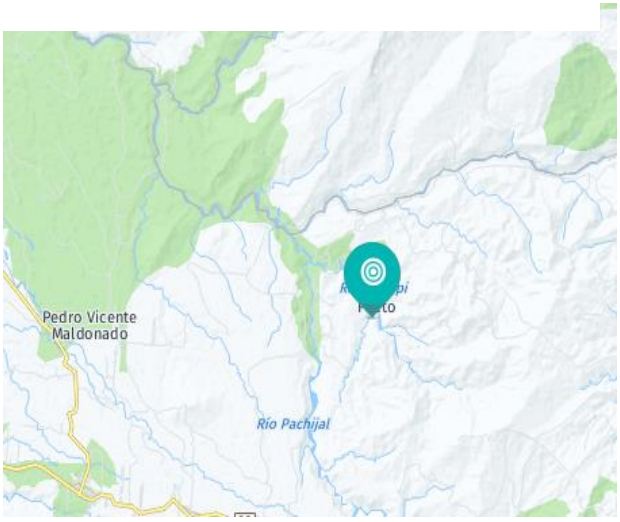


Figura 7. Google Maps, ubicación empresa PAKTO VIDA NATURAL.

3.12. Resultado del objetivo N° 2: Concluir cuales son los requisitos que debe cumplir el producto para que pueda ingresas al mercado belga, y cuáles son los acuerdos comerciales.

3.12.1. Proceso de exportación

Es necesario revisar el proceso de exportación que se utilizará, esto debido a que este proceso difiere de acuerdo al país y producto a exportarse.

El Ecuador implemento en enero del 2012 el nuevo portal de comercio exterior Ecuapass, el cual funciona con la firma electrónica para todos los trámites a realizarse en el portal. La firma electrónica (Token), es proporcionado por el Banco Central del Ecuador, y la empresa

Security Data, lo cual permitirá que el proceso para exportar nuestro producto sea más ágil y sobre todo más eficaz.

3.12.2. Requisitos para obtener el registro del exportador.

Según el Servicio nacional de aduana del Ecuador los requisitos para registrarse como exportador son:

1. Una vez gestionado el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se deberá:

- Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.

2. Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades:

- Security Data: https://www.securitydata.net.ec/
- Banco central del ecuador: http://www.eci.bce.ec/web/guest/

3. Registrarse como exportador en Ecuapass (https://ecuapass.aduana.gob.ec/), donde podrá:
    - Actualizar su información en la base de datos
    - Crear usuario y contraseña
    - Aceptar las políticas de uso
    - Registrar firma electrónica
4. Registro de usuario/ autenticad electrónica

    - Solicitud de uso (representante legal de la empresa)
    - Solicitud de uso (empleado con la autorización del representante legal)
    - Solicitud de uso (general- autorización a terceros)
    - Solicitud de uso (entidad pública).

3.12.3. Términos de negociación.

Las reglas sobre el uso de términos nacionales e internacionales Incoterms 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, facilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora,

siempre y cuando el Incoterm 2010 se encuentre establecido en el contrato de compraventa (PROECUADOR, 2014).

3.12.3.1. Incoterms.

El incoterm 2010 a utilizar será el de FOB, free on board- franco a bordo, porque nos permite tener mayor control sobre el flete y los costos de nuestra exportación.

Al ser el FOB el término de negociación ah utilizarse en esta exportación es necesario exponer las obligaciones de cada parte tanto como para el importador y el exportador, dichas compromisos son los siguientes:

Según la Cámara de Comercio Internacional las obligaciones del importador y del exportador son:

Obligaciones del importador:

- Pagar lo estipulado en el contrato de compra- venta y conseguir, por su propia cuenta y riesgo, cualquier licencia de importación u autorización oficial precisa, así como llevar a cabo todas las formalidades aduaneras para la importación de la mercancía.
- Contratar el transporte de la mercancía desde el puerto de embarque designado y recibir la entrega de la mercancía.
- Tomar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, así como todos los gastos desde el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque, si no da aviso suficiente o si el buque no llega a tiempo debe asumir todos los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la mercancía a partir de la fecha de expiración del plazo fijado para la entrega.
- Pagar todos los gastos de derechos, impuestos y otras cargas oficiales.
- Pagar todos los costes posteriores generados a la entrega de la mercancía (flete, descarga en el puerto de destino, trámite de aduana de importación).
- Otras obligaciones como son pagar los gastos y cargas en que se haya incurrido para la obtención de los documentos y reembolsar los efectuados por el vendedor al prestar su ayuda al respecto.
- Probabilidad de contratar seguro para cubrir el riesgo durante el transporte en barco.

Obligaciones del exportador:

- Suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta, obtener cualquier licencia de exportación y cualquiera otra legalización oficial precisa, así como llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.
- Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador.
- Asumir los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, así como los gastos hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado y dará al comprador aviso suficiente de que la mercancía ya ha sido entregada a bordo, le proporcionará al comprador el documento usual de prueba de la entrega
- Pagará los gastos de las operaciones de verificación necesarias para la entregar la mercancía y proporcionará a sus expendios el embalaje requerido para el transporte de la mercancía.
- Asumir los costes aduaneros necesarios para la exportación.
- Otras obligaciones a las que el vendedor tiene que hacer frente son las de prestar al comprador, a petición suya, la ayuda precisa para obtener cualquier documento emitido en el país de embarque y/o de origen que pueda necesitar el comprador y para su paso en tránsito por otros países, así como la información necesaria para conseguir un seguro

3.12.3.2. Forma de pago.

Para la exportación del jugo de maracuyá, se ha considerado la forma de pago del 30 % anticipado, es decir una vez que el importador, emita la orden de compra, y el 70 % restante giro a la vista, contra entrega de documentos de embarque.

3.13. Documentación necesaria para exportar a Bélgica

Las exportaciones necesitan licencias generales que les permitan exportar ítems que estén dentro de su ámbito y límites autorizados, y que no estén restringidos por el gobierno y a su vez por la Unión europea. Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la documentación que acompaña al a declaración aduanera los cuales son:

- Documentos de Soporte.
- Documentos de acompañamiento.

3.13.1. Documentos de soporte.

Los documentos de soporte exigidos por la aduana Bélgica son los siguientes:

3.13.1.1. Conocimiento de embarque.

El Conocimiento de Embarque Marítimo o su correspondiente en inglés Bill of Lading (B/L), es un documento de transporte marítimo, el cual prueba la existencia del contrato de transporte y acredita el título de propiedad.

3.13.1.2. Factura

Es un documento elaborado por el vendedor, en el cuál se presenta el valor de la mercancía. La Factura comercial indica los siguientes elementos:

3.13.1.3. Lista de empaque

Este documento es generado por el vendedor, y detalla el contenido, peso bruto y peso neto de la mercancía. La presentación de este documento no es de carácter obligatorio para la transmisión al sistema Ecuapass.

3.14. Documentos de acompañamiento.

Aquel denominado de control previo y deberá constar con:

3.14.1. Notificación Sanitaria.

La Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) emite este certificado de calidad, el cual garantiza que el producto fue realizado con normas internacionales como higiene y garantiza que es apto para el consumo humano.

3.14.2. Certificado Fitosanitario.

La agencia encargada del control y regulación para la protección y el mejoramiento de la sanidad animal, sanidad vegetal e inocuidad alimentaria llamada (AGROCALIDAD),

garantizará la calidad de la materia prima que dieron como resultado el jugo de maracuyá a exportar.

3.14.3. Certificado de Origen.

Es el documento que permite a un importador o exportador acreditar el país o región de donde se considera originaria una mercancía y sirve para recibir preferencias arancelarias.

En el Ecuador la institución que otorga dicho certificado para la exportación de productos a la Unión Europea es el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).

3.15. Trámites para exportar.

La exportación se realizará bajo el régimen 40 Exportación Definitiva, ya que nuestro producto se enviará a Bélgica- Bruselas para su consumo definitivo.

3.15.1. Proceso en aduana.

Según la información presentada en la Página web de la Aduana del Ecuador, los pasos a seguir para el proceso de exportación son los siguientes:

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

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

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

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

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

- Aforo Automático
- Aforo Electrónico
- Aforo Documental
- Aforo Físico Intrusivo
- Aforo físico no Intrusivo (SENAE, 2017).

En el caso de la exportación del jugo de maracuyá, la aduana asignará un aforo físico intrusivo por dos razones:

1. Al ser la primera exportación de esta mercancía y de la empresa PAKTO VIDA NATURAL, lo cual genera alerta roja en el sistema aduanero ecuatoriano.
2. Por el alto índice de contaminación de la mercancía con estupefacientes ilegales en embarcaciones con destino a Europa.

3.16. Documentación necesaria para importar en Bélgica.

En Bélgica, las importaciones están sujetas a un plan de control estatal y comunitario al pertenecer a la Unión Europea y son reguladas a través de varias maneras como licencias de importación e inspección de materias primas o productos.

Según Reglamento Delegado (UE) 2016/341 de la Comisión de 17 de diciembre de 2015 por el que se completa el Reglamento (UE) n.o 952/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que se refiere a las normas transitorias para determinadas disposiciones del Código aduanero de la Unión mientras no estén operativos los sistemas electrónicos pertinentes y por el que se modifica el Reglamento Delegado (UE) 2015/2446 (DO L-69 15/03/2016), los requisitos para las importaciones en Bélgica son las siguientes:

3.16.1. Factura Comercial.

En Bélgica no se exige un formato específico. La factura comercial debe expedirla el exportador según la práctica comercial habitual y debe presentarse el original y al menos una copia. En general no es necesario que vaya firmada, pero, en la práctica, tanto el original como la copia se suelen firmar. Puede presentarse en cualquier idioma, pero se recomienda una traducción al inglés.

3.16.2. Declaración del valor en aduana.

El valor en aduana corresponde al valor de las mercancías, incluidos todos los costes hasta el primer punto de entrada en la Unión Europea. Para establecer el valor en aduana se utiliza habitualmente el valor de transacción (precio pagado o por pagar por las mercancías importadas). En algunos casos el valor de transacción de las mercancías importadas puede estar sujeto a un ajuste que implique incrementos o deducciones. Por ejemplo:

- pueden añadirse al precio, comisiones o cánones
- debe deducirse el transporte interno (desde el punto de entrada hasta el destino final en el territorio aduanero comunitario).

Las autoridades aduaneras pueden dispensar total o parcialmente de presentar la declaración del valor en aduana cuando:

- el valor en aduana de las mercancías importadas no sea superior a 20 000 euros por envío, siempre que no se trate de envíos fraccionados o múltiples expedidos por un mismo remitente al mismo destinatario,
- se trate de importaciones que no tengan carácter comercial, o
- la presentación de los elementos de que se trate no sea necesaria para la aplicación del Arancel Aduanero de las Comunidades Europeas o cuando los derechos de aduana establecidos en el arancel no deban percibirse por la aplicación de una normativa aduanera específica.

3.16.3. Documentos de transporte

En función de los medios de transporte utilizados, para despachar las mercancías es necesario cumplimentar los siguientes documentos, debiendo presentarlos a las autoridades aduaneras del Estado miembro de la Unión Europea donde se realiza la importación:

- Conocimiento de embarque (B/L)
- Conocimiento de embarque FIATA
- Carta de porte por carretera (CMR)
- Conocimiento aéreo (AWB)
- Carta de porte por ferrocarril (CIM)
- Cuaderno ATA
- Cuaderno TIR

3.16.3.1. Conocimiento de embarque

El conocimiento de embarque (B/L) es un documento que la compañía naviera expide al cargador, mediante el cual reconoce que las mercancías se han embarcado. Sirve de acuse de recibo de las mercancías por parte del transportista, que queda obligado a entregarlas al destinatario. Menciona los datos de las mercancías, el buque y el puerto de destino. Acredita el contrato del medio de transporte y la titularidad de las mercancías, lo cual significa que el portador de este documento es el titular de las mismas.

3.16.4. Seguro de transporte de mercancías.

El seguro es un contrato por el cual se indemniza al asegurado en caso de daños causados por un riesgo cubierto en la póliza. El seguro de transporte es de suma importancia porque las mercancías están expuestas a riesgos comunes durante su manipulación, carga y transporte, pero también a riesgos menos frecuentes como disturbios, huelgas o actos de terrorismo.

El alcance normal de la responsabilidad del transportista está establecido en los convenios internacionales siguientes:

- Transporte marítimo

El Convenio internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimiento de embarque de 1968, conocido como 'Reglas de La Haya' o 'Convenio de Bruselas', establece las responsabilidades del transportista que efectúa un transporte marítimo internacional de mercancías.

3.16.5. Lista de carga. (Packing list)

La lista de carga (P/L) es un documento comercial que se adjunta a la factura comercial y los documentos de transporte. Facilita información sobre los artículos importados y las particularidades de cada bulto (peso, dimensiones, instrucciones de manipulación, etc.).

3.16.6. Declaración de importación DUA

Todas las mercancías importadas en la Unión Europea (UE) deben declararse a las autoridades aduaneras del Estado miembro de que se trate mediante el Documento único Administrativo (DUA), que es el documento común para efectuar la declaración de importación

en todos los Estados miembros, según lo establecido en el Código Aduanero de la Unión (CAU) (GECOTEX, 2018)

El DUA puede presentarse de las siguientes maneras:

- a través de un sistema informatizado conectado a las autoridades aduaneras, o en las oficinas de aduanas designadas.

Los principales datos que deben declararse son los siguientes:

- Identificación de los participantes en la operación (importador, exportador, representante, etc.)
- Destino aduanero (despacho a libre práctica, despacho a consumo, importación temporal, tránsito, etc.)
- Datos de identificación de las mercancías (código TARIC, peso, unidades), localización y embalaje
- Datos de los medios de transporte
- País de origen, país de exportación y país de destino
- Información comercial y financiera (incoterms, valor facturado, moneda de facturación, tipo de cambio, seguro, etc.)
- Lista de documentos asociados al DUA (licencias de importación, certificados de inspección, documento de origen, documento de transporte, factura comercial, etc.)
- Declaración y modo de pago de los impuestos a la importación (derechos arancelarios, IVA, impuestos especiales, etc.) (GECOTEX, 2018)

3.16.6.1. Documentos asociados al DUA

Según la operación y el carácter de las mercancías importadas, deben presentarse con el DUA algunos documentos. Los más importantes son:

- Prueba de origen, normalmente utilizada para aplicar preferencias arancelarias
- Certificado de la naturaleza específica del producto
- Documento de transporte
- Factura comercial
- Declaración del valor en aduana
- Certificados de inspección (sanitaria, veterinaria y fitosanitaria)
- Licencias de importación

- Documento de vigilancia de la Comunidad Europea
- Documentos que justifiquen la solicitud de inclusión en un contingente arancelario
- Documentos requeridos a efectos de los impuestos especiales
- Documentos que justifiquen una solicitud de exención del IVA

El certificado de origen es de carácter esencial para importar desde Ecuador ya que acredita la firma acuerdo comercial con la Unión Europea, ayudando así a los productos ecuatorianos entrar a dicho país con tarifas arancelarias menores.

3.17. Logística de exportación.

Para la logística de exportación se debe tomar en cuenta los siguientes puntos:

3.17.1. Características de la carga.

El tipo de carga que exportaremos es considerado como carga general y carga unitarizada, ya que puede ser palletizada y contenerizada. Nuestro producto debe colocarse en un lugar fuera del sol y de contaminantes que alteren la composición y el estado del jugo de maracuyá.

3.17.2. Empacado.

El Jugo de Maracuyá será empacado en envase tetra pack los cuales están conformados por 75% de cartón, 20% de polietileno de baja densidad y 5% aluminio, siendo estos materiales perfectamente reciclables, ya que este permite una fácil manipulación y es el preferido en Suecia para su adquisición y consumo.

3.17.3. Embalaje

Posterior al empaque principal con el cual se comercializará el producto, se procederá a empacar el producto en cajas de cartón con capacidad de 12 envases de jugo (envase tetrapack) de 1 litro con medidas de 60 x 40 x 30 cm y un peso de 9.6 kg.

Para proteger la carga y preservar la calidad de los productos, se van a utilizar embalajes en base a cartón corrugado. Por otro lado, se hará uso para un fácil y mejor transporte las paletas y contenedores.

Figura 8: Información de embalaje requerida en Bélgica

3.17.4. Etiquetado.

La etiqueta en el producto entrega información esencial del producto, tales como códigos de barras, información nutricional, fechas de caducidad entre o entre otros. El marcado al igual que el etiquetado, presenta información importante del producto como:

- Información del importador.
- Dirección.
- Número de unidades.
- Peso neto y bruto.
- Puerto de salida y llegada.
- Símbolos

De acuerdo a información en el reglamento de la Unión Europea n°1169, los requisitos de embalaje, empaque y etiquetado exigidos por Bélgica son los siguientes:

- Requisitos lingüísticos (Francés)
- Etiquetado de determinadas sustancias o productos que causan alergias o intolerancias, en caso de que el producto lo requiera.
- Fecha de duración mínima, fecha de caducidad o fecha de congelación.
- País de origen o lugar de procedencia
- Modo de empleo o de consumo.
- Expresión por 100 g o por 100 ml
- Ingredientes contenidos por el producto
- Notificación sanitaria del país de origen (europea, 2019)

Figura 2: Etiquetado de productos en Bélgica

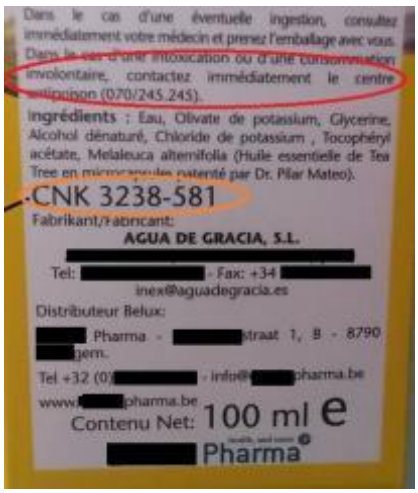


Figura 9: Guía de negocios santrade Bélgica

3.17.5. Contenerización y estiba de la carga

Considerando que las cajas de embalaje a enviar serán de 120 cajas con 12 cajas de jugo de maracuyá, con un contenido de 1440 kilogramos. Se procederá a entregar a la consolidadora de carga MSN Ecuador, la cual nos oferta el servicio de carga suelta y refrigerada, esto debido a que la mercancía no es suficiente para llenar un contenedor. La consolidadora complementará con varias cargas y prestará el servicio de transporte hasta su sucursal ubicada en la ciudad de Bruselas.

3.17.6. Transporte

Considerando el término de negociación acordado FOB, el transporte de la mercancía hasta el puerto de embarque es nuestra responsabilidad. Para este servicio trabajaremos con la empresa TRANSDYR Cia.Ltda. con una tarifa del flete de $2.50 con un total de 300 USD.

3.18. Puerto Marítimo

3.18.1. Puerto marítimo de embarque

El puerto marítimo de embarque a utilizar será el Terminal portuario de Guayaquil. Este terminal portuario cuenta con la infraestructura necesaria para realizar actividades del comercio internacional.

3.18.2. Puerto marítimo de desembarque

El puerto de desembarque a utilizar es el puerto de Amberes. Se escogió este puerto debido a que se encuentra en la ciudad, es uno de los más importantes de Bélgica, el tiempo de tránsito aproximado desde el Puerto de Guayaquil al Puerto Amberes es de 18 días.

3.19. Cálculo del valor FOB.

TABLA 29: Cálculo del valor de acuerdo al incoterm negociado FOB

Exportador	Empresa PAKTO VIDA NATURAL			
Consignatario	Calruyt			
Destino	Bruselas- Bélgica			
			Mensual	**Anual**
		1 caja	120	1440
	1 botella	12 botellas	1440	17580
Precio de venta	$ 1,00	$ 12,00	$ 1.440,00	$ 17.280,00
Envase o empaques de exportación.	$ 0,003	$ 0,04	$ 43,20	$ 518,40

Marcas, etiqueta, leyendas	$ 0,002	$0,02	$ 28,80	$ 345,60
Inspección Certificación verificación	$ 0,001	$ 0,020	$20,00	$ 240,00
EXW	$ 1,01	$ 12,08	$1.532,00	$ 18.384,00
Gastos de inspección de contenedor	$ 0,04	$ 0,50	$ 50,00	$ 600,00
Gasto estiba de contenedor	$ 0,003	$ 0,05	$ 20,00	$ 240,00
Movilización interno desde fábrica	$ 0,21	$ 2,50	$ 250,00	$ 3.000,00
Agente de aduana	$ 0,14	$ 1,68	$ 168,00	$ 2.016,00
FOB	$ 1,40	$ 16,81	$ 2.020,00	$ 24.240,00

Nota. Calculo del incoterm FOB.

3.20. Resultado Objetivo N°3: Determinar un estudio financiero y su utilidad.

3.20.1. Inversiones, activos, costos e ingresos

Procederemos a determinar los valores por concepto de activos, costos y gastos de la Empresa. PAKTO VIDA NATURAL

3.20.1.1. Activos fijos tangibles

Representan propiedades físicamente tangibles que han de utilizarse por un período largo en las operaciones regulares de la entidad y que normalmente no se destinan a la venta (EcuRed, 2015).

3.20.1.2. Maquinaria y equipos

Para el presente estudio, es necesario considerar las maquinarias y equipos requeridos para su correcto funcionamiento en cuanto a la producción y comercialización del jugo de maracuyá.

De acuerdo a la información otorgada por la Jefe de Producción de la empresa (PAKTO VIDA NATURAL), cuenta con las siguientes maquinarias y equipos:

Tabla 30: Maquinaria y equipos

Descricción	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Trapiche	Unidad	3	$ 4.000,00	$ 12.000,00
Tanques de fermentación	Unidad	10	$ 100,00	$ 1.000,00
Tunel de calor	Unidad	3	$ 2.300,00	$ 6.900,00
Cocina	Unidad	3	$ 1.000,00	$ 3.000,00
Tanques	Unidad	3	$ 400,00	$ 1.200,00
Dosificadora de liquido	Unidad	3	$ 1.300,00	$ 3.900,00
Total				$ 28.000,00

Nota. Recuperado de Empresa, PAKTO VIDA NATURAL, maquinaria y equipos.

3.20.1.3. Costos

El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión. El precio de venta al público es la suma del costo más el beneficio (Definición.De, 2010).

3.21. Costos de producción directos.

3.21.1. Materia Prima.

Son los materiales implícitos para la elaboración del jugo de maracuyá, los cuales son provistos por proveedores de maracuyá y en casos del edulcorante natural como lo es la panela la empresa posee su propio cultivo de la materia prima siendo la caña de azúcar.

Tabla 31: Materia Prima

Materia prima	Valor (USD) por cada100 gr
Maracuyá	$ 0,30
Panela	$ 0,30
Total	**$ 0,60**

Nota. Recuperado de Empresa, PAKTO VIDA NATURAL, materia prima.

3.22. Gastos de exportación

3.22.1. Flete interno

Para el servicio del transporte internos trabajaremos con la empresa TRANSDYR Cia. Ltda. Esta será responsable de transportar nuestra carga hasta el puerto de embarque.

Tabla 32: Flete interno

Descripción	Unidad	Valor	Valor de Transporte
Transporte interno	1	$300	$300

Nota. Flete interno.

3.22.2. Agente afianzado

Se contratarán los servicios profesionales del Agente Francisco Mosquera Aulestia, quien manejara todo el proceso de exportación, incluyendo los trámites para la emisión de los documentos de acompañamiento pertinentes.

3.22.3. Cargos locales LCL

Tabla 33: Cargos locales LCL

Descipcción	Unidad	Valor	Valor exportado
Flete internacional Gye-Amberes $wm. $	1	$ 209,00	$ 209,00
Consolidación Usd	-	$ 50,00	$ 50,00
Inspección antinarcóticos Usd	-	$ 112,00	$ 112,00
BL usd	-	$ 35,00	$ 35,00
Transshipment doc fee Usd	-	$ 50,00	$ 50,00
Bodegaje en Contecon	-	$ 64,00	$ 64,00
Total			$ 520,00

Nota. Cálculo de cargos locales LCL.

3.22.4. Ingresos

Se calculará el ingreso a través de las unidades a venderse, para determinar los ingresos anuales que se espera percibir por la exportación de 17280 de jugo de maracuyá anualmente.

Tabla 34: Ingresos y costos por unidad de venta al mercado belga

Año	Botellas de jugo de maracuyá	Ingresos unitarios	Costos unitarios	Ingresos totales	Costos totales	Utilidad	Gastos logísticos en destino	Utilidad Operativa	Retención 22%	trabajadores 15%	Utilidad Neta
2019	18000	2,8	1	50400	18000	32400	550	31850	7007	4777,5	20065,5
2020	18540	2,8	1	51912	18540	33372	562	32810	7218,2	4921,5	20670,3
2021	19080	2,8	1	53424	19080	34344	574	33770	7429,4	5065,5	21275,1
2022	19620	2,8	1	54936	19620	35316	586	34730	7640,6	5209,5	21879,9
2023	20160	2,8	1	56448	20160	36288	598	35690	7851,8	5353,5	22484,7
2024	20700	2,8	1	57960	20700	37260	611	36649	8062,78	5497,35	23088,87
						18576	3482	15095	45209,78	30824,85	129464,37
Crecimiento		3%									
Inflación Ecuador		0,27%									

Nota. Calculo de ingresos y costos por unidad de venta al mercado belga desde al año 2019 al 2024

.

3.22.5. Utilidad

De acuerdo al análisis realizado, se puede observar que, para exportar al mercado belga, específicamente a la cuidad de Bruselas, representaría una utilidad de 129464,37USD, de esta manera se puede observar que exportar al mercado de Bruselas, resulta factible para la empresa Pakto Vida Natural, ya que representaría una utilidad creciente promedio de USD

Tabla 35: Cálculo de la utilidad

Año	Botellas de jugo de maracuyá	Ingresos unitarios	Costos unitarios	Ingresos totales	Costos totales	Utilidad	Gastos logísticos en destino	Utilidad Operativa	Retención 22%	trabajadores 15%	Utilidad Neta
2019	18000	2,8	1	50400	18000	32400	550	31850	7007	4777,5	20065,5
2020	18540	2,8	1	51912	18540	33372	562	32810	7218,2	4921,5	20670,3
2021	19080	2,8	1	53424	19080	34344	574	33770	7429,4	5065,5	21275,1
2022	19620	2,8	1	54936	19620	35316	586	34730	7640,6	5209,5	21879,9
2023	20160	2,8	1	56448	20160	36288	598	35690	7851,8	5353,5	22484,7
2024	20700	2,8	1	57960	20700	37260	611	36649	8062,78	5497,35	23088,87
						18576	3482	15095	45209,78	30824,85	129464,37
Crecimiento		3%									
Inflación Ecuador		0,27%									

Nota. Calculo de utilidad del mercado belga desde al año 2019 al 2024.

3.23. Evaluación financiera.

La evaluación financiera de proyectos es una investigación profunda del flujo de fondos y los riesgos, con el objeto de determinar un eventual rendimiento de la inversión realizada en el proyecto (eHow, 2010),

Para el presente proyecto se realizará la medición de estos factores:

- VAN (Valor actual neto).
- TIR (Tasa interna de retorno).
- PRI (Periodo de recuperación de la inversión)

Es necesario contar con los siguientes instrumentos financieros:

- Inversión del proyecto.
- Flujos de caja del proyecto

3.23.1. Inversión del proyecto

Para el presente tema de investigación se procederá a crear una nueva unidad de negocio como lo es la exportación de jugo de maracuyá desde Pacto a Bélgica en el año 2019, de la empresa PAKTO VIDA NATURAL, por lo cual se procedió a obtener inversión propia,

Tabla 36: Inversión del proyecto

ACTIVO FIJO		
	$ 28000	
ACTIVOS DIFERIDOS		
GASTOS DE EXPORTACIÓN	**$** 2020	
CAPITAL DE TRABAJO		
	MENSUAL	**ANUAL**
TRANSPORTE	$250	**$** 3000
SALARIOS TRABAJADORES	$1182	**$** 14184
MATERIA PRIMA	$350	**$** 4200
INSUMOS	$300	**$** 3600
SERVICIOS BÁSICOS	$100	**$** 1200
TOTAL	$2182	**$** 26184
ACTIVO FIJO	**$** 28000	
ACTIVOS DIFERIDOS	**$** 2020	
CAPITAL DE TRABAJO	**$** 26184	
INVERSION	**$** 56204,2	

Nota. Inversión del proyecto 2019

3.23.2. Flujo de caja del proyecto

Los flujos de caja son las variaciones de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado para una empresa. El objetivo del estado de flujo de caja es proveer información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo de una empresa durante un período de tiempo (economico, 2015). Es un estado financiero dinámico y acumulativo (mundo & Negocios, 2013).

Tabla 37: Presupuesto de inversión

		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Presupuesto de inversión	Edificios	-			-		
	Equipos						
	Capital de trabajo	- 56.204,00	-	-	-	-	-
	Flujo de inversión	**- 56.204,00**			-		

Nota. Presupuesto de inversión

Tabla 38: Presupuesto de operación

		Año0	Año 1	Año2	Año3	Año 4	Año5
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN	INGRESOS		51.912,00	53.424,00	54.936,00	56.448,00	57.960,00
	COSTOS P		18.540,00	19.080,00	19.620,00	20.160,00	20.700,00
	COSTOS A		-	-	-	-	-
	COSTOS V		-	-	-	-	-
	UTILIDAD BRUTA		33.372,00	34.344,00	35.316,00	36.288,00	37.260,00
	DEPRECIACIONES						
	VENTA DE ACTIVO		-	-	-	-	
	UTILIDAD OPERATIVA		33.372,00	34.344,00	35.316,00	36.288,00	37.260,00
	COSTOS FINANCIEROS		-	-	-	-	-
				-	-	-	-
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		33.372,00	34.344,00	35.316,00	36.288,00	37.260,00
22%	IMPUESTO A LA RENTA		7.341,84	7.555,68	7.769,52	7.983,36	8.197,20
15%	PARTICIPACION LABORAL		5.005,80	5.151,60	5.297,40	5.443,20	5.589,00
				-	-	-	-
	UTILIDAD NETA		21.024,36	21.636,72	22.249,08	22.861,44	23.473,80
	DEVOL DEPREC	-			-	-	-

	DEVOL AMORT	-	-	-	-	-
	FLUJO DE OPERACIONES	21.024,36	21.636,72	22.249,08	22.861,44	23.473,80

Nota. Presupuesto de operaciones.

Tabla 39: Flujo de caja del proyecto

	FLUJO DE CAJA	**AÑO 0**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
FLUJO OPERATIVO + FLUJO DE INVERSIÓN =		-56.204,00	21.024,36	21.636,72	22.249,08	22.861,44	23.473,80

Nota. Flujo de caja del proyecto.

3.24. Indicadores de rentabilidad

3.24.1. Valor actual neto (VAN)

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable. El VAN también nos permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión (Crece Negocios, 2015). Es por esta razón que se procederá a realizar dicho cálculo con el mercado belga, de esta manera se podrá conocer de una manera más acertada si el proyecto es rentable.

Para el cálculo del VAN se aplica la siguiente formula:

$$\text{VAN}= \left\{\frac{Flujo\ de\ caja\ neto}{(1+i)n}\right\}\text{lo}$$

En donde:

lo: inversión inicial.

i: tasa de interés.

n: número de periodos

Tabla 40: Cálculo del VAN								
FLUJO DE CAJA	**AÑO 0**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**	**VAN**	**$ 21.470,08**
	- 56.204,00	21.024,36	21.636,72	22.249,08	22.861,44	23.473,80		

Nota. Cálculo de VAN desde el año 2019 (año 0) al 2024 (Año5).

3.24.2. TIR (Tasa interna de retorno)

La tasa interna de retorno de una inversión o proyecto es la tasa efectiva anual compuesto de retorno o tasa de descuento que hace que el valor actual neto de todos los flujos de efectivo (tanto positivos como negativos) de una determinada inversión igual a cero. (enciclopedia financiera, 2015).

Tabla 41: Cálculo del TIR								
FLUJO DE CAJA	**AÑO 0**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**	**VAN**	**$ 21.470,08**
	- 56.204,00	21.024,36	21.636,72	22.249,08	22.861,44	23.473,80	**TIR**	**27%**

Nota. Cálculo Tasa interna de retorno.

La TIR del proyecto es de 27%, esto quiere decir que el proyecto es aceptable, considerando que la TIR, es mayor a la tasa de descuento 13,03 %. Del dinero invertido se recupera en promedio el 40 % cada año aproximadamente.

3.24.3. Periodo de recuperación de la inversión

Tabla 42: Periodo de recuperación de capital descontado				
TASA	13%			
AÑO	INVERSIÓN	FLUJOS	VALOR ACTUAL	FLUJOS ACUMULADOS
0	- 56.204,00		-56.204,00	-56.204,00
1		20.670,30	18.287,45	-37.916,55
2		21.275,10	16.652,68	-21.263,87
3		21.879,90	15.151,80	-6.112,08
4		22.484,70	13.775,65	7.663,58
		23.088,87	23.088,87	30.752,45

Nota. Cálculo de periodo de recuperación

PRID	3

Nota. Cálculo de periodo de recuperación

Mediante el análisis realizado, se puede observar que el PRI del inversor es bastante aceptable, considerando que el periodo de recuperación del dinero invertido es en el 3 año, en el octavo mes.

3.24.4. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es la cifra de ventas de la cual la empresa empezará a obtener beneficios. Dicho de otra manera, el punto de equilibrio es la cifra de ventas que deberemos alcanzar en un período de tiempo determinado para no perder ni tampoco ganar dinero. (Monserrate, 1990)

Tabla 43: Punto de Equilibrio	
CF= COSTOS FIJOS	18540
P= PRECIO DE VENTA	2,8
CV= VARIABLES	1

Nota. Cálculo de punto de equilibrio.

Para obtener el punto de equilibrio procederemos a utilizar la siguiente fórmula:

$$P.E. = \frac{COSTOS\ FIJOS}{PRECIO\ UNITARIO - COSTOS\ VARIABLES\ UNITARIOS}$$

$$P.E. = \frac{18540}{(2{,}80 - 1)}$$

$$P.E. = 10300\ Botellas$$

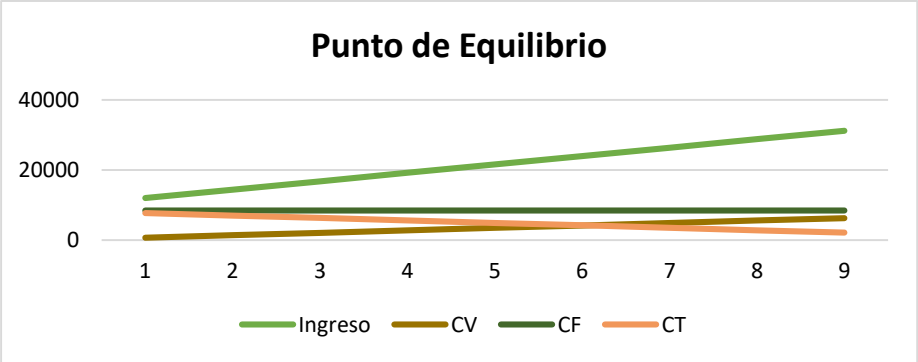


Figura 10: Punto de Equilibrio

.

De la información arriba mencionada, se puede concluir que la empresa deberá producir como mínimo 10300 botellas de jugo de maracuyá, y sus ventas anuales deben ser como mínimo de 28840 USD.

CÁPITULO IV

4.1. Conclusiones

- La exportación del jugo de maracuyá, al mercado belga, de Bruselas, resulta rentable y viable, debido a la alta aceptación del mercado al consumo de frutas exóticas.

- Existe un tratado comercial entre la Unión Europea y Ecuador (Acuerdo Multipartes), el mismo que beneficia a la partida arancelaria del producto debido a que ingresa a Bélgica libre de aranceles.

- En la cuidad de Bruselas inferimos que la PEA tiene un per cápita de 151,04 kg, por lo que existe una demanda insatisfecha de 182,264.

- La rentabilidad del proyecto es viable ya que el VAN se encuentra en 21.470,08, teniendo como consecuencia un TIR del 27%, siendo mayor a la tasa de descuento lo que quiere decir que la comercialización del jugo de maracuyá en Bélgica- Bruselas es factible.

- Nuestro producto posee una ventaja comparativa frente a la competencia por lo tanto es muy atractiva.

4.2. Recomendaciones.

- La empresa Pakto Vida Natural, debe participar en ferias internacionales las cuales ayudarán a que el producto llegue a ser reconocido internacionalmente por sus beneficios nutricionales.

- Ampliar el estudio de mercado para así poder exportar a otros países

- Mantener una constante capacitación al personal que participa en todo el proceso productivo ya que de este dependerá la calidad final del producto

- El estado ecuatoriano debe continuar con su política de apertura a mercados, para así diversificar la oferta exportable.

- La empresa Pakto Vida Natural, debe realizar anualmente una reingeniería para determinar si está en la factibilidad de aumentar su producción.

REFERENCIAS:

- BARRENO, Luis; "Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos" Primera edición 2007
- CHARLES WL. HILL, (2011), "*Negocios internacionales, Competencia en el mercado global"*, México, Editorial Mexicana.
- Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones, (2010). Recuperado de: https://www.aduana.gob.ec/codigo-organico-copci/
- Reglamento al COPCI, Decreto 758, (2015). Recuperado de https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/REGLAMENTO-LIBRO-V-COPCI-REFORMA-27-03-2017.pdf
- Arancel Nacional de Importaciones, Resolución No. 020-2017. Recuperado de https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2017/08/RESOLUCI%C3%93N-COMEX-020-2017.pdf
- Cortes y García, 2003, Metodología de la investigación, México, Editorial Mexicana.
- Ochoa, F, 2018. Cultivo de maracuyá, Bogota, Colombia.
- Deborah, B. 2008, Canales de distribución, Singapoor.
- Fisher y Espejo, 2011, Mercadotecnia, recuperado de https://www.academia.edu/18897949/Libro_Mercadotecnia_Laura_Fischer_y_Jorge_Espejo
- Mankin, 2012, Economía, recuperado de https://www.studocu.com/es/document/universidad-adolfo-ibanez/economia/resumenes/las-fuerzas-del-mercado-de-la-oferta-y-la-demanda-mankiw/4168587/view
- Perez, J. 2008, Finanzas e inversiones, recuperado de https://www.unibe.edu.ec/wp-content/uploads/2017/08/05_12_PEREZ_ELFINANCIAMIENTOCREDITICIO_UIDEESPE.pdf
- Botanical. (2018), Historia del maracuyá. Recuperado de https://maracuyafrutadelapassion.blogspot.com/2016/10/historia-evolucion-y-aportes.html
- Botanical, (2018). Jugo de maracuyá. Recuperado de https://maracuyafrutadelapassion.blogspot.com/2016/10/historia-evolucion-y-aportes.html
- Botanical, (2018). Características nutricionales del maracuyá. Recuperado de https://maracuyafrutadelapassion.blogspot.com/2016/10/historia-evolucion-y-aportes.html
- Ministerio de comercio exterior, (2016), Anexo IV protocolo de adhesión del ecuador al acuerdo comercial entre la unión europea y sus estados miembros por una parte y Colombia y Perú por otra parte. Recuperado de https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/12/Explicacio%CC%81n-Categorias-Otorga-Ecuador-1_25-nove.pdf
- Blog, (2010). Aportes nutricionales del maracuyá. Recuperado de https://maracuyafrutadelapassion.blogspot.com/2016/10/historia-evolucion-y-aportes.html

- Gecotex, (2018). Documento Único Administrativo. Recuperado de https://www.gecotex.es/dua-documento-unico-administrativo/
- Ayala, (2013). Preparación de jugo de maracuyá. Recuperado de https://www.maracuya.info/jugo-de-maracuya/
- Alvarado, E. (2009). Análisis del costo de producción de jugo de maracuyá en envases de 250 ml, en la planta procesadora de frutas y hortalizas del instituto tecnológico superior "calaza con" (tesis de pregrado). Universidad UTE, Santo domingo, Ecuador.
- Melissa, A, (2011), La Maracuya, Blog. Recuperado de http://wwwmaracuyacom-melissa.blogspot.com/2011/04/la-maracuya.html
- Melissa, A, (2016), vida y aportes de la Maracuyá, Blog. Recuperado de http://maracuyafrutadelapassion.blogspot.com/2016/10/historia-evolucion-y-aportes.html
- Eurostat, (2019). Población económicamente activa. Recuperado de http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/setupModifyTableLayout.do
- Aula fácil, (2015). Micro y macro localización del proyecto. Recuperado de https://www.aulafacil.com/cursos/organizacion/gestion-de-proyectos/localizacion-del-proyecto-l19692.
- Ce consulting empresarial, (2015), Ficha de país Oportunidades de negocio CE Bruselas. Recuperado de https://www.ceconsulting.es/wp-content/uploads/2015/04/Asesoria_Belgica.pdf
- SANTANDERTRADE. (2018). Análisis de mercados. Obtenido de https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/estados-unidos/cifras-comercio-exterior
- PROECUADOR. (2019). Monitoreo de las exportaciones. Obtenido de https://www.proecuador.gob.ec/monitoreo-de-exportaciones/
- PROECUADOR, (2017). Guía Logística Internacional,), Obtenido de https://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2018/05/PROEC_GL_2017.pdf
- PROECUADOR, Exportación de la partida, recuperado de https://www.proecuador.gob.ec/maracuya/.
- PROECUADOR. (2018). Producción jugo de maracuyá. Recuperado de https://www.proecuador.gob.ec/maracuya/
- PROECUADOR, (2014), Incoterm. Recuperado de https://www.proecuador.gob.ec/incoterm/
- Trademap. (2019). Producto de partida 2009, Bélgica. Obtenido de https://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProductCountry.
- Trademap. (2018). Comercio bilateral entre Bégica y Ecuador, recuperado de https://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c056%7c%7c%7c%7c2009%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1
- Trademap. (2018). Lista de productos exportador por Bélgica al mundo. Recuperado de https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c056%7c%7c%7c%7c20%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1
- Trademap. (2018). Lista de mercados proveedores de jugo de maracuyá. Recuperado de

https://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c056%7c%7c%7c%7c2009%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1

- Enma, B, (2009), Tesis costo de procesadora de jugos y frutas. Obtenido de http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/4027/1/44306_1.pdf
- Definición.de. (2008). Definición de costos. Obtenido de Definición. De: http://definicion.de/costos/
- Definición.de. (2010). Definición. De. Obtenido de Definición. De: http://definicion.de/demanda.
- Significados, (2019). Concepto plan de negocios. Recuperado de https://www.significados.com/plan-de-negocios/#targetText=El%20plan%20de%20negocios%20es,objetivos%20que%20se%20ha%20propuesto.
- Economipedia, (2013). Concepto de demanda. Recuperado de https://economipedia.com/definiciones/demanda.html
- Economipedia, (2013). Concepto de oferta. Recuperado de https://economipedia.com/definiciones/oferta.html
- Central inteligence agency, (2018). Información sobre Bruselas. Recuperado de https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/be.html
- Ministerio de comercio exterior, 2018, Acuerdo multipartes unión europea- Ecuador, recuperado de https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/
- Naciones Unidas, (2018). Crecimiento de la población. Recuperado de https://www.un.org/es/sections/issues-depth/population/index.html
- EUROSTAT, (2018). Proyección de la población de Bélgica, Recuperado de http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/setupModifyTableLayout.do
- Secretaría de agricultura y ganadería (2008) “Maracuyá: ficha Técnica Honduras.
- Chetochine, G. Marketing estratégico de los canales de distribución: trade marketing, competencia, marca propia. Recuperado de books.google.co.ve.
- ARCSA. (10 de 10 de 2017). Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. Obtenido.http://www.controlsanitario.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2017/05/Certificado-Sanitario-deExportacio%CC%81n.pdf
- AGROCALIDAD. (24 de 04 de 2015). Obtenido de http://www.agrocalidad.gob.ec/emisionde-certificado-fitosanitario-de-exportacion/
- Banco Central del Ecuador. (24 de 05 de 2019). Banco Central del Ecuador. Obtenido de https://www.bce.fin.ec/comercioExteriorBi/comercio/consultaXNandinaImportExportV2.jsp
- INEC. (23 de 06 de 2019), Instituto Nacional de estadísticas y censos. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas/
- Población Bruselas, (2019). Obtenido de http://worldpopulationreview.com/world-cities/brussels-population/
- Comisión Europea, (2019), Datos económicos de Bélgica. Obtenido de https://ec.europa.eu/search/?queryText=Belgium&query_source=europa_default&page=&filter=GENERAL_FILTER%3A%3ALIFE+AND+RIGHTS+IN+THE+EU__GE

NERAL_FILTER%3A%3ALIFE+AND+RIGHTS+IN+THE+EU%3A%3AIMMIGRATION+RESIDENCE+AND+TRAVEL__GENERAL_FILTER%3A%3ALIFE+AND+RIGHTS+IN+THE+EU%3A%3ACITIZENS+RIGHTS+AND+SECURITY__GENERAL_FILTER%3A%3ALIFE+AND+RIGHTS+IN+THE+EU%3A%3AJUSTICE&swlang=es&filterSource=europa_default&more_options_date=*&more_options_language=es&more_options_f_formats=*

- STATBEL,(2019),Estadísticas Bruselas Obtenido de http://statistics.brussels/themes/economy#.XQfkhZaJLIU
- Portal actiris, (2017). Obtenido de http://www.actiris.be/Portals/36/Documents/NL/De%20arbeidsmarkt%20in%20het%20Brussels%20Hoofdstedelijk%20Gewest,%20verslag%202016.pdf
- STATBEL. (2019). Datos macroeconómicos de Bélgica. Obtenido de https://statbel.fgov.be/nl/themas/bevolking/structuur-van-de-bevolking
- Country Meters.info, (2018), Datos poblacionales Bélgica. Obtenido de https://countrymeters.info/es/Belgium
- Sistema de Información Pública Agropecuaria, Ministerio de Agricultura y Ganadería, (2019). Cultivo Maracuyá. Obtenido de http://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/cifras-agroproductivas
- Organización de las naciones unidas para la alimentación, (2019). Consumo requerido del maracuyá. Obtenido de http://www.fao.org/giews/food-prices/tool/public/#/dataset/international
- Comisión europea, (2019), Documentos de aduana en países miembros Unión Europea. Obtenido de https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/documentos-para-el-despacho-de-aduana

APÉNDICE 1

TRANSPORTE INTERNO

C O T I Z A C I O N

Empresa:	**JENIFFER COLLAGUAZO**	Fecha:	24/07/2019
Atención:	Sres.	Ciudad:	Quito
E-mail:		Tel.	

Cobertura de servicio

QUITO – GUAYAQUIL – CUENCA

TARIFA S

Código	Descripción	$. Tarifa normal planta baja
01	ENVIO MINIMO EN CAJAS HASTA 30 KILOS	5,00
02	ENVIO MINIMO EN SOBRES	3,00
03	CORTE DE GUIA	0.20
04	SOBRES	3,00
05	CAJAS PEQUEÑAS DE 25/25/25	2,00
06	CAJAS MEDINAS DE 30/30/30	2,50
07	CAJAS GRANDES DE 35/35/35	3,00
08	CARGA DE VOLUMEN POR METROS CUBICOS	17,00
09	CARGA DE PESO BRUTO	0,10 EL KILO
10	CAMION DE 10 TONELADAS 40 M3	550,00
11	CONTENEDOR DE 20 PIES DE 10 TN CON TARA	600,00

INFORMACION ADICIONAL

Seguro de carga	0.50 % del valor declarado mínimo $. 5.00
Deducible	20% del valor de costo mínimo $. 250.00
Responsabilidad	Para carga no asegurada, en caso de robo, daño, pérdida total o parcial. Transdyr asume hasta el valor de $. 200.00 por Guía de Remisión
Valores agregados	Servicio sin costo de montacargas dentro de nuestras instalaciones. Bodegaje sin costo hasta 5 días, por mercadería no retirada en la ciudad de destino. Seguimiento de su envío a través de nuestro portal *www.transdyr.com.ec*
Nota:	**Entregas en dirección del destinatario**: este deberá disponer de espacio suficiente para parqueo, personal y herramientas para el descargue del producto. Entregas con turno, demoraje y otros fuera del servicio establecido, aplican condiciones.

FORMA DE PAGO

Facturación:	Dos veces mensual una cada 1ro y la otra cada 15
Crédito	Una vez recibida la factura tiene 5 días para el pago

Siempre a la orden,

Darwin Rodríguez R

ASESOR COMERCIAL

TRANSDYR CIA LTDA.

E-mail: ***drodriguez@transdyr.com.ec***

Cel. 099-648-7325

APÉNDICE 2

COTIZACIÓN DE TRANSPORTE INTERNACIONAL.

COIMPEXA	PRESUPUESTO DE CARGA INTERNACIONAL	FECHA: 07/02/2018
		VERSIÓN: 02
	CÓDIGO: RG-AI-05	PÁGINA: 1 de 1

FECHA: 8/8/2019

CLIENTE: PAKTO VIDA NATURAL
Attn: SRTA. JENIFFER COLLAGUAZO

RUTA:	**GYE - ANTWERP**
MODALIDAD:	**MARITIMO LCL**
INCOTERM:	**FOB**
PESO BRUTO KG:	**118,00 KG**
PESO VOLUMETRICO:	**1202,40 Kg. Vol**
VOLUMEN (CBM):	**7,20 CBM**
DIMENSIONES:	**0,60*0,40*0,30 MTR**
BULTOS:	**100 CAJAS**
DETALLE MERCADERIA:	**Envase tetrapak de jugo de maracuyá**
REFERENCIA COIMPEXA:	**COTIZACIÓN**
REFERENCIA CLIENTE:	

COSTOS APROXIMADOS EN ORIGEN

DETALLE	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
FLETE MARITIMO ($165 W/M MIN. $209)	$165,00	$ 1.188,00
BL		$ 35,00
AGENT FEE		$ 40,00
TOTAL APROX. ORIGEN (USD)		**$ 1.263,00**

COSTOS LOCALES (APROXIMADO)

DETALLE	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
LOCAL CHARGES		$ 180,00
MANEJO 5% DEL TOTAL COSTOS EN ORIGEN	5%	$ 63,15
	SUBTOTAL	**$ 243,15**
	IVA	**$ 29,18**
	TOTAL USD	**$ 272,33**

TOTAL APROXIMADO - USD	**$ 1.535,33**

Observaciones:

Tarifa para carga general, Apilable, NO peligrosa, NO sobredimensionada, no extra pesada

T.T: 31 DIAS APROX// SALIDAS: QUINCENAL // RUTA: VIA MIAMI// BODEGA: CONTECON //VALIDEZ: 31-08-2019// LA CARGA DEBERA ESTAR DEBIDAMENTE EMPACADA // LOS RECARGOS PUEDEN CAMBIAR; SE APLICAN LOS VIGENTES AL MOMENTO DEL EMBARQUE// SUJETO A DEMÁS CARGOS EN DESTINO// TARIFA NO CONTEMPLA INSPECCION ANTINARCÓTICOS Y SEGURO DE LA CARGA// SUJETO A ESPACIO Y DISPONIBILIDAD DE EQUIPO// NO INCLUYE MANIOBRAS DE CARGA Y DESCARGA Y DE NINGUN TIPO ASI COMO RECARGOS NO MENCIONADOS EN LA COTIZACIÓN// UNA VEZ PRESENTADOS LAS DIMENSIONES Y PESOS REALES, LA TARIFA PUEDE VARIAR.

APÉNDICE 3

Cotización Agente de Aduanas

FMA
FRANCISCO MOSQUERA ULESTIA
AGENCIA DE ADUANAS

PAKTO VIDA NATURAL
Jeniffer Collaguazo
DIRECCIÓN: Quito- Ecuador
Fecha: 06/08/2019

FMA Agencia de Aduanas
Elaboración: JGuamán
Validez: 06/09/2019

Basándonos en los datos informados, encuentre a continuación nuestra oferta:

FMA AGENCIA DE ADUANAS	
DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	**Tarifa 2019**
Trámite de Exportación	
Exportación a Consumo **Tiempo estimado:** 1 día	$150.00 + IVA
Coordinación Inspección Antinarcóticos **Consideraciones:** • FMA no asistirá a la inspección antinarcóticos, únicamente se coordinará este servicio y el exportador deberá asistir.	$100.00 + IVA
Regularización DAE	$15.00 + IVA

Consideraciones:

- Transmisión de DAE desde usuario del exportador.
- Firma obligatoria del Acuerdo de Responsabilidad de Exportaciones.
- La gestión de Agente de Aduanas es solamente documental.
- Cualquier otro servicio deberá ser cotizado.