

Universidad Tecnológica Equinoccial

Facultad de Ciencias Económicas y Negocios

Carrera de Comercio Exterior Integración y Aduanas

Tema:

Proyecto de Factibilidad para la Producción y Exportación
de Jugo de Arazá con Noni a la Ciudad de Osaka-Japón
Durante el Periodo 2010-2019

Tesis:

Previa a la Obtención del Título de Ingeniero en Comercio
Exterior, Integración y Aduanas

Autor:

Pazmiño Pavón Carlos Alberto

Director:

Ing. Guido Romero

AGRADECIMIENTO:

Quiero agradecer a Dios por concederme el don de la vida y por proveerme la sabiduría y entendimiento para poder llevar a cabo todas mis metas y la fortaleza para sobrellevarlas día a día y con la esperanza de poder disfrutarla y compartirla con todas las personas de mi entorno, por eso agradezco a Dios por haberme dado todo la capacidad para poder desarrollar la investigación de este proyecto.

También agradezco a todos mis maestros de mi prestigiosa “Universidad Tecnológica Equinoccial”, que dentro de las aulas sus conocimientos compartidos han sido de mucha importancia.

DEDICATORIA:

A la memoria de mi abuelita, quien en vida fue el pilar de toda mi familia, María Dolores Contreras Ordoñez, una gran mujer quien con mucho amor, esfuerzo, sacrificio nos dejó impregnados en nuestras vidas la honestidad, sencillez, honradez, sacrificio y muchos buenos valores q han servido de mucho en mi vida y la de toda mi familia para salir adelante y ser personas de bien.

También quiero dedicar a toda mi familia, ya que gracias al esfuerzo y al gran sacrificio fueron de mucha ayuda para poder culminar una etapa más dentro de mi vida académica; al esfuerzo, la paciencia y la abnegación de mis adorados Padres por guiarme en el camino.

INDICE

CAPÍTULO I

Introducción

1.1 Planteamiento del Problema	1
1.2 Formulación del Problema	1
1.3 Solución del Problema	2
1.4 Delimitación	2
1.5 Justificación	2
1.6 Objetivos	3
1.7 Variables	3
1.8 Hipótesis	4
1.9 Metodología	5

CAPITULO II

2.1 Antecedentes	6
2.2 Características Generales	7
2.2.1 Descripción de la Fruta	7
2.3 Preservante	15
2.3.1 Miel de Abeja	15
2.4 Características del Sector	17

CAPÍTULO III
MARCO LEGAL Y CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

3.1 Tipo de Compañía	19
3.2 Concepto	19
3.3 Elaboración del Acta de Constitución de la Compañía	19
3.4 Principales Entidades Relacionadas	30
3.4.1 Leyes Conexas	32

CAPÍTULO IV
ESTUDIO DE MERCADO

4.1 Introducción	33
4.2 Objetivos del Estudio de Mercado	33
4.3 Situación Geográfica del Japón	34
4.3.1 El gobierno	37
4.3.2 Economía	37
4.4 El mercado japonés y sus consumidores	39
4.5 Método de Exportación de Alimentos Orgánicos al Japón y Descripción General del Régimen de Certificación	42

4.6	Cálculo del Consumo Aparente en el País de Destino	53
4.7	Recolección de la Información	54
4.8	Procesamiento de la Información	56
4.9	Demanda	64
4.10	Demanda Insatisfecha	66
4.11	Oferta	66
4.12	Precios	68
4.13	Comercialización del Bien o Servicio	68

CAPÍTULO V
ESTUDIO TÉCNICO

5.1	Objetivo del Estudio Técnico	69
5.2	Determinación del Tamaño del Proyecto	69
5.3	Localización del Proyecto	71
5.4	Ingeniería del Proyecto	72
5.4.1	El producto	73
5.5	Adquisición de la Materia Prima	73
5.6	Proceso de Producción	74
5.6.1	Selección del Envase	77
5.6.2	Normas de Etiquetado y Empaque	77
5.6.3	Empacado	78

5.7 Control Sanitario	78
5.8 Control de Calidad	80
5.9 Paletización o Unitarización	81
5.10 Contenedorización	83
5.11 Proyección Exportable	84

CAPÍTULO VI

COMERCIO EXTERIOR

6.1 Partida Arancelaria	86
6.2 Condiciones de Negociación	88
6.3 INCOTERMS	88
6.3.1 Elección del INCOTERM	88
6.4 Condiciones de Pago	89
6.5 Documentos para calificarse como Exportador en la Aduana del Ecuador	89
6.6 Procedimientos para Exportar desde el Ecuador	91
6.6.1 Declaración de Exportación	91
6.6.2 Documentos a Presentar	91
6.6.3 Trámite	91
6.6.3.1 Fase de Pre-embarque	91
6.6.3.2 Fase Post-Embarque	92
6.7 Agente Afianzado de Aduana	93

6.8 Gastos para la Exportación	95
6.8.1 Obtención Registro Sanitario para Alimentos Nacionales	95
6.8.2 Procedimiento para la Obtención del Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN	99
6.8.3 Registro de la Marca (IEPI)	101

CAPÍTULO VII

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

7.1 Inversión	105
7.2 Exigencias de Inversión del Proyecto	106
7.3 Activos Fijos Tangibles	106
7.3.1 Terreno	107
7.3.2 Construcciones	107
7.3.3 Maquinaria y Equipo	108
7.3.4 Equipo de Oficina	108
7.3.5 Equipos de Computación	109
7.3.6 Muebles y Enseres	109
7.3.7 Vehículo Montacargas	109
7.4 Activos Intangibles	110

7.5 Capital de Trabajo	110
7.6 Financiamiento de la Deuda	111

CAPÍTULO VIII

COSTOS, GASTOS E INGRESOS

8.1 Costos del Proyecto	113
8.2 Costos de Producción	113
8.2.1 Costos Directos	113
8.2.2 Materiales Directos	114
8.2.3 Mano de Obra Directa	114
8.2.4 Insumos	115
8.2.5 Gastos de Fabricación	115
8.2.6 Materiales Indirectos	115
8.2.7 Mantenimiento	116
8.2.8 Seguros	116
8.2.9 Depreciaciones y Amortizaciones	117
8.2.10 Gastos Administrativos y Gastos Generales	117
8.2.11 Gastos de Ventas	118
8.2.12 Costos Totales	119

CAPÍTULO IX

EVALUACIÓN DEL PROYECTO

9.1 Estado de Situación Inicial	120
9.2 Estado de Resultados	121
9.3 Flujo de Caja	127
9.4 Indicadores de Rentabilidad	129
9.4.1 Costo de Capital	129
9.5 Valor Actual Neto (VAN)	130
9.6 Tasa Interna de Retorno (TIR)	132
9.7 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)	134
9.8 Punto de Equilibrio	135
9.9 Indicadores Financieros	135
9.9.1 Rentabilidad Operacional	135
9.9.2 Rentabilidad Neta	136
9.9.3 Rentabilidad del Activo Total	136
9.9.4 Rentabilidad del Patrimonio	136

CAPITULO I

Introducción

1.1 Planteamiento del Problema:

Al ser el Ecuador un país con potencial de desarrollo agrícola, y poseer una gran riqueza en sus suelos por lo que se puede realizar todo tipo de actividad agroindustrial, el proyecto a desarrollar es la producción para la exportación de Jugos con frutas no tradicionales como son el Arazá y el Noni, ya que debido a la falta de promoción y diversificación de mercados para estas frutas, no se los conoce en el mercado interno ni en el mercado externo aún cuando poseen un alto contenido proteínico y son muy beneficiosos para la salud.

1.2 Formulación del Problema:

En nuestro país, la falta de una Política de Gobierno que involucre planes de financiamiento para el fomento y desarrollo del sector agrícola, así como el encarecimiento del otorgamiento de créditos por parte de las IFIs (Instituciones Financieras) a las unidades productivas, se ha visto reflejado en la restricción de los programas e incentivos a la producción, este conflicto no ha permitido al país desarrollar al máximo su potencial agrícola y agroindustrial. Debido a esta situación de carácter político-económico, los pequeños productores han sido los mayores perjudicados, pues no han logrado establecerse sólidamente en el mercado ni han podido ofertar productos con valor agregado, esta brecha generada entre grandes, medianos y pequeños productores ha afectado de manera cuantitativa y cualitativa la economía.

Sin embargo, se debe tomar en cuenta que el sector de los Jugos/concentrados de frutas es uno de los que tienen mayor potencial de exportación dentro de la oferta exportable ecuatoriana y que las exportaciones representan aproximadamente el 3% dentro de las exportaciones no tradicionales ecuatorianas y que del 2002 al 2007 han tenido un crecimiento potencial del 29% en términos FOB y del 17% en toneladas.

Para el año 2006 se exportaron aproximadamente USD 65 millones con un crecimiento del 49%, tasa muy superior al incremento registrado en las toneladas exportadas, por lo que se puede deducir una ventaja en cuanto a precios.

1.3 Solución del Problema:

Considerando el potencial que el sector agroindustrial dedicado a la elaboración de Jugos, ha reflejado en las cifras macroeconómicas presentadas durante los años 2002 al 2007, es necesario que el esfuerzo como futuro profesional de la nación, se enfoque en la realización del Proyecto de Factibilidad para la Producción y Exportación de Jugo de Arazá con Noni. El incentivo de este proyecto no solamente evalúa la creciente demanda de alimentos del mundo y sus consecuentes beneficios económicos, sino que fundamentalmente, siendo el Ecuador un país de condiciones climáticas y geográficas, apto para la producción de cualquier tipo de alimentos, permite tener una ventaja competitiva frente al desarrollo de otros proyectos en otras naciones, y asegurar un campo de acción que incidirá directamente en la creación de empleo y divisas para nuestra nación.

1.4 Delimitación:

Este proyecto de factibilidad se centra en la exportación a la Ciudad de Osaka Prefectura de Japón ubicado en el Continente Asiático.

El Estudio contemplará la realización de un Plan de Desarrollo en el mediano y largo plazo comprendido entre los años 2010 al 2019, como alternativa de solución para ayudar al mejoramiento de la economía del país y que pueda ser más sostenible y sustentable.

1.5 Justificación:

Después de haber realizado un breve estudio de una serie de mercados se decidió que el mercado japonés, tiene gran potencial para el Jugo de Arazá con Noni, debido a que este país es el primer importador de alimentos a nivel mundial y está entre uno de los principales importadores del Ecuador, factor que será aprovechado para la realización de este proyecto, también se tomaron en cuenta las cuestiones de logística, porque al estar

este país ubicado en la costa del pacífico se podrá utilizar de mejor manera los canales de distribución existentes.

Las exportaciones son de gran importancia para el Ecuador porque ayudan al crecimiento y desarrollo económico y social del Ecuador con la creación de puestos de trabajo y la generación de divisas.

1.6 Objetivos

Objetivo General:

Determinar la Factibilidad en la Exportación y Comercialización de Jugo de Arazá con Noni al mercado japonés aprovechando todas las ventajas y cualidades competitivas y comparativas que posee esta fruta, procurando obtener niveles aceptables de rentabilidad económica y social para el País.

Objetivos Específicos:

- Fomentar la relación económica-comercial entre Japón y Ecuador con respecto a la exportación del Jugo de Arazá con Noni.
- Lograr el posicionamiento, en el mercado japonés, del Jugo de Arazá con Noni, con el propósito de aumentar los mercados de distribución del producto.
- Aprovechar la coyuntura generada por la actividad comercial de la exportación del Jugo de Arazá con Noni al mercado japonés, con el propósito de lograr el inicio de relaciones de negocios de productos vinculados al campo de bebidas de frutas, que desarrollen el sector agroindustrial de nuestro país.

1.7 Variables

Variable Independiente

La producción y exportación de Jugo de Arazá con Noni bajo normas legales y estándares de calidad.

Índices e Indicadores

- Localización de las zonas aptas para la producción del Arazá y el Noni.
- Proceso de fabricación del producto.
- Costos de Producción del producto
- Normas legales y estándares de calidad aplicables al proceso de producción del Jugo de Arazá con Noni.
- Procesos y requisitos aduaneros de Japón.

Variable dependiente

Comercializar nuestro producto en el mercado japonés de manera que se puedan obtener niveles aceptables de rentabilidad que ayuden al establecimiento de nuestra firma dentro del campo Agroindustrial Exportador.

Índices e Indicadores

- Datos demográficos de Osaka-Japón.
- Precios del producto en el mercado de Osaka-Japón.
- Capacidad operativa en la producción del Jugo de Arazá con Noni.
- Costos de la logística.
- Exportación bajo parámetros de calidad.
- Rentabilidad Económica.

1.8 Hipótesis

La producción y la exportación de Jugo de Arazá con Noni bajo las normas legales y estándares de calidad adecuadas permitirá el ingreso al mercado de Osaka-Japón en condiciones que favorezcan a la empresa procurando niveles aceptables de rentabilidad y se podrá contribuir con el desarrollo económico y social de nuestro país además de generar puestos de trabajo.

1.9 Metodología

La presente investigación es descriptiva y correlacional; se describe los procesos de comercialización y exportación del Jugo de Arazá con Noni y correlaciona las diferentes variables para llegar a la obtención de sus resultados.

Los métodos y técnicas que serán utilizados son:

Método Histórico Lógico: Se realizará el estudio de los antecedentes, la situación actual y la prospectiva del proyecto.

Método Inductivo: Se realizará para poder extraer las conclusiones generales válidas para la realización de este proyecto.

Método Estadístico: Con la recopilación de la información, se podrá realizar el manejo de las cifras y cuadros de información estadística, prioritariamente para la elaboración del estudio de mercado.

Método Analítico Sintético: Especialmente para la elaboración de las conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO II

2.1 Antecedentes

En los mercados del Japón, el gusto de los consumidores se inclina actualmente hacia las bebidas libres de azúcar y bajas en calorías, así como a bebidas fortificadas con aminoácidos, fibra vegetal o catequina de té, que ofrecen beneficios para la salud.

Un aumento en la conciencia por la salud entre los consumidores ha llevado a un mayor interés en los Jugos orgánicos. Una creciente cantidad de proveedores de Jugos de frutas han añadido Jugos 100% orgánicos a sus líneas de productos y los pronósticos para el futuro del mercado son excelentes. Sin embargo, los Jugos orgánicos que se venden en la actualidad no son sabrosos, por lo que se necesita desarrollar Jugos orgánicos de mejor sabor.

Por otra parte, las bebidas con bajo contenido de alcohol, que también representan una fuente de demanda de Jugo de frutas, se está expandiendo, lo que ha llevado a una diversificación de los tipos y cantidades de Jugos de frutas utilizados. Los principales Jugos usados para estas bebidas son los de limón y pomelo; aunque, recientemente, algunos productores han introducido nuevos tipos de bebidas usando Jugos de naranjas y durazno. También se ha experimentado con nuevos sabores creados en base a una combinación de Jugos de diferentes variedades o lugares de origen. En consecuencia, este es un mercado que los proveedores de jugos de fruta no pueden ignorar.

2.2 Características Generales

2.2.1 Descripción de la Fruta



Nombre científico y familia: Eugenia Stipitata

Nombre común: “Arazá” (español), “araç-boi” (portugués)

Características:

- Es una baya esferoidal de color verde al estado inmaduro y amarillo a la madurez.
- Tiene un exocarpo liso o aterciopelado.
- Posee un diámetro de 10 cm. y un peso promedio de 200 gs pero puede llegar hasta 600 gs.
- Los frutos poseen una cantidad de entre uno y veinte semillas.

Composición Química:

- Posee de 90 a 94% de agua
- Tiene un PH de 2.66 a 3.43

Factores Nutricionales del Arazá	
Ácido Ascórbico	74,00
Cal	39,80
Calcio	0,19
Carbohidratos	89,00
Caroteno	0,40
Fibra	6,07
Fósforo	0,09
Grasa	2,00
Hierro	87,00
Magnesio	0,10
Pectina	3,40
Potasio	2,15
Proteína	10,10
Vitamina A	7,75
Vitamina B1	9,84
Vitamina C	74,00
Zinc	11,00

Descripción Botánica

Origen del Arazá

El arazá-boi, o Arazá, es una planta originaria de las selvas húmedas de la Amazonia occidental, encontrándose principalmente en plantaciones naturales en la Amazonia peruana, especialmente en la cuenca inferior del río Ucayali. Aunque ha sido utilizada y casi domesticada desde tiempos inmemoriales por los nativos de la Amazonia, apenas en enero de 1930 fue colectada y herborizada por G. Klug en Loreto, en la población de Mishuyacu, cerca de Iquitos -Perú-, y las colecciones enviadas al Field Museum of Natural History de Chicago, donde en 1956 el Dr. Roger McVaugh la describió como una especie nueva para la ciencia con el nombre de *Eugenia stipitata* McVaugh de la familia de la Mirtáceas, o sea, prima de la guayaba.

Este frutal de la selva se caracteriza por ser un arbolito o arbusto pequeño, que alcanza hasta 3 m de altura. Las hojas son simples, opuestas, de forma elíptica; la lámina está ligeramente cubierta por pubescencia, con la nervadura muy sobresaliente por el envés. La dimensión de las hojas varía entre 8 y 14 cm de largo por 3 a 6 cm de ancho. Las flores se encuentran tanto solitarias como en grupos de cuatro, con cuatro pétalos blancos y alrededor de 100 estambres, y es polinizada por las abejas.

La producción de frutos en plantas adultas se da todo el año, porque la planta tiene simultáneamente flores y frutos, aunque existen períodos de mayor cosecha: de octubre a enero y de abril a junio. Los frutos son redondeados, hasta de 10 cm de diámetro y con un peso entre 200-600 g. No es de sorprenderse que el Arazá pueda producir entre 20 y 30 toneladas de frutos por hectárea.

Habiendo sido introducida hace algunos años en Costa Rica, y pudiéndosele observar actualmente en algunos huertos familiares, principalmente en la zona del Caribe, sin duda lo que más impresiona cuando se le ve por primera vez es que siendo un arbolito tan pequeño produzca flores y frutos -precocidad, ésta, conocida como neotenia. Esta característica tan inusual permite que el Arazá empiece a producir frutos a los 12 meses de ser trasplantado. No es de extrañar que si las plantas están nueve meses en el vivero y se trasplantan con éxito en un suelo de buena fertilidad, empiecen a fructificar a los 10 meses del trasplante.

Es importante resaltar que esta especie se desarrolla bastante bien a pleno sol o en semisombra, por lo que puede utilizarse en sistemas de cultivos mixtos (agroforestales), mezclándola, por ejemplo, con laurel, pejibaye, jengibre u otros cultivos afines. Además se desarrolla bien en suelos ácidos de baja fertilidad, y se adapta bastante bien a suelos con alta saturación de aluminio y bajos niveles de fertilidad, aunque crece mejor en suelos bien drenados.

Dado su alto porcentaje de pulpa (70%), se puede utilizar para combinar con otros frutales. Por su sabor y aroma tiene gran potencial para las industrias de Jugos, néctares, helados, cócteles y vinos. También tiene buen potencial para la extracción de sus principios aromáticos, por su olor muy agradable y exótico, por lo cual podría ser

utilizada en la industria de perfumes. Su valor nutritivo es muy semejante al de la naranja, con excepción del contenido de vitamina C, que es más del doble en el Arazá.

Sin lugar a dudas, este fruto de la selva, como en el pasado ocurrió con el mango, el aguacate, el zapote, el cas, el maracuyá y otros, serviría para fortalecer la economía y la calidad de vida en nuestras zonas rurales. Su precocidad en iniciar la producción, su alta productividad, su poca estacionalidad de cosechas, su alto porcentaje de pulpa y su valor nutricional, así como su adaptación en suelos ácidos de baja fertilidad, son factores que facilitarían el desarrollo de este cultivo en nuestro Caribe.

¹<http://www.una.ac.cr/ambi/Ambien-Tico/103/pablo.htm>

Origen del Noni



El Noni es el nombre como se le conoce a la fruta *Morinda citrifolia*. La fruta madura es de aproximadamente el mismo tamaño que una papa, y tiene un color amarillo que se transforma en blanco al madurar. Tiene un sabor amargo, no huele muy bien, mas sin embargo es utilizado generalmente como Suplemento dietético alimenticio por sus bondades nutricionales.

Al Noni se le atribuyen muchos beneficios para la salud que pueden ser atribuidos a la sinergia de sus componentes.

Nombre científico: *Morinda citrifolia* L.

Nombre común: Noni

Origen distribución geográfica:

Panamá, principalmente en las provincias de Bocas Del Toro, Colón, y San Blas. Fuera de Panamá: Antillas (general), Asia, América Central (general), Oceanía (incluyendo Australia). Crece mejor en tierras vírgenes.

Importancia Económica del Noni:

Salvaje y cultivado comercialmente. Usualmente se produce en: Jugo, néctar, tabletas, cápsulas, crema y té.

Descripción:

La planta de Noni florece en tierras vírgenes, generalmente cerca del mar. Puede llegar a crecer desde 10 a 20 pies.

El árbol da frutos durante todo el año, y su flor es de color blanca. La fruta tiene aproximadamente 8 centímetros de diámetro, de amarillo a blanco; pulpa chocolate y densa. Tiene un mal sabor y olor.

Aplicaciones y usos:

La fruta de Noni es famosa por sus características beneficiosas para la salud.

El Noni es un estabilizador del pH, neutraliza la acidez, lo que hace posible la estabilidad de la función del páncreas, hígado, riñones, vejiga, sistema reproductor femenino, etc. Por lo tanto puede ayudar a mejorar condiciones como la diabetes o hipoglucemia, colesterol calambres menstruales, presión sanguínea alta o baja, gota, artritis, etc.

En análisis bromatológicos del Noni se ha detectado que es rico en elementos importantes para la alimentación humana:

- * Fibra
- * Proteínas
- * Hierro
- * Vitamina C
- * Calcio
- * Zinc

Componentes naturales y sustancias que contiene el Noni

Alcaloides: El Noni tiene 10 diferentes alcaloides.

Xeronina: Alcaloide que ocasiona una reacción en el núcleo de la célula en la síntesis de proteína. La Xeronina y la Serotonina hacen que las personas se sientan mejor porque da más energía física y mental y por ende, ayuda a reducir las adicciones tales como alcoholismo, cigarrillo, drogas, etc.

Oligosacáridos: Es un tipo de azúcar que estimula la producción de xerotonina, antidepresivo, analgésico, somnífero, combate la migraña.

Flavonoides: El Noni tiene 10 flavonoides diferentes. Los flavonoides son las sustancias de pigmentación de las frutas y los vegetales. Ayudan en la reparación de los capilares, son antiinflamatorios y antiviral.

Quercetin: Flavonoide que repara los vasos sanguíneos y es antiinflamatorio. Mejora condiciones de varices y hemorroides.

Proxeroninasa: ayuda en la digestión y absorción de nutrientes. Es también antiinflamatorio, ayuda particularmente a la inflamación de los órganos sexuales femeninos en condiciones como calambres, endometriosis, etc.

Neutralizador: Neutraliza el oxalato de calcio, que ayuda a eliminar las piedras en el riñón.

Antioxidantes: El Noni contiene varios antioxidantes que actúan impidiendo la acción de los Radicales libres causantes del envejecimiento.

Cicatrizantes: Diversos testimonios de médicos y pacientes aseguran que el Noni contribuye a la rápida cicatrización de heridas.

Antiinflamatorio: Ingerido y usado tópicamente (sobre la piel) el Noni reduce inflamaciones en la piel, acné, erupciones, etc.

Desintoxicante: Ayuda a eliminar toxinas del cuerpo.

Antiséptico: Ayuda a combatir infecciones.

Antiparásitos: Ayuda a combatir todo tipo de parásitos.

Beneficios del Noni para la Salud

El Noni aumenta las defensas del cuerpo, y un cuerpo con buenas defensas puede combatir diversos tipos de enfermedades. Contiene componentes que pueden ayudar al cuerpo humano a regenerarse celularmente y a incrementar las defensas del mismo, de manera natural. Se han hecho algunos estudios al respecto con resultados positivos.

Muchas personas han reportado distintos beneficios que el Noni ha causado en su salud. En diferentes estudios se ha demostrado que el Noni tiene un impacto más significativo en la detención del crecimiento de las células RAS cancerosas implantadas en animales de laboratorio que otros 500 compuestos de plantas medicinales. También se ha notado que tiene un efecto analgésico notable, es eficaz contra 7 clases diferentes de bacterias perjudiciales y es eficaz contra los hongos y los parásitos. El listado de abajo es un compendio de beneficios basado en los testimonios de personas que consumen el Noni y alegan sentir beneficios.

Adicciones	Depresión	Presión Alta
Alergias	Diabetes	Quemaduras del Sol
Artritis	Dolor en los Músculos	Resfriados
Asma	Drogadicción	SIDA
Cáncer de Próstata	Energía	Sinus
Cáncer en el Hígado	Esclerosis Múltiple	Sistema Digestivo
Cáncer en el Riñón	Infecciones	Tos
Cólico Menstrual	Mejor Circulación	Tumores
Constipación	Migrañas	Úlceras

Los componentes del Noni actúan en el ámbito celular, produciendo la regeneración de las células y mejorando su funcionamiento.

²http://www.google.com.ec/search?hl=es&biw=1259&bih=427&rlz=1R2PRFA_esEC416&q=el+noni+propiedades&aq=4&aqi=g10&aql=&oq=el+noni

2.3 Preservante

2.3.1 Miel de abeja

El consumo de miel de abeja es altamente beneficioso para nuestro cuerpo y salud, ya que se ha comprobado que la miel es una gran fuente de energía, estimula la formación de glóbulos rojos porque posee ácido fólico, ayudando también a incrementar la producción de anticuerpos.

Es antiséptico, antibiótico, preservador y endulzador natural. Si consumimos regularmente miel de abeja estaremos enriqueciendo nuestra alimentación, ya que esto tendrá un efecto emoliente por que ayudará a la digestión, vivificará y fortificará el pecho, los nervios y los pulmones.

Contiene vitaminas B, C, D y E, además de minerales, agua y encimas.

En comparación con el azúcar que aporta 400 calorías cada 100 gramos, la miel provee de 322 calorías y es fuente de ácidos naturales, minerales, proteínas, aminoácidos, enzimas y otras sustancias, responsables de los beneficios que reporta su consumo para la salud. Además, sustituir el azúcar por la miel, evita la pérdida de calcio que provoca el consumo de azúcar.

Son conocidos los poderes curativos de la miel como antiséptico, fortificante, calmante, laxante, diurético y bactericida, entre otras aplicaciones terapéuticas.

Es muy rica en sales minerales, hierro, fósforo, calcio y vitaminas, además de ser antioxidante y depurativa.

Composición Química

Los componentes más usuales de la miel se muestran en la siguiente tabla:

Componentes	Rango	Contenido Típico
Agua	14 - 22 %	18%
Fructosa	28 - 44 %	38%
Glucosa	22 - 40 %	31%
Sacarosa	0,2 - 7 %	1%
Maltosa	2 - 16 %	7,50%
Otros Azúcares	0,1 - 8 %	5%
Proteínas y Aminoácidos	0,2 - 2 %	
Vitaminas, Enzimas, Hormonas		
Ácidos Orgánicos y Otros	0,5 - 1 %	
Minerales	0,5 - 1,5 %	
Cenizas	0,2 - 1,0 %	

El efecto Preservante de la miel se debe a su baja concentración de agua y es idéntico al que permite la prolongada conservación de los dulces y de las frutas en almíbar donde el alto contenido en azúcar disminuye el contenido de agua.

Posee mayor poder edulcorante que el azúcar

La miel no se echa a perder, es altamente perdurable, no caduca. El efecto preservante de la miel se debe a su baja concentración de agua y es idéntico al que permite la prolongada conservación de los dulces y de las frutas en almíbar donde el alto contenido en azúcar disminuye el contenido de agua.

³http://www.google.com.ec/search?hl=es&biw=1259&bih=427&rlz=1R2PRFA_esEC416&q=Beneficios+de+la+Miel+de+abeja&aq=f&aqi=g10&aql=&oq=

2.4 Características del Sector.

El sector de los Jugos/concentrados de frutas, es uno de los sectores con mayor potencial de desarrollo dentro de la oferta agroindustrial exportable del mercado ecuatoriano, pues representa, el 3% de las exportaciones no tradicionales del país.

Durante el periodo comprendido entre los años 2002 al 2007 las exportaciones de este sector crecieron en un promedio anual del 29% en términos FOB y del 17% en términos de toneladas. Se debe observar que para el año 2006, este sector aproximadamente produjo una oferta exportable de concentrado de maracuyá y Jugo de piña que generó ingresos por sesenta y cinco millones de dólares, es decir más del 90% de las exportaciones totales de Jugos/concentrados de frutas, y esto debido a que el Ecuador es el principal país exportador de este concentrado a nivel mundial.

Ecuador exporta anualmente los Jugos/concentrados de frutas a más de 30 países en el mundo, pues sus productos han logrado ingresar en todos los continentes, tal es el caso del concentrado de maracuyá, que se lo exporta a países de Europa, América del Norte, Centroamérica, América del Sur, Asia, África y Australia. Sin embargo, se presenta una alta concentración en valores exportados porque más del 60% se destina exclusivamente a Holanda y cerca del 20% a Estados Unidos.

También es importante mencionar que en el período indicado los principales cinco mercados a los que Ecuador exporta estos productos registran tasas de crecimiento en sus importaciones globales, lo que evidencia que son mercados en crecimiento.

En el año 2005 el mundo importó más de 9 mil millones de dólares en Jugos de frutas y los 15 principales países importadores representaron el 71% de estas importaciones, siendo los tres líderes Alemania, Estados Unidos y Reino Unido con el 12%, 11% y 8% respectivamente. De estos 15 países, Ecuador exporta a 11 de ellos, quedando fuera de su lista aún: Austria, Polonia, Arabia Saudita e Irlanda, países cuyas importaciones han crecido entre el 12% y 21% como promedio dentro de los años 2001 y 2005.

El mercado global de Jugos generó un ingreso total de 52.500 millones de dólares en el 2005, lo que representó una tasa de crecimiento anual del 2.5% durante el periodo 2001-2005.

Por su lado el volumen se incrementó a una tasa anual del 2.1% en este mismo período hasta alcanzar un total de 32.000 millones de litros en el 2005.

Las ventas de bebidas de frutas (0-29% Jugo) experimentaron el año más lucrativo para el mercado global de los Jugos en el año 2005, generando réditos totales de 9.700 millones de dólares, equivalentes al 30.5% del valor total del mercado de Jugos.

Se pronostica un comportamiento acelerado del mercado de bebidas de frutas, con una tasa de crecimiento anual del 2.5% para el período comprendido entre los años 2005-2010, además se espera que este mercado genere un valor aproximado de 59.300 millones de dólares, a finales del 2010, esto equivaldría a una tasa de crecimiento del 13% si se compara con el valor generado en el año 2005.

Las ventas de bebidas de frutas abarcan el 30% del valor del mercado; si se compara con las ventas de néctar de fruta, las cuales alcanzaron el 16.2% del valor total del mercado en el 2005, se puede ver cada vez más una mayor participación de las bebidas de frutas.

Con respecto al volumen, se espera que en el año 2010 el mercado de los Jugos alcance un volumen de 35.200 millones de litros, lo que representaría un aumento del 10% comparado con el 2005 y la tasa de crecimiento anual, en el período 2005-2010, sería del 1.9%.

CAPÍTULO III

Marco Legal y Constitución de la Compañía

3.1 Tipo de Compañía

Considerando los altos estándares de calidad que en el mercado japonés se exige para los diferentes productos que se comercializan, y con el propósito de brindar el sustento legal y comercial al producto Jugo de Arazá con Noni que será elaborado para comercializar en el mercado en mención, es necesario la conformación de una empresa amparada bajo el marco legal y comercial de la República del Ecuador, y que para la consolidación del proyecto de factibilidad se ha tomado la decisión de fundar una Compañía Anónima.

3.2 Concepto

La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

3.3 Elaboración del Acta de Constitución de la Compañía

MINUTA

CONSTITUCION DE LA COMPAÑÍA DENOMINADA

SOLUCIONES AMBIENTALES SOCIEDAD ANONIMA QUE OTORGAN LOS SEÑORES INGENIERA DOLORES DEL CARMEN PAZMIÑO PAVÓN, MARIA FERNANDA PAVÓN PAVÓN, INGENIERO RUBEN DARIO PAZMIÑO PAVÓN, CARLOS ALBERTO PAZMIÑO PAVÓN Y BYRON SANTIAGO PAZMIÑO PAVÓN

CUANTIA: \$ 85.000,00

En el Distrito Metropolitano de Quito, capital de la República del Ecuador, ante mí, Doctor Jaime Andrés Acosta Holguín, Notario Vigésimo Octavo del Cantón; comparecen:

la señora: Ingeniera DOLORES DEL CARMEN PAZMIÑO PAVÓN, la señorita MARIA FERNANDA PAVÓN PAVÓN, señores Ingeniero RUBÉN DARÍO PAZMIÑO PAVÓN, CARLOS ALBERTO PAZMIÑO PAVÓN y BYRON SANTIAGO PAZMIÑO PAVÓN, todos por sus propios derechos, bien instruidos por mí el Notario sobre el objeto y resultados de esta escritura pública a la que proceden de una manera libre y voluntaria.- Los comparecientes declaran ser de nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad, de estado civil casada la primera persona, solteros los siguientes y el último divorciado, domiciliados en este cantón, legalmente capaces para contratar y obligarse, a quienes de conocerlos doy fe en virtud de haberme exhibido sus cédulas de ciudadanía cuyas copias certificadas se adjuntan como habilitantes, y me piden que eleve a escritura pública el contenido de la minuta que me entregan, cuyo tenor literal y que transcribo es el siguiente: Señor Notario: En el Registro de Escrituras públicas del protocolo a su cargo, sírvase hacer constar una más de la que conste la Constitución de una Compañía Anónima al tenor de las siguientes cláusulas:

CLAUSULA PRIMERA

COMPARECIENTES: Comparecen a la celebración de la presente escritura pública: los señores: Ingeniera DOLORES DEL CARMEN PAZMIÑO PAVÓN, casada, la señorita MARIA FERNANDA PAVÓN PAVÓN, soltera; los señores Ingeniero RUBEN DARÍO PAZMIÑO PAVÓN, soltero; CARLOS ALBERTO PAZMIÑO PAVÓN, soltero; y BYRON SANTIAGO PAZMIÑO PAVÓN, divorciado, y, por sus propios derechos.- Los comparecientes son ecuatorianos, mayores de edad, domiciliados en el Distrito Metropolitano de Quito.

CLAUSULA SEGUNDA

DECLARACION DE VOLUNTAD.- Los comparecientes declaran que constituyen, como en efecto lo hacen, una compañía anónima, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

CLAUSULA TERCERA

ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA.- TITULO PRIMERO.- DENOMINACION, OBJETO SOCIAL, NACIONALIDAD, DOMICILIO, DURACION DE LA COMPAÑÍA.-ARTÍCULO PRIMERO.- La Denominación de la compañía será SOLUCIONES AMBIENTALES SOAM SOCIEDAD ANÓNIMA, debiendo realizar todos los actos de comercio bajo esta denominación. **ARTICULO SEGUNDO.- OBJETO SOCIAL:** Sus actividades principales serán: La prestación de servicios de prevención, mitigación y bioremediación ambiental; la importación de maquinaria, equipos, productos, insumos y materias primas que sirvan para bioremediación ambiental de suelos y aguas subterráneas, biotratamiento de aguas industriales, control de grasa de restaurantes, reducción de parafina de pozos petroleros; la representación, distribución y comercialización de los productos mencionados en el mercado nacional, internacional y mercado Andino.- La importación, comercialización de maquinaria y equipos industriales y agrícolas , distribución y venta de productos para todo tipo de cultivo, para consumo humano, la exportación de productos orgánicos. Podrá tener la representación de compañías nacionales y/o extranjeras.- Podrá asociarse con personas naturales o empresas de este tipo, nacionales o extranjeras, para proyectos o trabajos determinados o para el cumplimiento del objeto social en general, formando asociaciones, consorcios o cualquier otro tipo de acuerdo permitido por la Ley.- En el cumplimiento de su objeto, la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la ley.- **ARTICULO TERCERO.-** La sociedad es de nacionalidad ecuatoriana y su domicilio principal es en el Distrito Metropolitano de Quito, pudiendo establecer sucursales y agencias dentro de la República o fuera de ella, cuando así lo resolviere la Junta General.- **ARTICULO CUARTO.-** La duración de la compañía es de CINCUENTA AÑOS, contados a partir de la fecha en que quede legalmente constituida por la inscripción de la Escritura Pública en el Registro Mercantil, pudiendo prorrogarse o disolverse anticipadamente, cuando así lo resolviere la Junta General de Accionistas.- **TITULO SEGUNDO.- CAPITAL SOCIAL, ACCIONES, EJERCICIO ECONÓMICO. - ARTICULO QUINTO.-** El Capital autorizado de la Compañía al momento de constituirse es de OCHENTA Y CINCO MIL DOLARES (\$ 85.000,00), los accionistas podrán aumentar el capital hasta arribar al máximo del autorizado en

cualquier momento, sin necesidad de modificar el estatuto social.- El capital suscrito es de OCHENTA Y CINCO MIL DÓLARES dividido en ochenta y cinco mil (85.000) acciones ordinarias , nominativas e indivisibles de un dólar (\$ 1,00) cada una, el mismo que se encuentra íntegramente suscrito y pagado en especie y numerario, en los porcentajes y detalles constantes en la cláusula de integración del capital en estos Estatutos.- **ARTICULO SEXTO.-** Las Acciones estarán numeradas del cero cero cero cero uno (00001) al ochenta y cinco mil (85,000) inclusive y los correspondientes títulos, contendrán los datos exigidos por la Ley de Compañías y las firmas del Presidente y del Gerente General.- **ARTICULO SEPTIMO.-** El Capital Social podrá aumentarse o disminuirse en cualquier momento, con sujeción a la Ley y a lo previsto en estos Estatutos, por resolución válidamente adoptada por la Junta General de Accionistas y con aprobación de la Superintendencia de Compañías.- **ARTICULO OCTAVO.-** Los Accionistas tendrán derecho preferente para suscribir los Aumentos de Capital, en proporción al número de sus Acciones inscritas en el Libro de Acciones y Accionistas de la compañía que no estuvieren en mora en el pago de su valor.- **ARTICULO NOVENO.-** Las Acciones son transmisibles por herencia o acto entre vivos. Sin embargo, toda transferencia de dominio de acciones deberá inscribirse en el Libro de Acciones y Accionistas de la Compañía, para que surtan los efectos legales; y, si una misma Acción tuviera varios copropietarios, deberán nombrar un representante para que los represente, sin perjuicio de su responsabilidad solidaria frente a la compañía, por las obligaciones emanadas de su calidad de accionistas.- **ARTICULO DECIMO.-** El Ejercicio Económico de la compañía se contará desde el primero de Enero hasta el treinta y uno de Diciembre de cada año.- **TITULO TERCERO.- DEL GOBIERNO, ADMINISTRACIÓN Y FISCALIZACIÓN DE LA COMPAÑÍA.- ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO.-** La compañía estará gobernada por la Junta General de Accionistas siendo el órgano máximo de la misma y estará administrada por el Presidente y el Gerente General.- **SECCION PRIMERA.- DE LA JUNTA GENERAL.- ARTICULO DECIMO SEGUNDO.-** La Junta General formada por los accionistas legalmente convocados y reunidos, es el Órgano Supremo de la compañía, en consecuencia, podrá conocer todo lo relativo a los negocios sociales y tomar las decisiones que juzgaré convenientes para la sociedad, siendo sus decisiones obligatorias para todos los accionistas, salvo el derecho de oposición en los casos y formas determinados por la Ley.- Igualmente le corresponderá interpretar los presentes Estatutos, conforme a la Ley de la Materia y regular asuntos no

previstos en ellos, que no impliquen reformas del Contrato Social.- **ARTICULO DECIMO TERCERO.-** La Junta General se entenderá integrada válidamente, cuando concurren en primera convocatoria por lo menos el cincuenta por ciento (50%) del Capital Social pagado. Si por cualquier razón no se integrare la Junta General en primera convocatoria, se hará una segunda convocatoria, siendo suficiente en este caso, el número de accionistas presentes, debiendo expresarse así en la referida convocatoria.- Las resoluciones de la Junta General se tomarán por mayoría de votos del capital pagado concurrente a la reunión. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría numérica.- Las normas del Estatuto relativas a las decisiones de las Juntas Generales, se entenderán siempre referidas al capital pagado concurrente a las reuniones.- **ARTICULO DECIMO CUARTO.-** Para que la Junta General Ordinaria o Extraordinaria pueda acordar válidamente el aumento o disminución del Capital, la transformación, la fusión, la disolución anticipada de la compañía, la reactivación de la compañía en proceso de liquidación, la convalidación y, en general, cualquier modificación de los Estatutos, habrá de concurrir a ella en primera convocatoria, la mitad del capital pagado. En segunda convocatoria, bastará la representación de la tercera parte del capital pagado.- Si luego de la segunda convocatoria no hubiere el quórum requerido, se procederá a efectuar una tercera convocatoria, la que no podrá demorar más de sesenta días contados a partir de la fecha fijada para la primera reunión, ni modificar el objeto de ésta. La Junta General así convocada se constituirá con el número de accionistas presentes, para resolver uno o más de los puntos mencionados en el inciso primero, debiendo expresarse estos particulares en la convocatoria que se haga.- **ARTICULO DECIMO QUINTO.-** La Junta General Ordinaria se reunirá una vez cada año, dentro del primer trimestre posterior a la finalización del ejercicio económico y, extraordinariamente, en cualquier tiempo cuando fuere convocada.- **ARTICULO DECIMO SEXTO.-** Las convocatorias a Junta General serán hechas por el Presidente y/o por el Gerente General, indistintamente, por propia iniciativa o a petición del accionista o accionistas que representen por lo menos el veinticinco por ciento del Capital Social, en uno de los periódicos de mayor circulación de la ciudad de Quito, por lo menos con ocho días de anticipación al fijado para la reunión, con indicación del lugar, día, hora y asuntos a ser tratados en la misma.- Los Comisarios serán especial e individualmente convocados mediante nota escrita, además de la mención que constará en la convocatoria por la prensa a los accionistas.- Serán razones suficientes para convocar a la Junta General Extraordinaria, todas aquellas que aconsejen las

necesidades de tomar medidas o resoluciones para el control y el mejor desenvolvimiento de las actividades de la compañía y en los demás casos determinados por la Ley.- Los accionistas podrán concurrir por sí mismos o representados, siendo suficiente una simple carta poder dirigida al Gerente General y con carácter especial, para cada reunión, o mediante Poder Notarial otorgado conforme a las Leyes Generales.- **ARTICULO DECIMO SEPTIMO.-** Si dentro del plazo que fija la Ley de Compañías, la Junta General no hubiere conocido el balance anual o deliberado sobre la distribución de utilidades oportunamente, cualquier accionista podrá pedir del Presidente de la compañía o del Comisario que convoquen a Junta General para dicho objeto y, si dicha convocatoria no tuviere lugar en el plazo de quince días, el accionista podrá igualmente pedir a la Superintendencia de Compañías que convoque a la Junta General, acreditando ante ella su calidad de accionista.- **ARTICULO DECIMO OCTAVO.-** No obstante lo dispuesto en los artículos precedentes de estos Estatutos, la Junta General se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital pagado, y los asistentes, quienes deberán suscribir el Acta bajo sanción de nulidad, acepten por unanimidad la celebración de la Junta.- Sin embargo, cualquiera de los asistentes puede oponerse a la discusión de los asuntos sobre los cuales no se considere suficientemente informado.- **ARTICULO DECIMO NOVENO.-** El aumento de capital por elevación del valor de las acciones requiere el consentimiento unánime de los accionistas si se realizan nuevas aportaciones en numerario o en especie; igual unanimidad se requerirá si el aumento se hace por capitalización de utilidades. Pero, si las nuevas aportaciones se hicieren por capitalización de reservas o por compensación de créditos, se acordarán por mayoría de votos.- **ARTICULO VIGESIMO.-** Las acciones con derecho a voto lo tendrán en proporción a su valor pagado.- Salvo casos en que la Ley o estos Estatutos exijan porcentajes más altos, las resoluciones o designaciones se efectuarán válidamente por simple mayoría de votos de los presentes a las Juntas.- Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría numérica; no habrán votos dirimentes y, en caso de empate, no se considerará aprobada la proposición, pudiendo tomarse nueva votación o diferirse el asunto para una nueva Junta, según se acordare.- Exceptuando el caso previsto en el artículo Décimo Octavo de los presentes Estatutos, las resoluciones adoptadas sobre asuntos no expresados en las convocatorias, serán nulos.- **ARTICULO VIGESIMO PRIMERO.-** La Junta General estará presidida por el

Presidente de la Compañía y a falta de éste, por cualquier accionista designado por la Junta General. Como Secretario actuará el Gerente General de la Compañía y a falta de éste, se designará un Secretario Ad-Hoc.- **ARTICULO VIGESIMO SEGUNDO.-** Corresponde a la Junta General: A) Conocer el estado de los negocios de la Compañía, mediante las cuentas, balances, memorias o informes que presentarán el Presidente, el Gerente General, si fuere el caso; los Comisarios u otros funcionarios y resolver lo que juzgue pertinente. No podrán aprobarse balances ni las cuentas, si no hubiesen sido precedidas por el informe de los Comisarios; B) Resolver acerca de la distribución de utilidades, reservas o beneficios sociales; C) Acordar el cambio de denominación, modificaciones al capital, prórroga o disminución del plazo de duración de la Compañía, cambio del valor de las acciones, emisión de acciones preferidas, partes beneficiarias u obligaciones sociales y cualquier otra modificación al contrato social; D) Resolver acerca de la amortización de las acciones, o sobre la fusión, transformación o disolución y liquidación de la Compañía, debiendo establecer el procedimiento y designar liquidador en este último supuesto; E) Designar y remover, por justa causa, al Gerente General, al Presidente y empleados de la compañía; F) Establecer la política general de la Compañía; G) Autorizar al Gerente General para cualquier acto o contrato que implique un cambio de la política de la Compañía, dentro del objeto social; H) Aprobar los reglamentos administrativos internos de la Compañía, incluyendo a su propio reglamento; I) Cumplir y hacer cumplir las Leyes, los presentes Estatutos, los Reglamentos y sus propios acuerdos o resoluciones; J) Disponer el establecimiento o la supresión de sucursales o agencias de la Compañía donde lo creyere conveniente, con la obligación de informar lo resuelto a la próxima Junta General de Accionistas; K) Aprobar el presupuesto anual y el plan general de actividades de la compañía, en base a los proyectos y cronogramas que deberá presentarle el Gerente General; L) Someter anualmente a consideración de la Junta General la propuesta de distribución de utilidades; M) Conceder licencias de hasta treinta días, prorrogables por igual período, al Presidente, al Gerente General y a los Subgerentes, con justa causa, debiendo proveer a su reemplazo en caso necesario; N) Autorizar al Gerente General para la adquisición, enajenación, gravamen o limitación de dominio de bienes inmuebles de la compañía; O) Fijar las remuneraciones o compensaciones del Presidente, Gerente General, comisarios y demás funcionarios de la compañía; P) Designar las entidades depositarias que consideren apropiadas de los fondos de la compañía, así como los funcionarios o personas

autorizadas para el manejo, extracción y operación de sus cuentas con las entidades bancarias;

Q) Autorizar al Gerente General para otorgar Poderes Generales; R) Conocer y resolver cualquier otro asunto que por Ley o estos Estatutos le corresponda, o que no se halle expresamente encomendado a otro organismo o funcionario.- **ARTICULO VIGESIMO TERCERO.-** De cada Junta General se formará un expediente que contendrá: a) Los documentos que justifiquen haberse realizado la convocatoria a los accionistas y a los comisarios en la forma legal; b) La nómina de los asistentes, con la indicación del número y valor pagado de las acciones que representen y los votos que les correspondan; c) Los poderes o cartas poder presentados para actuar por representación; d) Los documentos que se hayan conocido en la reunión; y, e) Copia del Acta de la Junta, que contendrá los requisitos reglamentarios requeridos y deberá estar debidamente suscrita.- En el caso de Juntas Generales Extraordinarias Universales, se observará lo dispuesto en la Ley y en el artículo Décimo Octavo de los presentes Estatutos.- **SECCION SEGUNDA.- DEL PRESIDENTE.- ARTICULO VIGESIMO CUARTO.-** El Presidente de la compañía, que preside la Junta General de accionistas, durará en sus funciones TRES AÑOS, pudiendo ser reelegido indefinidamente, y debiendo permanecer en su cargo hasta ser legal y legítimamente reemplazado.- **ARTICULO VIGESIMO QUINTO.-** Son atribuciones y deberes del Presidente: A) Convocar a Junta General de Accionistas, de conformidad con la Ley y los presentes Estatutos; B) Presidir las Juntas Generales; C) Reemplazar al Gerente General de la compañía, en caso de ausencia, sea cual fuera la causa, con todas las facultades de este funcionario; D) Suscribir con el Gerente General los Certificados Provisionales y los Títulos Definitivos de las Acciones; E) Supervigilar el desenvolvimiento de las actividades sociales de la compañía y pedir la fiscalización de la contabilidad o de los negocios, cuando lo estime necesario; F) Legalizar con su firma y con la del respectivo Secretario, las Actas de las Juntas Generales de Accionistas; G) Las demás establecidas en la Ley, en los presentes Estatutos, en los Reglamentos y en las Resoluciones de la Junta General de accionistas.- **SECCION TERCERA.- DEL GERENTE GENERAL.- ARTICULO VIGESIMO SEXTO.-** El Gerente General será designado por la Junta General, durará TRES AÑOS en sus funciones, pudiendo ser reelegido indefinidamente o removido libremente y en cualquier tiempo por la Junta General de Accionistas, de conformidad con este estatuto. Debe permanecer en su cargo hasta ser legal y legítimamente reemplazado.- **ARTICULO VIGESIMO SEPTIMO.-** Son atribuciones y deberes del

Gerente General: A) Ejercer la Representación Legal, Judicial y Extrajudicial, de la compañía; B) Realizar actos de administración en los negocios propios de la compañía, con sujeción a la Ley, a los presentes Estatutos, a los Reglamentos y Decisiones de la Junta General de Accionistas; C) Contratar por su cuenta créditos para capital de trabajo sin requerir la autorización de la Junta de Accionistas, D) Contratar con terceras personas; E) Reemplazar al Presidente de la compañía, en caso de ausencia, sea cual fuera la causa; F) Actuar de Secretario en las Juntas Generales, legalizando con su firma y la del Presidente, las Actas respectivas; G) Supervigilar la contabilidad y mantener bajo su responsabilidad los Libros, documentos y archivos de la compañía; H) Elaborar el programa general de actividades de la compañía, la política y procedimientos de la misma, especialmente en los casos financieros, de seguros, laboral, de seguridad industrial, contable, de relaciones públicas, de control de actividades, etcétera y el proyecto de presupuesto anual, debiendo someterlos a consideración de la Junta General; I) Informar a la Junta General, por lo menos cada año, acerca del desenvolvimiento de los negocios sociales de la compañía, acompañando el balance, el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, el inventario de bienes y valores y más anexos; J) Suscribir con el Presidente los Certificados Provisionales y los Títulos Definitivos de las Acciones; K) Dar cumplimiento oportuno a las obligaciones impuestas por la Ley de Compañías, el Código de Comercio u otras aplicables, particularmente las tributarias, laborales y del Seguro Social; L) Abstenerse de realizar operaciones ajenas o perjudiciales al Objeto o negocios sociales, o prohibidos por las Leyes, Reglamentos o Decisiones de la Junta General; M) Ejercer, en general, las facultades necesarias para el buen manejo de los negocios sociales, con las atribuciones y deberes determinados en las Leyes para los Administradores.-

ARTICULO VIGESIMO OCTAVO.- Las limitaciones representativas del Gerente General serán ineficaces contra terceros de buena fe, pero le acarrearán a éste responsabilidad personal y pecuniaria ante la compañía por los daños y perjuicios que su abuso o extralimitación de funciones ocasionare, sin perjuicio de las sanciones a que haya lugar.-

SECCION CUARTA.- DE LOS COMISARIOS.- ARTICULO VIGESIMO NOVENO.- Habrá un Comisario Principal y un Comisario Suplente y durarán UN AÑO en sus funciones, pudiendo ser indefinidamente reelegidos.- El Comisario Suplente actuará como Comisario Principal en cualquier caso de ausencia de éste, con todas las atribuciones a que se refiere el artículo siguiente.- **ARTICULO TRIGESIMO.-** Las

atribuciones, deberes, prohibiciones y responsabilidades de los Comisarios son los establecidos por la Ley y por lo que determine la Junta General.- **TITULO CUARTO.- DISPOSICIONES GENERALES.- ARTICULO TRIGESIMO PRIMERO.-** Las resoluciones, acuerdos o decisiones de la Junta General podrán ejecutarse aún antes de la aprobación de las Actas, excepto cuando se disponga expresamente lo contrario.- **ARTICULO TRIGESIMO SEGUNDO.-** El Presidente y el Gerente General deberán: A) Inscribir sus nombramientos, con la razón de aceptación del cargo, dentro de los treinta días siguientes al de su designación; B) Observar las regulaciones, instructivos o reglamentos que se dictaren y remitir oportunamente a la Superintendencia de Compañías las copias de los balances, memorias, informes, etcétera y, a otras dependencias públicas, los datos o documentos reportables por disposición de la Ley.- **ARTICULO TRIGESIMO TERCERO.-** La integración, mantenimiento o reintegro del Fondo de Reserva legal, la formación de Reservas Especiales, la distribución de utilidades a los accionistas y a los empleados, se regirán por lo establecido en las Leyes y se verificarán de conformidad a lo que resolviere en cada caso la Junta General. El reparto de los beneficios a los accionistas se hará en proporción al valor pagado de sus respectivas acciones.- **ARTICULO TRIGESIMO CUARTO.-** Los Accionistas gozan de los demás derechos establecidos en su favor en las Leyes, a cuyas disposiciones se remitirán para ejercitarlos.- **ARTICULO TRIGESIMO QUINTO.-** La compañía se pondrá necesariamente en liquidación: A) Cuando las pérdidas alcancen al cincuenta por ciento o más del Capital Social y Reservas, si los accionistas no reintegran o limitan el fondo social al capital existente; B) Por las demás causas legales.- **ARTICULO TRIGESIMO SEXTO.-** En cuanto al procedimiento y designación de liquidadores, se observará lo que resolviere la Junta General, según lo previsto en estos Estatutos y lo dispuesto en la Ley de Compañías, a la que se hace expresa referencia. No habiendo oposición de los accionistas, asumirá las funciones de liquidador el Gerente General de la compañía.- **CLÁUSULA CUARTA.- INTEGRACIÓN DEL CAPITAL:** El aporte del capital hecho por los socios es en especies mediante el aporte de un lote de terreno ubicado en el Km 7 de la vía Quevedo en la provincia de Santo Domingo de los Colorados de propiedad conjunta de los accionistas..

DISPOSICION TRANSITORIA.- Los comparecientes autorizan al Doctor Pablo Vela Vallejo, abogado en el libre ejercicio de la profesión, para que realice todo trámite

conducente a la legal aprobación de la constitución de la presente compañía.- Usted, Señor Notario, se servirá agregar las demás cláusulas de estilo, necesarias para la plena validez y eficacia del presente instrumento.- (firmado) Doctor Pablo Javier Vela Vallejo, abogado con matrícula profesional número cinco mil ciento cincuenta y nueve (N° 5159) del Colegio de Abogados de Quito.- HASTA AQUÍ EL CONTENIDO DE LA MINUTA, que queda elevada a escritura pública con todo su valor legal, leída que les fue a los comparecientes por mí el Notario en alta y clara voz, se afirman y ratifican en su contenido y para constancia de ello firman juntamente conmigo en unidad de acto de todo lo cual doy fe.-

f) Ing. Dolores Del Carmen Pazmiño Pavón

c.c. c.v.

f) Sr. Rubén Darío Pazmiño Pavón

c.c. c.v.

f) Sr. Carlos Alberto Pazmiño Pavón

c.c. c.v.

f) Sr. Byron Santiago Pazmiño Pavón

c.c. c.v.

f) Srta. María Fernanda Pavón Pavón

c.c. c.v.

3.4 Principales Entidades Relacionadas

A continuación se detallará una breve descripción de las principales entidades relacionadas con la compañía:

- **Superintendencia de Compañías;** La Superintendencia de Compañías será una entidad autónoma, proactiva y sólida que cuente con mecanismos eficaces y modernos de control, supervisión y de apoyo al sector empresarial y de mercado de valores. Una Institución líder, basada en parámetros de eficacia, calidad, transparencia y excelencia, fundamentada en la planificación y en la aplicación de sistemas de alta calidad.
- **Servicio de Rentas Internas (SRI);** El Servicio de Rentas Internas (SRI) es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes.
- **Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO);** Impulsar el desarrollo del sector productivo industrial y artesanal, a través de la formulación y ejecución de políticas públicas, planes, programas y proyectos especializados, que incentiven la inversión e innovación tecnológica para promover la producción de bienes y servicios con alto valor agregado y de calidad, en armonía con el medio ambiente, que genere empleo digno y permita su inserción en el mercado interno y externo.
- **Consejo de Comercio Exterior e Inversión (COMEXI);** La Institución fue creada en el marco de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones LEXI; es un foro de concertación de políticas de comercio exterior e inversiones. Su misión es mantener un nexo constante entre el sector público y privado para establecer

de forma conjunta los lineamientos de corto, mediano y largo plazo que impulsen las relaciones comerciales del país con el exterior.

- **Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPORT);** Impulsar la actividad exportadora de alto valor agregado mediante la ejecución de planes y acciones proactivos; el liderazgo de la competitividad y el desarrollo sustentable del sector, la entrega de servicios oportunos y de calidad, y la verificación de resultados, a la luz de un comportamiento ético social.

- **Banco Central del Ecuador (BCE);** Promover el desarrollo económico y la estabilidad financiera del Ecuador, mediante el análisis, evaluación, diseño y ejecución de políticas e instrumentos económico-financieros, tendientes a mejorar, con equidad y justicia social, la calidad de vida de sus habitantes.

- **Instituto Nacional Ecuatoriano de Normalización (INEN);** Como estamento del estado, emite normas nacionales y homologa normas internacionales, en temas de Normalización, Certificación, Metrología, Ensayos Físicos y Analíticos, entre otros; formula Reglamentos Técnicos, Códigos y Guías de Práctica, buscando siempre que los productos y servicios que consumimos sean producidos bajo los estándares más altos de calidad.

- **Servicio Nacional de Aduana del Ecuador;** Ser una Aduana Moderna, con filosofía innovadora, justa y eficaz en el cobro de tributos, facilitadora de las operaciones de comercio exterior, reconocida entre las mejores aduanas de la región y del mundo, modelo de honestidad, servicio y eficiencia, cuyo competitivo accionar conlleve activamente al desarrollo sostenido del país.

- **Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI);** Ser una institución modelo del sector público a nivel nacional e internacional en el fomento de la creatividad, innovación y la protección de los derechos de propiedad.

- **Instituto Leopoldo Izquieta Pérez;** Prevenir y controlar para el mejoramiento de la salud, el fortalecimiento de la ciencia y proporcionar garantías al consumidor.
- **Corporación Financiera Nacional (CFN);** Ser la banca múltiple de desarrollo, moderna y eficiente, con énfasis en aquellos sectores desatendidos, apoyando así al desarrollo económico y social del Ecuador.

3.4.1 Leyes Conexas

Para el desarrollo de la factibilidad del proyecto es necesario el estudio y la aplicación de leyes, políticas, normas al proyecto tanto en el entorno interno del país como en el exterior, para cumplir con un proceso adecuado en todo lo concerniente a la comercialización del producto.

- ❖ Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI)
- ❖ Ley General de Puertos
- ❖ Ley de Transporte Marítimo y Aéreo
- ❖ Ley de Transporte Terrestre
- ❖ Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión
- ❖ Ley General de Seguros
- ❖ Codificación del Código de Trabajo
- ❖ Código de Comercio
- ❖ Código Tributario
- ❖ Ley de Compañías
- ❖ Ley de Régimen Tributario Interno
- ❖ Ley de Desarrollo Agraria
- ❖ Codificación de la Ley de Gestión Ambiental
- ❖ Ley de Registro Único de Contribuyentes

CAPÍTULO IV

Estudio de Mercado

4.1 Introducción

Instintivamente en los comienzos de la humanidad el hombre se caracterizó por la incesante búsqueda de la satisfacción de sus necesidades primarias tales como alimentación, vivienda y vestido. Con la aparición del dinero, en sus diferentes formas, durante el proceso histórico del desarrollo de la sociedad se contribuyó de manera muy importante al desarrollo del comercio. En la época actual este desarrollo se ve reflejado en el crecimiento del conjunto de transacciones o acuerdos de negocios que se lleva a cabo entre compradores y vendedores, en un área delimitada tangible e intangible conocida como Mercado.

El mercado es, también, el ambiente social (o virtual) que propicia las condiciones para el intercambio. En otras palabras, debe interpretarse como la institución u organización social a través de la cual los ofertantes (productores y vendedores) y demandantes (consumidores o compradores) de un determinado bien o servicio, entran en estrecha relación comercial a fin de realizar abundantes transacciones comerciales.¹

Por lo anterior, debe realizarse un estudio de mercado del Jugo de Arazá con Noni que permita saber las posibilidades de venta reales y si podrán colocarse en las cantidades pensadas, de modo tal que se cumplan los propósitos de la empresa.

4.2 Objetivos del Estudio de Mercado

El término Mercado se emplea conceptualmente alrededor de los diferentes agentes económicos o individuos que participan en las innumerables transacciones comerciales, ya que por una parte se trata de un lugar físico especializado en las actividades de vender y comprar productos y en algunos casos servicios, y por otra parte; es una referencia abstracta pero analizable que puede ser cuantificada, delimitada e inclusive influenciada.

¹<http://es.wikipedia.org/wiki/Mercado>

En este lugar se instalan distintos tipos de vendedores para ofrecer diversos productos o servicios, en tanto que ahí concurren los compradores con el fin de adquirir dichos bienes o servicios.

La concepción del mercado es la evolución de un conjunto de movimientos al alza y a la baja que se dan en torno a los intercambios de mercancías específicas o servicios y en función del tiempo o lugar, determinando de esta manera la delimitación del mercado, tal es así que en función de un área geográfica, se puede hablar de un mercado local, de un mercado regional, de un mercado nacional o del mercado mundial. Visto de esta manera es necesario tener presente un conjunto de rasgos sobre el mercado para poder participar en él.

El objetivo de tener un estudio de mercado es saber en qué medio operar, pero sobre todo si las posibilidades de venta son reales y si los bienes o servicios podrán colocarse en las cantidades pensadas, de modo tal que se cumplan los propósitos del empresario y, con un buen conocimiento, incidir de manera tal que no se pierda esfuerzos ni recursos.

El estudio de mercado busca probar que existe un número suficiente de consumidores, empresas y otros entes que en determinadas condiciones, presentan una demanda que justifican la inversión en un programa de producción de un bien durante cierto período de tiempo.

Considerando lo expuesto es necesario tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el Jugo de Arazá con Noni, dentro del espacio definido como el Mercado de Osaka-Japón, durante el periodo de tiempo de 5 años; y, adicionalmente, conocer la información sobre el precio apropiado en relación a otras marcas que comercializan Jugos de Arazá o bebidas de similares características elaboradas con Jugo de Frutas Cítricas

4.3 Situación Geográfica del Japón

El archipiélago japonés, situado en el Océano Pacífico, al nordeste de Asia, se extiende de norte a sur, en forma de arco, a lo largo de 3.000 km. Formado por cuatro grandes islas Hokkaido, Honshu, Shikoku y Kyushu- y, aproximadamente, más de 6.000 mucho

más pequeñas, tiene una superficie de 377.800 km², de los cuales el 68% son zonas montañosas, prácticamente cubiertas por bosques, y sólo el 14% tierras de cultivo.

En la isla de Honshu se encuentra la cadena montañosa más importante, llamada "Alpes Japoneses", en la que está ubicado el famoso monte Fuji (3.776 m), volcán inactivo. En territorio japonés están localizados el 10% de los volcanes en actividad del mundo. Además Japón es un país muy activo sísmicamente.

En general, los ríos japoneses son cortos y torrenciales. Los más importantes son el Tone, el Ishikari y el Shinano. También hay gran cantidad de pequeños lagos; el mayor es el Biwa (70 km²), cerca de Kyoto.

Japón abarca una gran variedad de climas, desde el sub-ártico en el norte al subtropical en la isla Okinawa. El clima del norte es muy frío en invierno y caluroso en verano. En la zona centro que da al Pacífico, en la isla de Honshu, los inviernos no son muy fríos, pero los veranos son extremadamente húmedos y calurosos; la barrera que en ésta isla forman los Alpes Japoneses hace que los inviernos sean mucho más duros en la vertiente oeste que da al mar de Japón.

Japón cuenta con 127.700.000 habitantes y su población es muy homogénea, con una pequeña minoría de descendientes coreanos.

Para la mayoría de los japoneses la religión no significa mucho más que diferentes estilos de rituales sociales. En este sentido, las dos grandes religiones en Japón son el sintoísmo (de carácter autóctono) y el budismo (procedente de India y China) que no son excluyentes entre sí. Un japonés medio es sintoísta y budista a la vez, adoptando distintos rituales según las circunstancias. La influencia cristiana es mínima.

Entre las principales ciudades de Japón encontramos: Yokohama, Osaka, Nagoya, Sapporo, Kyoto, Kobe, Sendai y Fukuoka.

⁵http://www.google.com/#q=situaci%C3%B3n+geografica+del+jap%C3%B3n&hl=es&rlz=1R2PRFA_esEC416&prmd=ivnsfd&tbs=cilr:1,clirtl:en,clirt:en+geographical+situation+of+Japanese&sa=X&ei=6U5ITcm6AsrUgQeE8a2sBw&sqi=2&ved=0CGYQ_ewCg&fp=1916e991628bb9a1



<http://translate.google.com/translate?hl=es&langpair=en%7Ces&u=http://www.freeworldmaps.net/asia/japan/>

El archipiélago japonés está situado frente a la costa oriental del continente asiático, forma un estrecho arco de 3.800 Km. de longitud, extendiéndose desde el paralelo 20+ 25' al 45+ 33' de latitud norte. La superficie total de Japón es de 377. 815 Km. cuadrados, ligera mente superior a la del Reino Unido, pero sólo una novena parte de la extensión de la India y veinticinco veces menor que la de los Estados Unidos, lo que representa menos de un 0,3 % de la superficie total de la tierra.

El archipiélago está formado por cuatro islas principales: Honshu, Hokkaido, Kyushu y Shikoku (de mayor a menor), una serie de cadenas de islas y unas 3900 islas menores. Honshu representa, más o menos, el 60 % de la superficie total.

Las islas japonesas forman parte de la gran cadena de montañas que se extienden desde el Sudeste asiático hasta Alaska. Por un lado, esto ha dotado a Japón de una costa alargada y rocosa con muchos puertos pequeños pero excelentes. Por otro lado, se han formado gran cantidad de zonas montañosas con numerosos valles, ríos que fluyen velozmente y lagos de aguas cristalinas. Las montañas constituyen el 71% de la

superficie total de Japón, según un estudio adelantado en 1972, por el Instituto de Estudios Geográficos del Ministerio de la construcción.

Más de 532 de estas montañas tienen una altitud superior a los 2000 metros. La más alta es el Monte Fuji, cuyo cono perfecto se eleva a unos 3.776 metros. Aunque no se han producido erupciones en él desde 1707, el monte Fuji está clasificado como uno de los 77 volcanes activos del Japón. Estos proporciona al país unas de sus diversiones más placenteras: las fuentes termales, que alimentan numerosas estaciones de aguas termales atraen a millones de japoneses de vacaciones en busca de descanso y esparcimiento. Junto a esta actividad volcánica, Japón se ve sometido a movimientos sísmicos y a algunos terremotos ocasionales.

La complejidad de la topografía de Japón proporciona a la tierra una gran belleza y escenario de dramáticos contrastes: lagos formados por aguas del deshielo en medio de las montañas; gargantas rocosas y ríos turbulentos; picos graciosos y graciosas cascadas. Todos estos accidentes topográficos constituyen una fuente de inspiración y deleite tanto para los japoneses como para los visitantes extranjeros.

4.3.1 El gobierno

La nueva constitución que entró en vigor el 3 de mayo de 1947 estipula que el poder supremo reside en el pueblo y que el Emperador es un mero símbolo de la nación. La independencia con respecto al poder legislativo, al ejecutivo y al judicial está reconocida. El pueblo elige a la Dieta, que es el cuerpo legislativo y representa la fuente de poder más importante de las tres. Tiene además el derecho de opinar en la elección de los jueces de la Corte Suprema de Justicia. Cualquier ciudadano con edad igual o superior a los veinte años, sea hombre o mujer, tiene derecho de voto en las elecciones legislativas para la Dieta, así como para las gubernativas y cualesquiera otras elecciones locales.

4.3.2 Economía

La economía de Japón es un floreciente complejo de industria, comercio, finanzas, agricultura y todos los demás elementos de una estructura económica moderna. La

economía de la nación se encuentra en una avanzada etapa de industrialización, con el auxilio de un contingente masivo de información y redes de transporte altamente desarrolladas.

La agricultura y la pesca han desempeñado un papel importante en la economía japonesa. Sin embargo, recientemente la industria ha evolucionado paralelamente a la modernización de Japón y ha llevado a numerosos agricultores a las ciudades comerciantes e industriales.

Los campos cercanos a las grandes ciudades se han convertido en zonas residenciales. Desde hace algún tiempo, el modo de vida y el régimen alimentario en Japón se han occidentalizado de una manera significativa, así pues, varios productos alimentarios han tenido que ser importados de muchas partes del mundo, sobre todo de los Estados Unidos. Japón, siendo un país insular, la pesca ha proporcionado para los japoneses su principal fuente de proteínas. La pesca industrial, muy moderna, sigue siendo una actividad importante para este país. La ganadería está expandiéndose desde hace poco, pero deben importarse grandes cantidades de carne para responder a las necesidades de los consumidores.

De otra parte encontramos que cada año deben importarse aproximadamente nueve mil toneladas de mineral de hierro, para fabricar coches, barcos etc. Podemos decir que la producción de acero está estrechamente relacionada al desarrollo de las industrias. La industria de transformación es el centro de la actividad industrial del Japón. Las máquinas herramientas, máquinas de coser, automóviles, barcos, máquinas fotográficas y relojes son los principales productos de ésta industria y son artículos muy buenos para la exportación. La industria automovilística representa una gran parte de la industria de transformación, lo más importante en lo que concierne a los productos fabricados en el país. Japón se ha convertido ahora en el segundo país en el mundo para la producción automovilística.

⁷<http://www.monografias.com/trabajos13/japoayer/japoayer.shtml>

4.4 El Mercado Japonés y sus Consumidores

Japón representa el segundo mercado más grande del mundo después de los EE.UU, en términos de PIB per cápita, sus 127 millones de consumidores tuvieron un ingreso anual de 33,400 dólares (2009), el segundo mejor ingreso en el mundo.

Para comercializar hacia el Japón productos manufacturados, es necesario considerar los siguientes aspectos:

1. El revaluó de la moneda japonesa de 250 yenes por dólar en 1985 a 120 yenes por dólar en julio del 2009. Es decir, el yen tiene un poder de compra dos veces mayor. Si con 1,000 yenes se compraban sólo 4 dólares en 1985, ahora se pueden comprar más de 8 dólares, lo cual significa que los consumidores japoneses pueden comprar más dólares y más productos del extranjero.
2. El mercado japonés es un mercado homogéneo: en términos de ingreso promedio de sus consumidores (el 75% de los japoneses se consideran clase media, pues casi no hay diferencias marcadas entre en el nivel de ingresos), y; en términos de estrategia de ventas; esto significa que cuando se presenta un producto en el mercado japonés se puede apuntar a un mercado homogéneo (en términos de ingreso) que cubre a casi la mayoría de la población japonesa (sin desconocer que hay segmentación de mercado para algunos productos).
3. La diversificación de productos en el mercado japonés ha permitido que sus consumidores puedan escoger productos de toda clase, razón por la cual las importaciones se han incrementado e ingresan sin mayores restricciones.
4. Japón es conocido por los numerosos canales de distribución por los cuales tiene que pasar un producto importado antes de llegar al consumidor japonés, las famosas tradings ("sogo sosha" en japonés), compañías de comercialización que se encargan de importar y colocar gran parte de los productos que Japón consume. Este sistema permite colocar un producto en cualquier punto del país. En **Osaka**, que es la tercera mayor ciudad de Japón, con una población de 2,7 millones de habitantes, se encuentra ubicado uno de los puertos y centros industriales más importantes de Japón.

EXPORTACIONES DEL JAPÓN AL ECUADOR - Enero a Junio						
MILLONES DE DOLARES US\$ - FOB						
HS	Año		2008	2009	2010	Var. % 10/09
	TOTAL		310.67	268.03	315.57	17.73%
1	8703	Coches de turismo y demás vehículos concebidos para transportes de personas (excepto los de las partidas 87.02).	98.39	114.18	150.52	31.83%
2	8704	Vehículos automóviles para transporte de mercancías.	81.93	33.73	32.98	-2.22%
3	8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05.	26.04	20.00	19.35	-3.24%
4	8408	Motores de émbolo (pistón) de encendido por compresión (motores diesel ó semi-diesel).	21.68	18.97	16.83	-11.27%
5	7208	Productos laminados planos de hierro ó acero sin alear	0.00	0.00	13.10	
6	8706	Chasis de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05, equipados con su motor.	8.26	7.88	9.17	16.38%
7	4011	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho.	5.53	3.40	8.05	137.21%
8	7210	Productos laminados planos de hierro ó acero sin alear.	6.42	1098	7.76	-29.29%
9	8407	Motores de embolo (pistón) alternativo y motores rotativos.	17.78	10.58	7.75	-26.76%
10	8409	Partes identificadas como destinadas, exclusivamente ó principalmente para motores de las partidas 84.07 u 84.08.	4.62	4.48	4.98	11.15%
11	0000	Comoditis y transacciones no clasificadas	1.29	1.36	3.30	141.92%
12	8701	Tractores (excepto carretillas-tractor de la partida 8709)	2.33	1.61	2.86	77.59%
13	3906	Polímeros acrílicos en formas primarias.	1.61	2.10	2.02	-3.83%
14	8413	Bombas para líquidos, Incluso con dispositivo medidor incorporado; elevadores de líquidos	2.02	1.75	1.76	0.18%
15	8483	Arboles de transmisión y manivelas; cajas de cojinetes y cojinetes; engranajes y ruedas de fricción.	1.67	1.63	1.58	-3.36%
16	3808	Insecticidas raticidas y demás anti roedores	1.46	0.69	1.50	118.19%
17	9022	Aparatos de rayos X	0.33	3.09	1.46	-52.73%
18	8543	Máquinas y aparatos eléctricos con función propia.	0.05	0.02	1.26	5042.16%
19	8427	Carretillas apiladoras; las demás carretillas de manipulación.	1.21	1.16	1.25	7.47%
20	8421	Centrifugadoras, Incluidas las secadoras centrifugas	0.95	1.30	1.24	-4.55%
21	9032	Instrumentos y aparatos para regulación o control automáticos.	3.06	2.37	1.21	-49.10%
22	7318	Tomillos, pernos, tuercas, tirafondos, escarpas	0.23	0.24	1.21	413.67%
23	8445	Máquinas para la preparación de materia textil	0.00	0.00	1.18	
24	9018	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología ó veterinaria.	1.44	0.95	1.10	16.53%
25	3701	lacas y películas planas, fotográficas	0.53	0.64	1.05	64.99%

⁹Elaboración: JETRO- Lima
Fuente: Aduanas Japón
Copyright (C) 2010 JETRO

IMPORTACIONES DEL JAPÓN DESDE ECUADOR - Enero a Junio							
MILLONES DE DOLARES US\$ - CIF							
H	S	Año	2008	2009	2010	Var.	%
			118.75	81.26	94.20	15.92%	
1	803	Bananas ó plátanos, frescos ó secos.	14.10	25.02	20.46	-18.20%	
2	2301	Harina, polvo y "peilets" de carne, despojos, pescado ó de crustáceos, moluscos ó demás invertebrados acuáticos, impropios para la alimentación humana.	19.41	17.57	19.60	11.56%	
3	4401	Lena; madera en plaquitas ó partículas; aserrín, desperdicios y desechos de madera.	10.10	5.17	11.51	122.43%	
4	710	Hortalizas (incluso "silvestres") aunque estén cocidas en agua ó vapor congeladas.	5.71	7.44	8.12	9.17%	
5	303	Pescado congelado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04.	4.26	2.98	7.55	153.64%	
6	1801	Cacao en grano entero ó partido crudo ó tostado.	3.54	2.87	7.52	161.64%	
7	603	Flores y capullos, corlados para ramos ó adornos, frescos, secos, blanqueados teñidos, impregnados ó preparados de otra forma.	3.93	3.82	3.77	-1.35%	
8	2101	Extractos, esencias y concentrados de café, té ó yerba mate y preparaciones en base de estos productos.	3.53	3.37	3.23	-4.13%	
9	1803	Pasta de cacao. Incluso desgrasada.	0.14	1.73	2.52	45.85%	
10	306	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados ó en salmuera	2.93	3.12	2.19	-29.76%	
11	5305	Coco, abacá , ramio y demás fibras textiles vegetales no expresadas ni comprendidas en otra parte.	1.72	1.54	1.66	7.61%	
12	3203	Materias colorantes de origen vegetal ó animal (incluidos los extractos tintóreos, excepto los negros de origen animal).	1.86	0.97	1.55	59.36%	
13	604	Follaje, hojas, ramas y demás partes de plantas.	1.30	1.58	1.44	-8.97%	
14	7404	Desperdicios y desechos de cobre	1.01	0.17	0.43	150.63%	
15	6504	Sombreros y demás tocados, trenzados o fabricados	0.28	0.19	0.40	111.49%	
16	2009	Jugos de frutas u otros frutos (incluso el mosto de uva) ó de hortalizas (incluso "silvestres"), sin fermentar y sin adición de alcohol, Incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.	1.37	0.17	0.34	101.58%	
17	2008	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados ó conservados de otro modo.	0.55	0.51	0.31	-39.07%	
18	901	Café, incluso tostado ó descafeinado; cascara ó cascarilla de café.	0.49	0.48	0.30	-36.86%	
19	2007	Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos obtenidos por cocción, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.	0.78	0.28	0.15	-46.69%	
20	6502	Cascos para sombreros, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materias	0.11	0.16	0.14	-9.83%	
21	1604	Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado.	0.16	0.12	0.13	7.07%	
22	7602	Desperdicios y desechos de aluminio	0.00	0.00	0.12		
23	9606	Jolones y botones de presión; formas para botones y demás partes de botones de presión.	0.16	0.16	0.11	-31.75%	
24	0	Comoditis y transacciones no clasificadas.	0.13	0.93	0.10	-89.70%	
25	4407	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente, cortada ó desenrollada	0.18	0.10	0.08	-17.70%	

¹⁰Elaboración: JETRO- Lima
Fuente: Aduanas Japón
Copyright (C) 2010 JETRO

4.5 Método de Exportación de Alimentos Orgánicos al Japón y Descripción General del Régimen de Certificación

Introducción

Muchos de los productores de alimentos orgánicos de Sudamérica tienen la certificación de los organismos de Europa y Estados Unidos o de sus respectivos países. Creo que existen muchas personas que piensan que la exportación de los alimentos orgánicos, pueden realizarse fácilmente al Japón teniendo la certificación de los países occidentales. Sin embargo, para la venta de alimentos orgánicos en el Japón, es necesario que se obtenga nuevamente la certificación Japonesa.

Método de Exportación de Alimentos Orgánicos al Japón

Es necesario que se adhiera la marca JAS de alimentos orgánicos en el país de origen (país exportador).

En los productos agrícolas y los alimentos agrícolas procesados que se exporten directamente desde Sudamérica al Japón y en Japón lleven la indicación como "XX orgánico", previo a su exportación deberá adherirse la marca JAS de alimentos orgánicos en el país de origen (o sea en el país exportador) y luego proceder a la expedición (según las normas vigentes en agosto de 2002).

Para adherir la marca JAS de alimentos orgánicos, las empresas tanto del Japón como del extranjero, deben obtener la certificación JAS de alimentos orgánicos.

Las empresas que produzcan o fabriquen los alimentos orgánicos que se desean exportar al Japón, deben obtener la certificación JAS de alimentos orgánicos.

Aun cuando tengan las certificaciones de alimentos orgánicos de los países occidentales, no pueden adherir la marca JAS de alimentos orgánicos por el hecho de tener esa certificación. Es necesario que se obtenga por separado la certificación JAS de alimentos orgánicos.

Sin embargo, existe la posibilidad de que se modifique el contenido cuando en el

futuro se logre un acuerdo fuera de los indicados arriba entre los países.

Se requiere atención debido a que en los Estados Unidos, países de la UE y Australia se aplican regímenes que difieren de los indicados arriba. Con respecto a estos países, el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca lo publica como países que tienen regímenes equivalentes a las normas JAS, existiendo otras opciones como método de exportación.

Procedimiento para la Certificación

- Selección del organismo de certificación JAS de alimentos orgánicos (organismo de certificación registrado)
- Presentación de los documentos para la solicitud de JAS de alimentos orgánicos.
- Realización de la inspección en el sitio.
- Notificación de la evaluación.
- Estudios anuales e informe.

Medidas de las Empresas que ya tienen la Certificación de Productos Orgánicos fuera del JAS para los Alimentos Orgánicos.

Es necesario que se obtenga una vez más, la nueva certificación JAS desde el principio. Sin embargo, existen los siguientes casos especiales:

Casos especiales para eximirse de la inspección. En el caso de tener la certificación de producto orgánico del país de origen o de países occidentales siendo un organismo de certificación fuera del JAS de alimentos orgánicos y se haya realizado la inspección de ese organismo dentro de un año, esa inspección se considera como inspección en el sitio y existe la posibilidad (caso) de que no se requiera una nueva inspección en el sitio para JAS.

Debido a que para este caso especial de exención de la inspección del JAS de alimentos orgánicos, existe el caso que es posible y el caso que no es posible eximirse según el organismo de certificación JAS que lo solicite, debe consultarse previamente en forma individual al organismo de certificación del cual se desea obtener la certificación. Se requiere el contrato entre la organización que haya realizado la inspección y el organismo de certificación JAS y no significa que se hayan celebrado los contratos con todas las organizaciones.

Cada uno debe realizar la consulta para saber cuáles son los organismos de certificación reconocidos.

Sin embargo, para el organismo de certificación del país de origen o países occidentales al que se reconoce este método (contratación por comisión), se requiere una evidencia objetiva de que se ha obtenido la acreditación de IFOAM (**The International Federation of Organic Agriculture Movements/La Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica**).

Cómo puede utilizarse esta Certificación

Aun cuando se haya obtenido la certificación de los países occidentales, no significa que también se obtiene incondicionalmente la certificación de JAS presentando la solicitud (Esto se debe a que pueden diferir las normas de los materiales autorizados y prohibidos según los países). Lo indicado anteriormente, es una medida para sustituir las informaciones recopiladas por la inspección a través de los informes existentes y el juicio se realiza por separado sobre base de las normas JAS.

Exportación a través de un país que tiene un régimen equivalente a JAS En el caso de obtenerse la certificación que esté autorizada por el gobierno de los Estados Unidos, países de la UE y Australia y se exporte como productos certificados a un país que corresponde desde los Estados Unidos, UE, etc. y luego se exporte al Japón a través de esos países, es posible expedir al Japón sin la marca JAS de alimentos orgánicos.

Ejemplo

- En el caso de que el comerciante de los Estados Unidos desee vender al importador del Japón como producto certificado por NOP (**Nacional Organic Program/Programa Orgánico Nacional**), los granos verdes del café certificados por NOP según la Ley Federal de los Estados Unidos, vendidos a los comerciantes de Estados Unidos y depositados en los almacenes de los Estados Unidos, es posible exportar de Estados Unidos aunque no se adhiera la marca JAS de alimentos orgánicos. En este caso, el comerciante de los Estados Unidos deberá obtener el "Certificado del Gobierno" (que emite el organismo de certificación) y el importador del Japón adherirá la marca JAS de orgánicos en el puerto de Japón según ese certificado del gobierno.

En este caso, debe coordinarse perfectamente con la empresa comercial del país correspondiente que realice la venta, debido a que no es posible considerar lisa y llanamente como una medida eficaz, debido a que se requieren otros documentos especiales (Certificado del Gobierno) y es elevado el costo para adherir en Japón la marca JAS de alimentos orgánicos. Además, es necesario que el importador del Japón haya obtenido la certificación JAS como "importador".

En el caso de no haber obtenido la Certificación de Producto Orgánico de Organismo de Certificación alguno

En el caso de considerarse la exportación con destino al Japón, deben leerse las normas técnicas de la certificación JAS y las normas JAS y analizar por sus propios medios si las operaciones se ajustan a las normas. Especialmente en el caso de los productos agrícolas, se requieren los registros que demuestren haber adoptado los métodos de cultivo agrícola orgánico durante los últimos tres años.

En el caso de que esta solicitud sea una solicitud individual sólo para JAS y no se desee otra certificación, es elevada la posibilidad de que el inspector vaya para la inspección en el sitio (desde Japón en la mayoría de los casos). Por existir algunos

organismos de certificación que disponen de sus inspectores en el exterior, se recomienda confirmar a los respectivos organismos de certificación.

Las normas de JAS de alimentos orgánicos pueden obtenerse en los siguientes portales del Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca. (Solamente en japonés e inglés)

Japonés:

<http://www.maff.go.jp/soshiki/syokuhin/heyv/jasindex.htm>

Inglés:

<http://www.maff.go.jp/soshiki/svokuhin/hinshitu/organic/engjvukttophtm>

Dentro de estas informaciones, son especialmente importantes el criterio técnico de certificación y las normas JAS (Normas Agrícolas Japonesas).

Además, se ruega leer bien las Preguntas y Respuestas que aparecen en los portales.

Descripción General del Régimen de Certificación JAS de Alimentos Orgánicos

¿Qué es el Régimen de JAS de Alimentos Orgánicos?

Es un régimen establecido por una Ley Japonesa y debe ser respetado en todos los alimentos que se comercialicen dentro del Japón, sea de producción nacional como de importación.

Es decir, en el caso de llevar la indicación de "XX orgánico" en los alimentos que se comercialicen dentro del Japón, deben expedirse adhiriendo la marca JAS de alimentos orgánicos después de obtener la certificación del organismo registrado para el JAS.

Por tratarse de una Ley, al no respetarse constituye una violación de la Ley y se aplican las penalidades.

Significado de la Marca JAS de Alimentos Orgánicos y Método de Indicación

La marca JAS de alimentos orgánicos del Japón es la marca que indica que "se ajusta a las normas JAS de alimentos orgánicos del Japón". Se adhiere en el recipiente, embalaje o en la factura de los productos.



Nombre del Organismo de Certificación Registrado

Aunque es deseable que la marca JAS de alimentos orgánicos se adhieran en el saco de la soja y café o en el envase de las latas de Jugos concentrados, pueden adherirse la marca JAS de alimentos orgánicos en las facturas.

- En el caso de productos como la ensalada mixta congelada que se venden directamente a los consumidores, deberán siempre llevar la marca JAS de alimentos orgánicos en el saco.
- Debajo de la marca JAS de alimentos orgánicos, debe escribirse el nombre del organismo de certificación de la que haya recibido la certificación.
- La marca JAS de alimentos orgánicos deben obtenerse del organismo de certificación.
- Por norma, no se autorizan las indicaciones estampadas con sellos, deben ser impresos como los sellos adhesivos.
- Debido a que están establecidas las relaciones de las medidas vertical y horizontal, no deben ampliarse o reducirse cambiando esa relación.
- Existe la obligación de informar una vez por año al organismo de certificación, la cantidad de marcas JAS utilizadas.

Descripción General del Organismo de Certificación Registrado de JAS de Alimentos Orgánicos

Existen actualmente 68 organismos de certificación registrados de JAS de alimentos orgánicos. Entre ellas, las que realizan la certificación de JAS de alimentos orgánicos de Sudamérica, son los siguientes 13 organismos:

Nombre del organismo de certificación registrado (nombre abreviado)	Productos agrícolas objeto de certificación	Región de Sudamérica objeto de certificación	Dirección de los establecimientos	Teléfono (Fax) y dirección de correo electrónico para las consultas
ICS Japan Co. Ltd. (ICS Japan)	Productos agrícolas y alimentos procesados de productos agrícolas orgánicos	Toda la región de Sudamérica	45-14, Chigasaki Chuo, Tsuzuki-ku, Ciudad de Yokohama, Prefectura de Kanagawa	+81-45-949-4620 (+81-45-949-4621) info@pure-foods.co.jp
Overseas Merchandise Inspection Co., Ltd. (OMIC)	Productos agrícolas y alimentos procesados de productos agrícolas orgánicos	Toda la región de Sudamérica	15-6, Nihonbashi Kabutocho, Chuo-ku, Ciudad de Tokio	+81-3-3669-5184 (+81-3-3669-5190) pdd.jp@omicnet.com
Personería especial de actividades no lucrativas Japan Organic and Natural Foods Association (JOÑA)	Productos agrícolas y alimentos procesados de productos agrícolas orgánicos	Toda la región de Sudamérica	5-3, Kyobashi 3-chome, Chuo-ku, Ciudad de Tokio	+81-3-3538-1851 (+81-3-3538-1852) jona@calen.ne.jp

AFAS Certification Center Co., Ltd.	Productos agrícolas y alimentos procesados de productos agrícolas orgánicos	Toda la región de Sudamérica	10-13, Ginza 5-chome, Chuo-ku, Ciudad de Tokio	+81-3-3569-7370 (+81-3-3569-7369) info@afasseq.com
QAI Japan Ltd. (QAI JAPAN)	Productos agrícolas y alimentos procesados de productos agrícolas orgánicos	Argentina, Venezuela, Uruguay, Colombia, Chile, Paraguay, Brasil, Perú y Bolivia	ECanagawa Science Park Bldg. 2-1, Sakato 3-chome, Takatsu-ku, Ciudad de ECawasaki, Prefectura de fCanagawa	+81-3-5413-7330 (+81-44-833-6263) qai@expert.ksp.or.jp

Personería especial de actividades no lucrativas ASAC	Productos agrícolas y alimentos procesados	Argentina, Chile y Brasil	10-6, Sanno-cho, Ciudad de Morioka, Prefectura de Iwate	+81-19-626-3870 (el mismo) axis-asac@k7.dion.ne.jp
Personería especial de actividades no lucrativas Organic	Productos agrícolas y alimentos procesados	Toda la región de Sudamérica	2-29, Tatsuta 9-chome, Ciudad de Kumamoto, Prefectura de	+81-96-337-3339 (+81-96-249-3080) info@organic-cert.org
OCIAJapanLtd.	Productos agrícolas y alimentos procesados	Toda la región de Sudamérica	1-1, Marunouchi 3-chome, Chiyoda-ku, Ciudad de Tokio	(+81-3-5283-0187 (+81-3-5208-1526) ocia-jp@io.ocn.ne.jp
Japan Fruit Juice Association	Alimentos procesados de productos	Toda la región de Sudamérica	10-1, Shiba-Daimon 1-chome, Minato-ku, Ciudad de Tokio	+81-3-3435-0732 (+81-3-3435-0737) t-nabe@cello.ocn.ne.jp
SOS ICS Japan Co., Ltd. (SGS)	Productos agrícolas y alimentos procesados	Toda la región de Sudamérica	New Stage Yokohama, 1-32, Shin-Urashima 1-chome, Kanagawa-ku,	+81-45-461-1036 (+81-45-461-3442) jp_ics@sgs.com
Japan Soja Sauce Inspection Association	Alimentos procesados de	Toda la región de Sudamérica	3-11, Nihonbashi KLoami-cho, Chuo-ku, Ciudad de Tokio	+81-3-3666-4521 (+81-3-3667-2216) j

National Association for Sustainable Agriculture	Productos agrícolas y alimentos procesados	Toda la región de Sudamérica	Baker Road 3 Stirling Mount, South Australia State, Australia	(Fax) (+61-8-8370-8381) enquires@nasaa.com.au
Austria Bio Garantie GmbH	Productos agrícolas y alimentos procesados de productos	Toda la región de Sudamérica	Kónigsbrunnerstrafle 8, A-2202 Enzersfeld Austria	Tel. :02262/6722 Fax: 02262/67 http://www.austriabiogarantie.at/

Plazo hasta la Certificación

Con respecto al plazo desde la presentación de la solicitud hasta la obtención de la certificación, el organismo de certificación no puede comprometerse hasta cuándo puede demorarse, debido a que el tiempo requerido depende de las informaciones que presente el solicitante y la rapidez de las medidas que se adopten.

En el caso de la falta de las siguientes informaciones, el proceso de evaluación no avanza por más que se solicite con urgencia. Para obtener rápidamente la certificación, es importante que el solicitante presente con la debida celeridad las informaciones necesarias para la certificación.

- a) En la solicitud debe describirse detalladamente el estado de las operaciones de manera que sea comprensible según los renglones solicitados por JAS.

Ejemplo: Deben anotarse todos los renglones requeridos en la solicitud y no debe presentarse la solicitud con espacios en blanco.

- b) En los renglones para confirmar si están de acuerdo con las normas, no deben existir ambigüedades.

Ejemplo: El mapa de la parcela deberá ser lo más detalladamente posible y deben estar claramente indicadas las denominaciones de los materiales que se utilicen y los vencimientos para el uso.

- c) Las informaciones de los materiales adquiridos externamente, deben cubrir los renglones requeridos por JAS.

Ejemplo: En el caso de utilizar fertilizantes, se indicará la denominación de la materia prima utilizada para ese fertilizante, aclarando si es de origen natural, si no se agregan sustancias químicas en el proceso de elaboración del fertilizante, cuáles son los componentes de la materia prima de los agroquímicos, etc.

Además, debido a que casi todos los organismos de certificación no pueden leer en español, las solicitudes deben presentarse en inglés o en japonés.

En el caso de satisfacerse todas las condiciones citadas, puede suponerse el siguiente plazo. Conviene tener en consideración que lo que se describe a continuación, es el caso más favorable y no se trata del plazo garantizado por el organismo de certificación.

(En el caso de enviarse el inspector de JAS desde el Japón, Plazo ideal de certificación)

Desde la recepción de la solicitud hasta el informe de los resultados de la evaluación de los documentos — Aproximadamente 1 semana.

Comunicación en el caso de existir deficiencias en el resultado de la evaluación de los documentos — Aproximadamente 1 semana.

Selección del inspector y coordinación del cronograma — 1-2 meses (en la etapa de la designación del inspector, están fijados los programas de 1 ~ 2 meses en adelante)

Ejecución de la inspección — Aproximadamente 1 semana (incluyendo los días de ida y vuelta)

Elaboración del informe de la inspección — Aproximadamente 2 semanas.

Juicio — Aproximadamente 1 - 2 semanas (Total alrededor de 3 ~ 4 meses)

En el caso de tener otra certificación y se exima de la inspección en el sitio

Desde la recepción de la solicitud hasta el informe de los resultados de la evaluación de los documentos — Aproximadamente 1 semana.

Comunicación en el caso de existir deficiencias en el resultado de la evaluación de los documentos — Aproximadamente 1 semana.

Evaluación y juicio del informe de la inspección — Aproximadamente 1 ~ 2 semanas.

(Total alrededor de 1 mes)

Gastos de la Certificación

Debe ser consultado debido a que los gastos difieren según el organismo de certificación.

Además, aunque no es posible generalizar los gastos debido a que pueden diferir según las cantidades y las extensiones de las parcelas que se soliciten y las distancias que separan entre sí, sería aproximadamente las siguientes.

Comisiones para la certificación ¥100.000 ~ ¥300.000 + gastos de viático y transporte de los inspectores (aproximadamente ¥500.000) = ¥600.000 ~ ¥800.000, es decir, en dólares significa desde 7.152.22 hasta 9.536.30 USD.

Sin embargo, en el caso de visitar más de un solicitante, los gastos de viáticos pueden dividirse entre la cantidad de solicitantes.

¹¹<http://www.jetro.go.jp/chile/Proyectos/organico>

Seminario de Jetro

Por Yutaka Maruyama

4.6 Cálculo del Consumo Aparente en el País de Destino

Japón es un archipiélago estrato volcánico compuesto por 374.744 km² de territorio conformado por más de seis mil islas que se extienden a lo largo de la costa asiática este del Océano Pacífico.¹² Según estadísticas del año 2009 tiene 127'078,679.00 millones de habitantes.¹³ Solo cerca del 25% del territorio es llano y es donde se concentra la población. Aproximadamente el 84% del territorio es montañoso, el 14% de la superficie se dedica a actividades agrícola-ganaderas, el 66% a bosques y el 20% restante está dedicado a otros usos. Debido a que sólo alrededor del 14% de la tierra es apta para el cultivo, se importa alrededor del 50% de sus necesidades de cereales y otros cultivos.

En la División Geopolítica del Japón aparece Osaka, que es la tercera mayor ciudad con una población de 2,7 millones de habitantes. Se encuentra ubicada en la isla principal de Honshu, en la desembocadura del Río Yodo en la Bahía de Osaka. La ciudad es uno de los puertos y centros industriales más importantes de Japón, así como la capital de la Prefectura de Osaka. Forma parte de la región de Kansai y es el núcleo del área metropolitana Osaka-Kōbe-Kioto que tiene una población de 17.510.000 habitantes.¹⁴

Muchas colinas y montañas están cortadas en terrazas escalonadas para aumentar el terreno cultivable y edificable. Este proceso de modificación del medio continúa actualmente con la extensión de la línea costera y la construcción de islas artificiales para las industrias y para el crecimiento del puerto. Un ejemplo de esto es el Aeropuerto Internacional de Kansai

Descrita ha breves rasgos, en los párrafos anteriores, la realidad y situación geográfica del mercado de Osaka-Japón, y con el propósito de establecer las cantidades de Jugo de Arazá con Noni que dichos consumidores estarán dispuestos a demandar en los próximos 10 años, es necesario analizar el comportamiento de la Demanda de Jugos de Frutas Cítricas o similares, que realizan los consumidores en el mercado nacional

¹²http://es.wikipedia.org/wiki/Geograf%C3%ADa_de_Jap%C3%B3n

¹³<http://es.wikipedia.org/wiki/Jap%C3%B3n>

¹⁴<http://es.wikipedia.org/wiki/Osak>

interno a través del cálculo del Consumo, el cual no es más que el total de las entregas netas en el mercado, añadidas las importaciones y deducidas las exportaciones.¹⁵

Representado matemáticamente es:

$$C = P + M - X$$

C	Consumo
P	Producción
M	Importaciones
X	Exportaciones

4.7 Recolección de la Información

Antes de iniciar la recopilación de los datos estadísticos que permitan medir el desempeño y proporcionar ayudas alternativas de análisis del bien que se va a producir como Jugo de Arazá con Noni para ser comercializado en el mercado de Osaka-Japón, es indispensable indicar que:

El Arazá es una fruta que forma parte del grupo de Frutas Cítricas por su alto contenido de Vitamina C, comparable en composición vitamínica tanto o más que la naranja y piña, entre otras¹⁶; y,

Al no haber una clara diferenciación que identifique arancelaria y comercialmente la demanda del Jugo de Arazá con Noni, en el mercado de Osaka Japón, es necesario analizar y comparar la demanda de la bebida a ser producida con la demanda que los consumidores japoneses realizan sobre productos o bebidas que se elaboran con Jugo de Frutas Cítricas.

¹⁵<http://www.arcelormittal.com/index.php?lang=es&page=34>

¹⁶<http://es.wikipedia.org/wiki/Fruta>

Considerando lo antes indicado, la información utilizada para los cálculos y proyecciones provendrán de datos públicos preparados por los Organismos Internacionales que se especializan en la codificación y registro estadístico de Información General de los países y del comercio internacional en torno a la Producción, Importación y Exportación de productos tales como las Bebidas No Alcohólicas o Jugos elaborados con Frutas Cítricas, manteniendo estrecha relación con las diversas normas y procedimientos de comercialización establecidos por los Organismos de Comercio Internacional de Osaka Japón y demás Instituciones regentes del comercio mundial.

Entre los principales datos estadísticos a considerarse están:

INFORMACION DEL COMERCIO DEL JUGO DE FRUTAS CITRICAS EN JAPON							
INDICADOR	AÑOS					MEDIDA	OBSERVACION
	2005	2006	2007	2008	2009		
POB	127.417.244	127.463.611	127.433.494	127.288.416	127.111.612	HABITAN.	339 HABT/KM2
PROD.	2.685.700,00	2.821.800,00	1.864.400,00	2.097.500,00	2.808.030,56	TON.	FRUTAS CITRICAS: FRESAS, TANGERINAS, MANDARINAS PEPINOS Y PEPINILLOS
IMPORT.	456.646,00	435.107,00	417.780,00	355.523,00	387.413,41	TON.	JUGOS DE FRUTAS CITRICAS: NARANJA, TORONJA, LIMON, PIÑA, UVA, MIXTO
EXPORT.	23.625,00	29.042,00	33.917,00	43.412,00	48.955,71	TON.	BEBIDAS NO ALCOHOLICAS: PREPARADOS DE FRUTAS

FUENTE:

¹⁷<http://www.indexmundi.com/es/japon/poblacion.html>

POBLACION

¹⁸<http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>

PRODUCCION

IMPORTACION

EXPORTACION

¹⁹http://www.indexmundi.com/es/japon/tasa_de_crecimiento.html TASA-CRECIMIENTO POBLACIONAL 2008

ELABORADO: Autor

4.8 Procesamiento de la Información

La proyección del Consumo de Jugos de Frutas Cítricas en el mercado Japonés, permitirá establecer una base de referencia acerca del consumo nacional per cápita del Jugo de Frutas Cítricas, y a través de este cálculo proyectar y analizar las posibilidades reales de la comercialización del Jugo de Arazá con Noni como Jugo de Fruta Cítrica en el mercado de Osaka Japón.

Previo al cálculo de la proyección del Consumo de Jugos de Frutas Cítricas en el mercado del Japón, se realizará las proyecciones a 10 años de los datos de la Población y de la información económica de la Producción y Comercio (Importaciones y Exportaciones) de bebidas no alcohólicas o Jugos de frutas Cítricas (no incluido el Té). Calculo de proyecciones que se realiza aplicando el método de Mínimos Cuadrados, cuya ecuación matemática es:

$$Y = a + bx$$

Donde

$$a = E_y / n$$

$$b = E_{xy} / E_x^2$$

Proyección de la Población del Japón

DATOS HISTORICOS				
AÑO	POBLACION	X	XY	X2
2005	127.417.244,00	-2	-254.834.488,00	4
2006	127.463.611,00	-1	-127.463.611,00	1
2007	127.433.494,00	0	0	0
2008	127.288.416,00	1	127.288.416,00	1
2009	127.111.612,39	2	254.223.225,00	4
	636.714.377,00		-786.458,22	10

FUENTE: ²⁰<http://www.indexmundi.com/es/japon/poblacion.html> POBLACION

ELABORADO: Autor

PROYECCION DE LA POBLACION DEL JAPON				
AÑO	POBLACION	B	X	HABITANTES
2010	127.342.875	-78.645,82	3	127.106.938
2011	127.342.875	-78.645,82	4	127.028.292
2012	127.342.875	-78.645,82	5	126.949.646
2013	127.342.875	-78.645,82	6	126.871.001
2014	127.342.875	-78.645,82	7	126.792.355
2015	127.342.875	-78.645,82	8	126.713.709
2016	127.342.875	-78.645,82	9	126.635.063
2017	127.342.875	-78.645,82	10	126.556.417
2018	127.342.875	-78.645,82	11	126.477.771
2019	127.342.875	-78.645,82	12	126.399.126

ELABORADO: Autor

Proyección de la Producción del Japón

DATOS HISTORICOS				
AÑO	PRODUCCION (t)	X	XY	X2
2005	2.685.700,00	-2	- 5.371.400,00	4
2006	2.821.800,00	-1	- 2.821.800,00	1
2007	1.864.400,00	0	0,00	0
2008	2.097.500,00	1	2.097.500,00	1
2009	2.808.030,56	2	5.616.061,12	4
	12.277.430,56	-	-479.638,88	10

FUENTE. ²¹<http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx> PRODUCCION
ELABORADO: Autor

❖ 2009 se considera la tasa de crecimiento del 1.90%.²²

²²[http://www.indexmundi.com/es/japon/producto_interno_bruto_\(pib\)_tasa_de_crecimiento_real.html](http://www.indexmundi.com/es/japon/producto_interno_bruto_(pib)_tasa_de_crecimiento_real.html)

PROYECCION DE LA PRODUCCION DEL JAPON				
AÑO	PRODUCCION (t)	B	X	PROYECCION PRODUCCION (t)
2010	2.455.486,11	-47.963,89	3	2.311.594,45
2011	2.455.486,11	-47.963,89	4	2.263.630,56
2012	2.455.486,11	-47.963,89	5	2.215.666,67
2013	2.455.486,11	-47.963,89	6	2.167.702,78
2014	2.455.486,11	-47.963,89	7	2.119.738,90
2015	2.455.486,11	-47.963,89	8	2.071.775,01
2016	2.455.486,11	-47.963,89	9	2.023.811,12
2017	2.455.486,11	-47.963,89	10	1.975.847,23
2018	2.455.486,11	-47.963,89	11	1.927.883,34
2019	2.455.486,11	-47.963,89	12	1.879.919,46

ELABORADO: Autor

IMPORTACIONES

DATOS HISTORICOS				
AÑO	IMPORTACION	X	XY	X2
2005	456.646,00	-2	-913.292,00	4
2006	435.107,00	-1	-435.107,00	1
2007	417.780,00	0	0,00	0
2008	355.523,00	1	355.523,00	1
2009	387.413,41	2	774.826,82	4
	2.052.469,41		-218.049,18	10

FUENTE: ²³<http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx> IMPORTACION

ELABORADO: Autor

❖ 2009 se considera la tasa de crecimiento de Importaciones del 8.97%.²⁴

²⁴<http://www.indexmundi.com/es/japon/importaciones.html>

PROYECCION DE LAS IMPORTACIONES DEL JAPON				
AÑO	IMPORTACION	B	X	PROYECCION IMPORTACION
2010	410.493,88	-21.804,92	3	345.079,13
2011	410.493,88	-21.804,92	4	323.274,21
2012	410.493,88	-21.804,92	5	301.469,29
2013	410.493,88	-21.804,92	6	279.664,37
2014	410.493,88	-21.804,92	7	257.859,46
2015	410.493,88	-21.804,92	8	236.054,54
2016	410.493,88	-21.804,92	9	214.249,62
2017	410.493,88	-21.804,92	10	192.444,70
2018	410.493,88	-21.804,92	11	170.639,78
2019	410.493,88	-21.804,92	12	148.834,87

ELABORADO: Autor

EXPORTACIONES

DATOS HISTORICOS				
AÑO	EXPORTACIONES	X	XY	X2
2005	23.625,00	-2	-47.250,00	4
2006	29.042,00	-1	-29.042,00	1
2007	33.917,00	0	0,00	0
2008	43.412,00	1	43.412,00	1
2009	48.955,71	2	97.911,42	4
	178.951,71	-	65.031,42	10

FUENTE : ²⁵<http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx> **EXPORTACION**

ELABORADO: Autor

❖ 2009 se considera la tasa de crecimiento de Exportaciones del 12,77%²⁶

²⁶<http://www.indexmundi.com/es/japon/exportaciones.html>

PROYECCION DE LAS EXPORTACIONES DEL JAPON				
AÑO	DATOS	B	X	EXPORTACIONES
2010	35.790,34	6.503,14	3	55.299,77
2011	35.790,34	6.503,14	4	61.802,91
2012	35.790,34	6.503,14	5	68.306,05
2013	35.790,34	6.503,14	6	74.809,19
2014	35.790,34	6.503,14	7	81.312,34
2015	35.790,34	6.503,14	8	87.815,48
2016	35.790,34	6.503,14	9	94.318,62
2017	35.790,34	6.503,14	10	100.821,76
2018	35.790,34	6.503,14	11	107.324,90
2019	35.790,34	6.503,14	12	113.828,05

ELABORADO: Autor

Realizadas las proyecciones de la Producción, Importación y Exportación de Jugos de Frutas Cítricas del Japón, se calcula el Consumo Aparente:

$$CA = P + M - X$$

Donde,

CA = Consumo Aparente

P = Producción

M = Importaciones

X = Exportaciones

Proyección del Consumo Aparente de Jugo de Frutas Cítricas en el Japón.

AÑO	PRODUCCION t	IMPORTACIONES t	EXPORTACIONES t	CONSUMO APARENTE t
2010	2.311.594,45	345.079,13	55.299,77	2.601.373,81
2011	2.263.630,56	323.274,21	61.802,91	2.525.101,86
2012	2.215.666,67	301.469,29	68.306,05	2.448.829,91
2013	2.167.702,78	279.664,37	74.809,19	2.372.557,96
2014	2.119.738,90	257.859,46	81.312,34	2.296.286,02
2015	2.071.775,01	236.054,54	87.815,48	2.220.014,07
2016	2.023.811,12	214.249,62	94.318,62	2.143.742,12
2017	1.975.847,23	192.444,70	100.821,76	2.067.470,17
2018	1.927.883,34	170.639,78	107.324,90	1.991.198,22
2019	1.879.919,46	148.834,87	113.828,05	1.914.926,28

ELABORADO: Autor

Proyectado el Consumo de Jugo de Frutas Cítricas (incluido el Jugo de Arazá con Noni) en el mercado Japonés durante los próximos diez años; se proyectará (usando el método de los Mínimos Cuadrados y tomando como referencia a la proyección nacional de la Población del Japón), el valor del Consumo per-cápita del mercado Nacional Japonés para estimar las cantidades consumidas por los compradores en el mercado de Osaka-Japón, conforme detallo a continuación:

Proyección del Consumo Nacional Per-Cápita del Jugo de Frutas Cítricas en el Japón

CONSUMO NACIONAL DE JUGOS DE FRUTAS EN EL MERCADO DEL JAPON				
AÑOS	CONSUMO APARENTE	PROYECCION DE POBLACION	CONSUMO/HABITANTE (t)	CONSUMO/HABITANTE (Kg)
2010	2.601.373,81	127.106.938	0,020466025	20,47
2011	2.525.101,86	127.028.292	0,019878263	19,88
2012	2.448.829,91	126.949.646	0,019289773	19,29
2013	2.372.557,96	126.871.001	0,018700554	18,70
2014	2.296.286,02	126.792.355	0,018110603	18,11
2015	2.220.014,07	126.713.709	0,01751992	17,52
2016	2.143.742,12	126.635.063	0,016928504	16,93
2017	2.067.470,17	126.556.417	0,016336352	16,34
2018	1.991.198,22	126.477.771	0,015743464	15,74
2019	1.914.926,28	126.399.126	0,015149838	15,15

ELABORADO: Autor

Proyección del Consumo de Jugos de Frutas Cítricas en el Mercado de Osaka Japón.

Para calcular la proyección del Consumo de Jugo de Frutas cítricas en el mercado de Osaka-Japón, se estimará el número de habitantes de la ciudad tomando como referencia el porcentaje Promedio de los Incrementos Poblacionales reales (Tasa promedio de crecimiento).

POBLACION DE LA CIUDAD DE OSAKA-JAPON			
AÑOS	POBLACION REAL	INCREMENTO	% INCREMENTO
2003	2.624.129	-	-
2005	2.628.776	4.647	0,0018
2007	2.636.257	7.481	0,0028
2008	2.644.961	8.704	0,0033
TASA PROMEDIO CRECIMIENTO			0,0026

FUENTE:

²⁷<http://es.wikipedia.org/wiki/Osaka> Datos 2003 y 2007

²⁸http://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Ciudades_japonesas_por_poblaci%C3%B3n Datos 2005

²⁹http://www.geocities.jp/general_sasaki/osaka-index-es.htm Datos 2008

ELABORADO: Autor

Con la tasa Promedio de crecimiento obtenida, se proyecta la Población de la ciudad de Osaka Japón, la misma que al relacionarse con el consumo de jugo de frutas cítricas de cada habitante permite determinar el número de kg de Jugos de Frutas Cítricas que se consumirá

AÑOS	PROYECCION POBLACION OSAKA	CONSUMO/ HABITANTE (Kg)	CONSUMO OSAKA (Kg)
2010	2.651.942,23	20,47	54.274.716,73
2011	2.658.941,89	19,88	52.855.147,34
2012	2.665.960,02	19,29	51.425.764,61
2013	2.672.996,67	18,70	49.986.517,90
2014	2.680.051,90	18,11	48.537.356,31
2015	2.687.125,75	17,52	47.078.228,68
2016	2.694.218,27	16,93	45.609.083,65
2017	2.701.329,51	16,34	44.129.869,58
2018	2.708.459,52	15,74	42.640.534,60
2019	2.715.608,35	15,15	41.141.026,59

ELABORADO: Autor

Consumo Recomendado por la FAO

El organismo de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura FAO recomienda que la alimentación debe contener 45 mg de ácido ascórbico (Vitamina C), equivalente a 400 g de fruta y hortaliza per cápita al día. Del análisis vitamínico del arazá, se desprende que la fruta a ser utilizada para la elaboración del Jugo de arazá con Noni por cada 100g de fruta contiene 7.7 mg de vitamina C, 7.75mg de vitamina A y 9.84mg de vitamina B1, además de otros nutrientes que ayudan a reducir el riesgo de enfermedades cardiovasculares y algunas formas de cáncer. Considerando el requerimiento de la FAO y que un litro de Jugo de Arazá con Noni se prepara con 200g de fruta, el contenido vitamínico que aporta el Jugo de Arazá con Noni es de 15 mg por litro. Para lograr suplir el requerimiento vitamínico a nuestro organismo, según información de la FAO, el consumo de frutas y hortalizas debe ser de 143 Kg/año per cápita.

³⁰http://www.rlc.fao.org/es/agricultura/produ/cdrom/contenido/libro03/cap8_1.htm

³¹http://www.fao.org/docrep/meeting/007/J1250s/J1250s00.htm#P66_10113

³²http://www.concope.gov.ec/Ecuaterritorial/pagina/s/Apoyo_Agro/Tecnologia_innovacion/Agricola/Cultivos_Tradicionales/Cultivos/Frutas/frutas_am/textos/arazatxt.html

Resumen de Proyecciones del Consumo de Jugo de Frutas Cítricas

AÑO	POBLACION	PRODUCCION (t)	IMPORTACION (t)	EXPORTACION (t)	CONSUMO		
					NACIONAL (t)	PER CAPITA (t)	OSAKA JAPON (t)
2010	127.106.938	2.311.594,45	345.079,13	55.299,77	2.601.373,81	0,020466025	54.274,72
2011	127.028.292	2.263.630,56	323.274,21	61.802,91	2.525.101,86	0,019878263	52.855,15
2012	126.949.646	2.215.666,67	301.469,29	68.306,05	2.448.829,91	0,019289773	51.425,76
2013	126.871.001	2.167.702,78	279.664,37	74.809,19	2.372.557,96	0,018700554	49.986,52
2014	126.792.355	2.119.738,90	257.859,46	81.312,34	2.296.286,02	0,018110603	48.537,36
2015	126.713.709	2.071.775,01	236.054,54	87.815,48	2.220.014,07	0,01751992	47.078,23
2016	126.635.063	2.023.811,12	214.249,62	94.318,62	2.143.742,12	0,016928504	45.609,08
2017	126.556.417	1.975.847,23	192.444,70	100.821,76	2.067.470,17	0,016336352	44.129,87
2018	126.477.771	1.927.883,34	170.639,78	107.324,90	1.991.198,22	0,015743464	42.640,53
2019	126.399.126	1.879.919,46	148.834,87	113.828,05	1.914.926,28	0,015149838	41.141,03

ELABORADO: Autor

Las estadísticas proyectadas sobre la base de los datos del consumo nacional de Jugos de Frutas Cítricas del Japón, permitirán realizar la proyección de la Demanda de Jugos de Frutas Cítricas, incluido el Jugo de Arazá con Noni, durante los próximos diez años en el mercado de Osaka Japón.

4.9 Demanda

“La demanda en economía se define como la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a comprar a un precio y cantidad dado en un momento determinado. La demanda está determinada por factores como el precio del bien o servicio, la renta personal y las preferencias individuales del consumidor”³³

Al analizar y comparar el Consumo de Frutas en Japón, (8'600.000,00 toneladas por año que se cubre con 41% de producción local y 59% fruta importada³⁴), con los datos de las proyecciones del Consumo de Jugos de Frutas Cítricas del Mercado Nacional

³³ Diccionario de Economía, Arthur Seldon

³⁴ http://www.chile.or.jp/_userdata/merc21jap2010.pdf

Japonés, se evidencia que del 100% de la producción de frutas, se destina el 21.68% a la elaboración de Jugo de frutas lo cual representa que de cada 1.000,00 Kg de fruta producida en el Japón, de 220 Kgs. de fruta aproximadamente se usará para la elaboración de Jugo de Frutas.

Sobre esta base, se estima que en el Mercado de Osaka Japón, la demanda de Jugos de frutas Cítricas será del 2.09% al 2.15% del mercado nacional, conforme se detalla:

Proyección de la Demanda en el Mercado de Osaka Japón

AÑO	PRODUCCION NACIONAL FRUTAS (t)	CONSUMO NACIONAL DE JUGOS FRUTAS CITRICAS (t)	% NACIONAL DE LA DEMANADA DE JUGO DE FRUTAS CITRICAS (T)	CONSUMO OSAKA JAPON (t)	% DEMANDA EN EL MERCADO OSAKA JAPON
2010	10.662.793,53	2.601.373,81	24,40	54.274,72	2,09
2011	10.441.548,39	2.525.101,86	24,18	52.855,15	2,09
2012	10.220.303,25	2.448.829,91	23,96	51.425,76	2,10
2013	9.999.058,11	2.372.557,96	23,73	49.986,52	2,11
2014	9.777.812,97	2.296.286,02	23,48	48.537,36	2,11
2015	9.556.567,83	2.220.014,07	23,23	47.078,23	2,12
2016	9.335.322,69	2.143.742,12	22,96	45.609,08	2,13
2017	9.114.077,56	2.067.470,17	22,68	44.129,87	2,13
2018	8.892.832,42	1.991.198,22	22,39	42.640,53	2,14
2019	8.671.587,28	1.914.926,28	22,08	41.141,03	2,15

ELABORADO: Autor

Pese a que el porcentaje de la producción nacional de frutas y el porcentaje nacional de la demanda de Jugo de frutas cítricas disminuye, el consumo en el mercado de Osaka Japón será del 2.09% al 2.15% del total nacional.

La disminución porcentual del consumo nacional del Jugo de Frutas cítrica, está directamente relacionado a dos factores importantes: el espacio geográfico y la disminución de la población. Sin embargo, debido a que Osaka es uno de los Puertos marítimos; y, una de las ciudades más

importantes del Japón, se ha previsto el incremento de su población, con lo cual y pese a que el consumo nacional disminuya, el consumo de jugo de frutas cítricas se incrementará al 2019 de 2,09% al 2,15%..

La responsabilidad comercial de la empresa es alcanzar parte de esta demanda a través del producto Jugo de Arazá con Noni.

4.10 Demanda Insatisfecha

Del consumo nacional de frutas se ha estimado que el consumo per cápita diario en el Japón es de aproximadamente 130 a 140 gr/día, lo que representa una ingesta de frutas de aproximadamente 50 Kg/año ¹. Si se considera que la FAO establece como requisito mínimo el consumo de 400 gr de fruta, es decir 143 Kg/año, por cuanto la ingesta de vitamina c debe ser de 45mg al día, y al saber que el jugo de arazá con noni, tiene un contenido vitamínico de 15,4 mg/litro, se puede establecer que la demanda insatisfecha es de 93 kg/año per cápita, y que proyectada al 2019 será:

DEMANDA INSATIFECHA (93 KG)			
AÑOS	POBLACION	DEMANDA INSATIFECHA (KG)	DEMANDA INSATIFECHA (TN)
2.010	2.651.942,23	246.630.627,32	246.630,63
2.011	2.658.941,89	247.281.595,32	247.281,60
2.012	2.665.960,02	247.934.281,51	247.934,28
2.013	2.672.996,67	248.588.690,43	248.588,69
2.014	2.680.051,90	249.244.826,62	249.244,83
2.015	2.687.125,75	249.902.694,65	249.902,69
2.016	2.694.218,27	250.562.299,09	250.562,30
2.017	2.701.329,51	251.223.644,51	251.223,64
2.018	2.708.459,52	251.886.735,52	251.886,74
2.019	2.715.608,35	252.551.576,73	252.551,58

4.11 Oferta

“Es la cantidad de unidades de un bien o servicio que los productores están dispuestos a fabricar y vender en un determinado momento”³⁵.

³⁵Diccionario de Economía, Arthur Seldon

A nivel mundial, la oferta de Jugo de frutas se encuentra en un paulatino crecimiento debido a que este producto es agradable, nutritivo, saludable y relativamente barato. La importancia económica de esta industria se establece por el valor que añade a los alimentos teniendo en cuenta los conocimientos científicos obtenidos en la producción y comercialización.

Los productos elaborados de las frutas, tales como los Jugos, están siendo modificados, la tendencia tiene un gran énfasis en la calidad, la conservación de energía, el control de desperdicios, y la eficiencia de la manufactura presenta un desafío importante a la industria mundial de Jugos de frutas.

Sin embargo, debe considerarse que para el mercado Japonés, no es suficiente la cantidad de producción que exista disponible, sino solo aquella cantidad de producción que cumple con los parámetros exigidos por los Organismos que regulan el comercio de alimentos en ese país. De ahí que en el mercado japonés, la calidad es lo primordial, y aunque las condiciones técnicas sean muy restrictivas y muy pocos productos las reúnan, es posible realizar proyecciones basándose en los valores que la población ha consumido.

Los precios de los productos ofertados en este mercado no ejercen influencia sobre las cantidades ofertadas y demandadas, en el caso del consumo de Jugo de frutas en el mercado japonés incluido Osaka, las empresas deben recurrir al máximo aprovechamiento de la tecnología, o sea, a incorporar los últimos avances en técnicas productivas. Por lo tanto, en esta situación la búsqueda de mayores beneficios va asociada a la combinación más eficiente y rentable de los factores productivos y a la modernización tecnológica.

Por tanto, la oferta del Jugo de frutas cítricas incluido el Jugo de Arazá con Noni que se presenta para el mercado nacional japonés (incluido Osaka), puede estimarse en base de aquella producción que cumple con los parámetros establecidos por los Organismos de control del comercio japonés, la cual será igual a la cantidad de toneladas de Jugos de frutas cítricas consumidas en el mercado en mención.

Precio Referencial (Anexo X)

4.12 Precios

“Se puede definir al precio como el valor de un bien o servicio, como el monto de dinero que debe ser dado a cambio del bien o servicio para obtener sus beneficios.”³⁶

Pese a que el Japón es un país con grandes avances tecnológicos, no podrá solucionar su problema de tierra, pues posee una superficie cultivable escasa la cual con el pasar de los años irá disminuyendo debido al desarrollo de viviendas e industrias, crecimiento que repercutirá sobre muchos productos que se consumen en sus mercados, de ahí que se determina la gran dependencia en la importación de alimentos y bebidas.

Ya que el Japón no es un mercado de precios sino que su principal prioridad al momento de hacer negocios es que los productos posean buena textura, color, sabor y sobre todo calidad, el precio no es de relevancia entre los agentes consumidores del Mercado japonés. De ahí que el precio del Jugo de Arazá con Noni se lo establece en \$5 dólares, lo cual permitirá a la empresa recuperar la inversión y realizar futuras ampliaciones de mercados.

4.13 Comercialización del Bien o Servicio

La necesidad de prestar atención especial al estado sanitario de los frutos en la cosecha, envasado, almacenamiento y transporte, son factores determinantes en la elaboración de Jugo de Arazá con Noni de optima calidad. El Arazá es una fruta muy delicada y perecible, de modo que su manejo debe ser realizado con mucho cuidado.

La transformación de los frutos en Jugo de Arazá con Noni, establece ciertas ventajas sobre aquellos factores, que en el caso de otros productos podrían representar daños o pérdidas totales, como son el transporte y la conservación. Estas ventajas competitivas sumadas a la facilidad de acceso al puerto de destino en el mercado de Osaka Japón, hacen posible que la comercialización del producto se realice vía marítima o aérea, dependiendo del análisis de costo-beneficio que realice la empresa para la comercialización de Jugo de Arazá con Noni.

³⁶Diccionario de Economía, Arthur Seldon

CAPÍTULO V **ESTUDIO TÉCNICO**

5.1 Objetivo del Estudio Técnico

El Estudio Técnico al proyecto de Elaboración de Jugo de Arazá con Noni servirá para determinar: el tamaño, la localización, la capacidad de producción, el punto óptimo de producción, el proceso de producción, el tipo de maquinarias y equipos más apropiados, las instalaciones físicas y la organización; con el propósito de lograr optimizar y administrar de mejor manera los recursos que se inviertan.

5.2 Determinación del Tamaño del Proyecto

El tamaño óptimo de un proyecto es la capacidad instalada que el productor posee para producir algún bien o servicio, el cual desde el punto de vista económico, representa el rendimiento máximo de la parte financiera del proyecto; y desde el punto de vista físico, representa el obtener la máxima producción de la planta en un tiempo definido.

Adicionalmente, deben considerarse dentro de la determinación del tamaño físico del proyecto factores tales como: la demanda, los suministros e insumos, la tecnología y equipos; y, el financiamiento y la organización.

La Demanda, es el factor más importante en la determinación de la viabilidad y el tamaño del proyecto, razón por la cual al ser analizada, esta debe ser considerablemente superior al tamaño de la propuesta del proyecto, con el fin de disminuir los riesgos financieros.

En el mercado japonés, la Demanda de Jugos de frutas cítricas representa el 39.06% en relación al total nacional de producción y consumo de frutas, y adicionalmente a ello las cantidades de Jugo de Arazá con Noni solo en el mercado de Osaka Japón serán del 2.12% en relación al 39.06% del Consumo nacional de Jugo de frutas cítricas, lo cual representara una oportunidad o cuota del mercado del 18,43% solo en la prefectura de

Osaka-Japón, sin consideración del beneficio de la oportunidad de expansión hacia otros centros de consumos en la nación japonesa.

Suministros e Insumos, de los cuales la empresa deberá abastecerse en forma continua, sin descuidar las cantidades y estándares de calidad, de manera que obtenga un producto de óptima calidad. Para cumplir con este objetivo, en cuanto se refiere al abastecimiento de materia prima tal como el Arazá, este será adquirido a productores: de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas; Babahoyo, La Maná y Quevedo, respectivamente, cuya producción de Arazá es de 63 hectáreas.

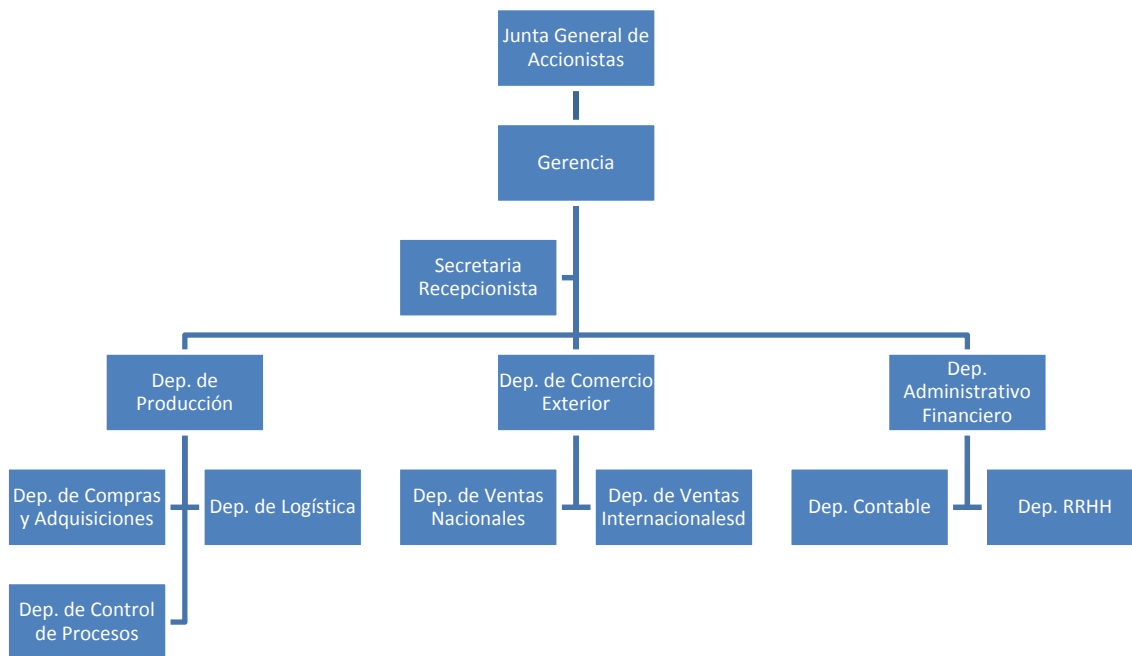
Tecnología y Equipos, entendiéndose como tal al grupo de maquinarias físicas y forma de operación de las mismas que serán utilizadas en la elaboración del Jugo de Arazá con Noni, a través de las cuales se cumplirán con las especificaciones técnicas, higiénicas y sanitarias de producción internacional en elaboración de productos.

El Financiamiento, es importante en tanto la disposición de los recursos financieros propios de los socios no se vean disminuidos por la definición del tamaño del proyecto; sin embargo, de no existir la total disponibilidad de los recursos para cubrir la inversión y construcción de la planta de producción, el proyecto podrá ser financiado con recursos provenientes de entidades financieras como la Corporación Financiera Nacional (CFN), Banco Nacional de Fomento (BNF) o cualquier entidad bancaria privada del país.

El financiamiento del proyecto, estará constituido por capital propio y la diferencia será financiada a través de una línea de crédito multisectorial, otorgada por la Corporación Financiera Nacional (CFN), a través de la banca privada.

La Organización, es un factor no limitante para el tamaño del proyecto, por cuanto el personal capacitado y requerido por la empresa puede ser contratado de forma legal en el país (Ecuador), de tal forma que la estructura orgánico-administrativa de la empresa desarrolle sus operaciones y actividades productivas contribuyendo al crecimiento de la región en la cual se instaure y beneficiando a las zonas poblacionales donde se desarrolle.

Diagrama Organizacional de la Empresa



5.3 Localización del Proyecto

La localización es un aspecto de suma importancia para el desarrollo de un proyecto, por cuanto contribuye a establecer y mantener una tasa de rentabilidad sobre el capital y un costo unitario mínimo en el producto.

Para alcanzar este objetivo, en la localización del proyecto debe considerarse ciertas variables que son importantes tales como: el costo de los terrenos, acceso y disponibilidad de la materia prima, facilidad de acceso y contrato de la mano de obra, vías y medios de comunicación, provisión y abastecimiento de agua, luz y medios de transporte.

Considerando lo enunciado, el lugar donde se va a establecer la planta para la ejecución del proyecto de elaboración del Jugo de Arazá con Noni se ubicará en la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, en el kilómetro 7 de la vía a Quevedo, vía al río Baba, en una superficie de diez hectáreas, a cinco kilómetros de la carretera principal, cerca a los productores de materia prima de los cantones La Maná, Quevedo y Santo Domingo. Adicionalmente la localización de la planta le permitirá contar con vías de acceso en buen estado y servicios de agua y energía eléctrica. Con lo cual se asegura que la empresa se beneficie en el costo de la logística al momento de transportar el Producto elaborado al Puerto Marítimo de Guayaquil.

Producción Nacional de Arazá

PROVINCIA	SECTOR	HAS. SEMBRADAS
Napo	Puerto Napo	25
Pastaza	Puyo	20
Sucumbíos	Lago Agrio	25
Orellana	El Coca	25
Los Ríos	Patricia Pilar	60
	Quevedo	15
Cotopaxi	La Maná	18
Pichincha	Pedro Vicente Maldonado	8
	Puerto Quito	7
Santo Domingo Tsáchilas	Santo Domingo	30
TOTAL HECTAREAS SEMBRADAS		233

Fuente: M.A.G. y Manual Técnico para la Producción de Arazá

5.4 Ingeniería del Proyecto

El principal objetivo de la ingeniería del proyecto es resolver todo lo referente a la adecuación de la planta y el buen funcionamiento de la misma, pasando por la determinación de la distribución en la planta, la definición de la estructura

organizacional, la selección de la tecnología de los equipos y la maquinaria, hasta el proceso de producción necesario para la elaboración del Jugo de Arazá con Noni.

5.4.1 El producto

El Arazá es una fruta 100% natural que aporta al organismo todas las vitaminas, proteínas y minerales necesarios y que una persona necesita para su alimentación diaria, al mismo tiempo es una excelente fuente de vitamina C y un antioxidante, cuyo beneficio es reducir el riesgo de padecer ciertos tipos de cáncer y afecciones cardíacas y otras enfermedades.

El Noni aumenta las defensas del cuerpo, y un cuerpo con buenas defensas puede combatir diversos tipos de enfermedades. Contiene componentes que pueden ayudar al cuerpo humano a regenerarse celularmente y a incrementar las defensas del mismo, de manera natural.

La mayoría de nosotros vivimos vidas sedentarias y de estrés. Los efectos del envejecimiento empiezan a surtir a temprana edad. Desde los simples dolores, la falta de energía y la inhabilidad de dormir, hasta los desafíos más serios tales como la diabetes, la presión sanguínea elevada, artritis entre otras enfermedades. El Noni puede ayudar a prevenir enfermedades y mejorar la salud.

De acuerdo con todas las características nutritivas de cada una de las frutas que se utilizarán en el proceso para la obtención del Jugo de Arazá con Noni, podemos decir que al mezclar las dos frutas se obtendrá un producto de alto contenido nutricional, con un agradable sabor, olor y color; lo que quiere decir que será muy beneficioso para la preservación de la salud de los consumidores, que hoy en día buscan cambiar el tipo de alimentación con la adquisición de productos naturales, sanos y sin químicos.

5.5 Adquisición de la Materia Prima

Antes de adquirir la materia prima que se usará para la elaboración del Jugo de Arazá con Noni, es necesario que la empresa a través del departamento de Compras y Adquisiciones, se asegure que las plantaciones de los proveedores de materia prima

(Arazá y Noni), sean plantaciones desarrolladas en base a productos orgánicos, esto se lo puede lograr llegando a un acuerdo de negocios donde parte del convenio sea la capacitación a los proveedores en cuanto a lo que se refiere al uso de productos orgánicos.

La necesidad de adquirir materias primas orgánicas se convierte en un requisito de obligatoriedad que permitirá a la empresa tener una mayor presencia y preferencia entre los consumidores del mercado de Osaka-Japón, los cuales son muy exigentes al momento de adquirir productos para su consumo.

Adicionalmente, la empresa deberá establecer lineamientos en torno a la manipulación y recepción de productos con los proveedores de materia prima, debido a que el Arazá y Noni (materia prima), son frutas delicadas y perecibles. Estos lineamientos, deben hacer referencia a la cosecha de la materia prima Arazá, la cual deberá realizarse a tiempo exacto proveyendo un fruto verde pintón, y transportándolo cuidadosamente en cajas de dos hileras de frutos para evitar el aplastamiento.

La estipulación de dichos lineamientos por parte de la empresa permitirá obtener productos en óptimas condiciones, de manera que al momento de clasificarlos no se genere ningún desperdicio de materia prima.

En términos generales, la calidad del Jugo de Arazá con Noni depende en gran medida de la adquisición de la materia prima.

5.6 Proceso de Producción

El proceso de producción es una de las fases más importantes para la empresa, su papel como enlace entre el engranaje compuesto por la administración y la maquinaria, establecen los parámetros que servirán de referencia para la producción y elaboración de un Jugo de Arazá con Noni de óptima calidad apto para el consumo en el mercado de Osaka-Japón, el cual constará de las siguientes etapas:

- **Recepción.**
- **Procesamiento**

- **Empacado y almacenado**

La fase de Recepción, dentro de la cual se realiza labores de pesado, selección, lavado y clasificación, para lo cual esta fase se realizará en un área física provista de una báscula para el pesaje de la materia prima, una piscina para el lavado de las frutas y los mesones para la selección y clasificación.

La fase de Procesamiento, que se realizará en un área física que comprende los mesones de preparación, la despulpadora, conductos y mezcladora. Esta fase del Proceso de producción se realizará con maquinaria de acero inoxidable 304 apropiada para operar bajo normas de higiene y calidad.

El almacenamiento, se lo realizará en un cuarto de enfriamiento, de manera que el producto al enfriarse elimine las bacterias rezagadas, asegurando que el producto este totalmente limpio de impurezas y anulando el riesgo de contaminación.

La fase de empacado, se realiza en un área física que contiene un mesón donde se etiqueta y empaqueta el producto elaborado que posteriormente será enviado a los consumidores del mercado de Osaka-Japón.

Dentro del proceso de producción las operaciones preliminares son los primeros trabajos en la elaboración del producto, estas son la recepción, pesado, selección, lavado, clasificado y preparación preliminar.

Las frutas se las recibirán en cubetas, donde en cada cubeta estarán apiladas en dos hileras de manera que las frutas no sufran ningún tipo de maltrato, llegarán directamente de los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas, La Maná y Quevedo como se lo detalló con anterioridad.

Posteriormente las cubetas que son las que contienen la materia prima se depositan sobre la plataforma de la báscula para su pesaje, esto nos permitirá controlar la cantidad de materia prima que entra en el proceso y poder calcular los rendimientos de los productos elaborados, después del pesaje la materia prima pasa a los mesones de

selección y se vuelven a pesar las cubetas vacías para poder calcular el peso neto de la materia prima que entró al proceso.

En la mesa de selección se separará la materia prima que esté con alteraciones, es decir, el que no es adecuado para la elaboración o ha sufrido algún maltrato al momento de manipularlo, como por ejemplo que esté aplastado, posteriormente se introduce la materia prima en las piscinas de lavado cuya agua es ozonificada, clorinada y con desinfectante natural, con el lavado se eliminan todos los residuos anticriptogámicos, el polvo y la tierra adherida al producto.

Luego del lavado la materia prima será depositada en los mesones de escurrido y clasificación, esto permitirá efectuar una separación de acuerdo al estado de madurez y al tamaño, posteriormente para su procesamiento, serán conducidas las frutas clasificadas por separado y sobre los mesones hacia las despulpadoras, obteniéndose la pulpa de Arazá y Noni. A través de tuberías pasara la pulpa de las frutas de arazá para luego ser llevada a la mezcladora donde se combinara con el agua y el endulzante natural hasta obtener el Jugo de Arazá. Seguidamente se agregará la pulpa de Noni en mínimas cantidades, las cuales serán agregadas de acuerdo a la fórmula del producto.

Luego de estas operaciones todos los envases pasan a la fase de secado, etiquetado, empaque y almacenamiento.

Para llenar los envases se usara la Llenadora de productos líquidos de 6 botellas en línea, esta llenadora es de acero inoxidable 304. Un operador deberá colocar los envases pre-esterilizados sobre la cadena transportadora,

La máquina cerradora de envases se utilizará para efectuar la unión del doble cierre entre el cuerpo cilíndrico del envase y la tapa, para luego poder continuar hacia etiquetado y posteriormente almacenarlos.

Luego de haber culminado todo el proceso de producción y elaboración del Jugo de Arazá con Noni, la empresa está en la obligación de mantener el producto terminado durante quince días en cuarentena, de manera que se pueda verificar que el producto que

se va a exportar al mercado de Osaka-Japón no haya sufrido ninguna variación en su contenido y de esta manera ofrecer un producto de alta calidad a los consumidores.

5.6.1 Selección del Envase

Por sus excelentes propiedades de barrera y por sus cualidades estéticas, así como por su transparencia, alta resistencia al calor, larga duración y excelente imagen ambiental se usará envases de vidrio.

Al tener una alta resistencia al calor y no ser absorbente, los envase de vidrio son más fáciles de limpiar y reutilizar.

El envase constituye hoy en día uno de los elementos más importantes en la comercialización y consumo de productos elaborados. En una sociedad donde el consumo rápido y de oportunidad, ocupa un lugar preponderante, a raíz de la industrialización alimentaria, es necesario que la empresa considere a los envases de vidrio como los mejores recipientes en los cuales comercializar el Jugo de Arazá con Noni.

De ahí que el envase seleccionado para la comercialización del Jugo de Arazá con Noni se hará en botellas de vidrio de color oscuro, de cuello largo de 250 ml y pico redondo.

5.6.2 Normas de Etiquetado y Empaque

En lo que se refiere a las normas de etiquetado y empaque se aplicarán las medidas tomadas por el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca quien es el encargado de regular las especificaciones de etiquetado que deben cumplir los detallistas y empacadores, de acuerdo con la reglamentación JAS (Japanese Agricultural Standards), con el fin de proporcionar información a los consumidores.

En el caso de los alimentos procesados, las normas para etiquetado requieren información tal como:

- El Nombre del Producto;

- Los Ingredientes / Las Materias Primas Empleadas (incluyendo los aditivos en alimentos);
- El Contenido Neto;
- La Fecha Límite que se sugiere para Consumir el Producto;
- El Nombre y Dirección del Fabricante o Vendedor.

Estos detalles se presentarán de acuerdo con un formato específico, fácilmente reconocible para el consumidor. Se prescribe el tamaño de las letras. Se prohíben los términos o imágenes que puedan ser engañosos.

5.6.3 Empacado

Una vez que el Jugo de Arazá con Noni ha sido envasado y tapado, se procederá a colocar en cajas de cartón con base de cartón prensado, cada caja tiene una capacidad para 72 botellas de 250ml y para poder fijar las botellas las cajas tendrán separadores entre las botellas de 5mm y serán embaladas con plástico termo-encogible, evitando que el producto sufra maltratos o pérdidas.

Cabe aclarar en lo que se refiere al etiquetado y al empaque se lo realizará directamente en las instalaciones de SOAM S.A

5.7 Control Sanitario

Los productos alimenticios pueden ser contaminados por microorganismos los cuales ocasionan problemas tales como:

- Descomposición de productos en elaboración;
- Reducción del tiempo de conservación del producto;
- Multas de decomisaciones de carácter legal;
- Rechazos y devoluciones por parte de los consumidores.

Para el control de la limpieza y del estado sanitario es necesario tener en cuenta los siguientes factores:

- Conservación de locales y maquinarias en buen estado de limpieza;
- Suministros de aguas adecuadas al uso;
- Tratamiento sanitario de los desperdicios.

El control sanitario incluye desperdicios líquidos, como aguas residuales y restos de las elaboraciones. Los productos sólidos se guardan separados de los líquidos y pueden utilizarse para la preparación de productos complementarios como ejemplo fertilizantes y si son inservibles deben ser eliminados.

En la planta, la basura debe ser manejada en forma adecuada, para no originar focos de infección, a tal fin deben conservarse en tambores tapados y no debe acumularse en la sala de elaboración.

La salud de quienes manejan los alimentos tiene una importante participación en la sanidad, los colaboradores pueden ser una fuente de bacterias que causen enfermedades o intoxicaciones.

Gran número de enfermedades tienen su origen en trabajadores enfermos o que tienen una higiene personal deficiente, además a menudo utilizan métodos antihigiénicos en la manipulación de alimentos.

Generalmente las intoxicaciones o infecciones se deben a la contaminación del alimento por estornudos, heridas o suciedad en las manos.

El personal de la empresa deberá llevar una indumentaria protectora adecuada, que pueda lavarse y cambiarse tan pronto como se requiera. No debe faltar agua, jabón, cepillos para las uñas y toallas individuales, para lavarse y secarse las manos se instalarán lavabos en los cuartos donde están los higiénicos. También se instalarán grifos de agua corriente en distintos lugares de la planta, para que el personal pueda lavarse las manos con frecuencia durante las horas de trabajo, el encargado del control de procesos tendrá la obligación de que todos los colaboradores comprendan la necesidad de atenerse a las reglas de aseo e higiene.

Es conveniente someter a todos los colaboradores a exámenes bacteriológicos y clínicos, estos exámenes consistirán en:

- ❖ Historial médico para determinar las infecciones sufridas, las principales son la disentería, las fiebres, tifoidea y paratifoidea, y las enfermedades de la piel.
- ❖ Un análisis serológico para la fiebre tifoidea y un análisis bacteriológico de orina y de heces fecales.

La limpieza y desinfección del equipo deben hacerse inmediatamente después de su empleo, la desinfección se llevará a cabo con detergentes químicos tales como hipocloritos, cloraminas, yodo, sosa cáustica y sales de amonio cuaternarios.

El enjuagado terminal tiene el fin de eliminar los residuos de las soluciones detergentes y desinfectantes, se requerirá de agua de enjuague con elevado grado de pureza microbiológica y ablandada.

5.8 Control de Calidad

Para el control de calidad nuestra empresa deberá realizar una serie de operaciones, las cuales se detallan a continuación:

- Inspección de entrada de insumos para prevenir que materias primas o envases defectuosos lleguen al área de procesamiento.
- Control del proceso.
- Inspección del producto final.
- Vigilancia del producto durante su almacenamiento y distribución. Esta es un área que normalmente se descuida y que puede anular todo el trabajo anterior de control de calidad.

Es importante señalar que para obtener un producto de buena calidad se deben considerar las instrucciones de elaboración para cada producto incluyendo:

- Equipo de procesamiento específico.
- Temperaturas y tiempos de procesamiento.

- Materiales de envasado.
- Límites de peso o volúmenes para envasado.
- Etiquetado de productos.

Las especificaciones para cada ingrediente y producto final que incluyan, mediciones de características químicas como:

- PH
- Acidez
- Sólidos solubles

Normas de muestreo y análisis para asegurar que los estándares se satisfacen. La planta de producción debe ser inspeccionada a intervalos regulares para asegurar:

- ❖ Buenas prácticas de elaboración y de sanidad.
- ❖ Cumplimiento de las normas de industria
- ❖ Seguridad.
- ❖ Control ambiental.
- ❖ Conservación de energía.

5.9 Paletización o Unitarización

Paletización (estibar) es agrupar sobre una superficie (pallet, tarima, paleta) una cierta cantidad de objetos que en forma individual son poco manejables, pesados y/o voluminosos; o bien objetos fáciles de desplazar pero numerosos, cuya manipulación y transporte requerirían de mucho tiempo y trabajo; con la finalidad de conformar una unidad de manejo que pueda ser transportada y almacenada con el mínimo esfuerzo y en una sola operación y en un tiempo muy corto.

Unitarización es la agrupación de productos en sus respectivos sistemas de empaque y/o embalaje, sobre un pallet (estiba) debidamente asegurado con esquineros, zunchos (flejes), grapas, mallas o películas envolventes de tal manera que se puedan manipular, almacenar y transportar como una sola "unidad de carga", de forma segura.

Para poder proporcionar una apropiada manipulación del producto en las cajas y poder mantener en buen estado al producto, se realizará la unitarización de la carga en pallets que serán envueltos con plástico de embalaje y sujetos por zunchos.

Este pallet es el utilizado en el intercambio de productos de consumo masivo en Europa, Japón y en América, excepto en EEUU.

El pallet que se utilizará tiene las siguientes características:

- Tiene una dimensión de 1200mm x 1000mm
- Posee 4 entradas para trans-paleta
- Tiene 9 tacos cuya dimensión es 140x100x80mm
- Tiene 3 patines de 1200mm

De acuerdo a las dimensiones y características que posee este pallet, se determinó que en cada pallet se colocarán 36 cajas de 72 botellas por caja, se las estibará en 9 pisos, el peso de cada caja es de 18 litros, lo que se concluye que el peso por pallet es de 648 litros.

En lo que corresponde a la capacidad de carga del contenedor se necesitará estibar 22 pallets, cada pallet de 36 cajas, es decir, 56.808 botellas de 250 ml cada una, lo que da un total de 14.202 litros de Jugo de Arazá con Noni por cada contenedor.

5.10 Características del Contenedor

De acuerdo a las características del producto se determinó el siguiente tipo de contenedor:

- **Tipo del Contenedor:** Para Carga Seca de 40'
- **Peso Máximo de Carga:** 26.6 Toneladas
- **Tara del Contenedor:** 3.8 Toneladas
- **Ancho:** 2,35 m.
- **Largo:** 12,03 m.
- **Alto:** 2,39 m

Cubicaje:

De acuerdo a los cálculos realizados para el cubicaje del Jugo de Arazá con Noni, la capacidad de un contenedor de 40' es de **789 cajas de 72 unidades** lo que nos da una cantidad de **56808 botellas de 250 ml** por contenedor, lo que quiere decir que el volumen total de los envases es de 14202 litros como se lo detalla a continuación en el siguiente cuadro:

Cubicaje en Contenedor de 40'		
Cantidad Cajas/Contenedor	Unidades/Caja	Total/Unidades
789	72	56808
TOTAL UNIDADES POR CONTENEDOR		56808

Unidades	Contenido/Unidad ml	Total/ml	Total/Litros
56808	250	14.202.000	14.202
TOTAL LITROS POR CONTENEDOR			14.202

A continuación se detalla el cuadro para el cálculo del valor CIF:

Cuadro para Cálculo del CIF	
FOB	284040,00
FLETE	5020,00
CFR	289060,00
Seguro (7% contra todo riesgo)	20234,20
CIF	309294,20

5.11 Proyección Exportable

De acuerdo a la oferta exportable y a todos los cálculos realizados, la Empresa SOAM S.A tiene proyectado dentro del primer año de sus actividades exportar al mercado de Osaka-Japón 14.202 litros de Jugo de Arazá con Noni cada dos meses, lo que quiere decir, que al año la empresa exportará 85.212 litros, es decir, un contenedor de 40 pies por cada dos meses, lo que al año significa 6 contenedores.

De acuerdo a todos los cálculos realizados y a la decisión de los accionistas de la empresa se ha determinado que las ventas proyectadas deben estar dentro de lo programado, que es de un contenedor bimensual para que el desarrollo de la empresa sea continuo y se obtengan las utilidades deseadas, en caso de que la demanda del producto incrementará la empresa estará en capacidad de aumentar su producción sin ningún tipo de contra tiempos o por falta de materias primas.

Considerando la importancia de las materias primas que se utilizarán en la elaboración del producto y de acuerdo a la fórmula empleada, el producto será exclusivo para su venta, tomando en cuenta que los componentes para su elaboración son orgánicos y sin la utilización de químicos que puedan afectar la salud de los consumidores o alterar el estado natural del producto.

La exclusividad del producto también será resaltada ya que la composición del mismo será muy beneficiosa para la preservación y el mejoramiento de la salud de los consumidores.

CAPÍTULO VI
COMERCIO EXTERIOR

6.1 Partida Arancelaria:

Sección IV :	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS 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 (incluso
Sub-Partida Sist. Armoniz. 200980 :	- Jugo de cualquier otra fruta o fruto, u hortaliza (incluso `silvestres`):
Sub-Partida Regional 20098019 :	- - - Los demás
Código Producto Comunitario (ARIAN) 2009801900-0000 :	
Código Producto Nacional (TNAN) 2009801900-0000-0000 :	

Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) con Japón

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), basado en el acuerdo logrado en UNCTAD, busca contribuir al desarrollo económico de los países en desarrollo. Este SGP provee beneficios a los países en desarrollo a través de la permisión de entrada de ciertos productos calificados en mercados de preferencia – países otorgantes (países desarrollados) a tasas reducidas o libres de impuestos.

El sistema generalizado de preferencias comenzó el 1º. de agosto de 1971 es efectivo hasta marzo del 2011. Japón garantiza tratamiento preferencial a 149 países y 15 territorios, entre ellos el Ecuador.

El beneficio del Ecuador del SGP de Japón es la adquisición a reducciones arancelarias, incluyendo tratamiento libre de derechos, para los productos cubiertos bajo este esquema.

La lista de los productos incluídos es limitada y generalmente incluye productos industriales, agrícolas y pesqueros la cual es sujeta a revisión anual. Por otro lado existe una serie de techos y límites para los diversos productos o grupos de productos considerados sensibles, de manera que su importación no amenace la producción nacional.

Japón otorga preferencias en productos agrícolas piscícolas seleccionados en 226 ítems y en todos los productos industriales, incluyendo forestales y de minería con algunas excepciones establecidas.

Como en el caso de otros esquemas de preferencias, Japón ha reservado el derecho de suspender el tratamiento preferencial para productos incluidos en el esquema bajo ciertas circunstancias.

En cuanto a las reglas de origen, para ser elegibles dentro del tratamiento tarifario preferencial los bienes exportados desde un país receptor de preferencias, tienen que ser reconocidos como originarios en esa nación bajo el criterio de origen del esquema SGP Japonés, y transportados a Japón en concordancia con sus reglas de transporte.

6.2 Condiciones de Negociación

Tanto en las negociaciones nacionales e internacionales siempre se debe instaurar todas las condiciones que sean necesarias para poder llegar a un acuerdo comercial de intercambio exitoso.

Principales condiciones que se deben estipular en la negociación internacional.

6.3 INCOTERMS

INCOTERMS son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costos de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías, siendo los más conocidos los siguientes: EXW, FAS, FCA, FOB, CFR, CIF, CIP, CPT, DAF, DDU, DDP, DEQ, DES.

6.3.1 Elección del INCOTERM

Para la realización de este proyecto de factibilidad, se ha tomado la decisión de negociar en el **INCOTERM CIF “(Cost Insurance and Freight / Costo Seguro y Flete)”**, lo que significa que las obligaciones del exportador terminarán cuando la mercadería sea embarcada y transportada hasta el puerto de destino.

Dentro de las obligaciones del exportador contemplan las siguientes a continuación:

- Verificación de la Carga
- Trámites Aduaneros para realizar la Exportación
- Los Costos y la Manipulación en el Puerto de Origen
- Flete Interno y Externo

- Seguro de la Mercadería para el Flete Interno y Externo

6.4 Condiciones de Pago

Para alcanzar una segura y exitosa transacción comercial se debe brindar confianza al importador, y de la misma manera que el importador brinde confianza al exportador, y de esta manera lograr obtener una relación estable que sea beneficiosa para las partes.

Dentro de la negociación es muy importante tener muy claro todos los puntos básicos en la que ésta conlleva para que en el futuro no existan malos entendidos ni contratiempos.

En lo que se refiere a las negociaciones internacionales existen algunas medios, formas y plazos para realizar el pago, las cuales nos pueden evitar el riesgo de una estafa por los importadores.

Por este motivo, la Empresa **SOAM S.A** ha tomado la decisión de realizar el cobro de la transacción internacional con el importador japonés con una Carta de Crédito, Confirmada e Irrevocable, contra entrega de documentos.

6.5 Documentos para calificarse como Exportador en la Aduana del Ecuador

Para la realización de una eficiente y adecuada exportación de Jugo de Arazá con Noni Natural, en botellas de vidrio de 250 ml con destino al mercado de Osaka-Japón se debe llevar a cabo la realización de algunos trámites que son de mucha importancia, en las diferentes instituciones de acuerdo al proceso para exportar.

Para poder calificarse como exportador en la CAE se deben obtener los siguientes requisitos:

- Contar con el Registro Único de Contribuyentes (**RUC**) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (**SRI**).

- Registrarse en la Página Web de la Corporación Aduanera (CAE), para poder registrarnos los datos en la página de la CAE se debe ingresar a la siguiente dirección: **<http://sice1.aduana.gov.ec/aduana/admin/formularioregistroOCE>**

También es de suma importancia adjuntar y entregar físicamente a la Corporación Aduanera Ecuatoriana la documentación que a continuación se detalla:

- Copia del RUC notariada, (Para personas naturales y jurídicas).
- Copia del nombramiento del Representante Legal notariado (Solo para personas jurídicas).
- Copia a colores de la Cédula de Identidad y notariada de la Persona Natural o del Representante Legal según sea el caso.
- Se debe registrar la firma del Apoderado o del Representante Legal, este punto es obligatorio e importante para adquirir los derechos de Operador de Comercio Exterior (OCE).
- (Opcional) Se deben registrar los precios ante la presencia de un notario, se lo debe realizar cuando se apertura una carta de crédito, garantías o a pedido del importador.
- Se debe crear la Factura Comercial y Packing List, aunque este punto no es obligatorio pero es necesario.

6.6 Procedimientos para Exportar desde el Ecuador

6.6.1 Declaración de Exportación.

Todas las exportaciones deben presentarse la Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarlo según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones en el distrito aduanero donde se trasmita y tramita la exportación.

6.6.2 Documentos a presentar.

Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:

- RUC de exportador.
- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).
- Registro como exportador a través de la página Web de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.
- Documento de Transporte.

6.6.3 Trámite.

El Trámite de una exportación al interior de la aduana comprende dos fases:

6.6.3.1 Fase de Pre-embarque

Se inicia con la transmisión y presentación de la Orden de Embarque (código 15), que es el documento que consigna los datos de la intención previa de exportar. El exportador o su Agente de Aduana (Verificar la obligación de utilizar Agente de Aduana en el art. 168 del Reglamento a la Ley Orgánica de Aduana con respecto a las entidades del sector público y los regímenes especiales) deberán transmitir electrónicamente al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador la información de la intención de exportación, utilizando para el efecto el formato electrónico de la Orden de Embarque, publicado en

la página web de la Aduana, en la cual se registrarán los datos relativos a la exportación tales como: datos del exportador, descripción de mercancía, cantidad, peso y factura provisional. Una vez que es aceptada la Orden de Embarque por el Sistema Interactivo de Comercio Exterior (SICE), el exportador se encuentra habilitado para movilizar la carga al recinto aduanero donde se registrará el ingreso a Zona Primaria y se embarcarán las mercancías a ser exportadas para su destino final.

6.6.3.2 Fase Post-Embarque

Se presenta la DAU definitiva (Código 40), que es la Declaración Aduanera de Exportación, que se realiza posterior al embarque.

Luego de haber ingresado la mercancía a Zona Primaria para su exportación, el exportador tiene un plazo de 15 días hábiles para regularizar la exportación, con la transmisión de la DAU definitiva de exportación.

Para el caso de exportaciones vía aérea de productos perecibles en estado fresco, el plazo es de 15 días hábiles después de la fecha de fin de vigencia (último día del mes) de la orden de embarque.

Previo al envío electrónico de la DAU definitiva de exportación, los transportistas de carga deberán enviar la información de los manifiestos de carga de exportación con sus respectivos documentos de transportes.

El SICE validará la información de la DAU contra la del Manifiesto de Carga. Si el proceso de validación es satisfactorio, se enviará un mensaje de aceptación al exportador o agente de aduana con el refrendo de la DAU.

Numerada la DAU, el exportador o el agente de aduana presentarán ante el Departamento de Exportaciones del Distrito por el cual salió la mercancía, los siguientes documentos:

- DAU impresa. Orden de Embarque impresa.
- Factura(s) comercial(es) definitiva(s).

- Documento(s) de Transporte.
- Originales de Autorizaciones Previas (cuando aplique).
- Pago a CORPECUADOR (para exportaciones de banano).
- CORPEL.

6.7 Agente Afianzado de Aduana

Es obligatorio la intervención del agente afianzado de aduanas en los siguientes casos:

- Para exportaciones efectuadas por entidades del sector público.
- Para los regímenes especiales.

Procedimiento Exportaciones



6.8 Gastos para la Exportación

Para poder ejecutar la exportación de Jugo de Arazá con Noni en botellas de vidrio de 250 ml al mercado de Osaka-Japón, la empresa deberá incurrir en algunos gastos necesarios como los gastos aduaneros, los mismos que se deberán considerar para fijar el precio CIF con el cual se realizará la exportación.

6.8.1 Obtención Registro Sanitario para Alimentos Nacionales

1.- Requisitos para su Obtención Mediante informe Técnico:

- Formulario de solicitud declarando la siguiente información:
- Nombre completo del producto, incluyendo la marca comercial;
- Nombre o razón social de fabricante y su dirección, especificando ciudad, sector, calle, número teléfono, otros (fax, e-mail, correo electrónico, etc.);
- Lista de ingredientes (fórmula cuali-cuantitativa, referida a 100 g o ml) utilizados en la formulado del producto (incluyendo aditivos), declarados en orden decreciente de las proporciones usadas;
- Descripción del código de lote
- Fecha de elaboración del producto;
- Fecha de vencimiento o tiempo máximo para el consumo;
- Formas de presentación: declarar el tipo de envase y el contenido en unidades de Sistema Internacional de acuerdo a la Ley de Pesas y Medidas;
- Condiciones de conservación;

⁴⁰Instituto Izquieta Pérez (Reglamento de Registro y Control Sanitario, Decreto Ejecutivo 1533, Suplemento del R.O. 349, 18-VII-2Q01)

- Firma del propietario del producto o representante legal de la empresa fabricante y de responsable técnico de la misma (Químico Farmacéutico, Bioquímico Farmacéutico o Ingeniero en Alimentos, con título registrado en el Ministerio de Salud Pública y en el Colegio de Profesión respectivo. Adjuntar una copia del carnet profesional vigente.

Se requiere, adicionalmente, la interpretación del código de lote.

1.- Se requiere las especificaciones del material del envase, emitida por el proveedor, con la firma de técnico responsable.

2.- Si el fabricante del producto es persona natural deberá adjuntar una copia de la Cédula de identidad y el Registro Único de Contribuyentes. Si es persona jurídica, original actualizado o copia notariada del certificado de su constitución, existencia y nombramiento del representante legal de la misma;

3.- Certificado de control de calidad e inocuidad del producto, original y vigente por seis meses, otorgado por los laboratorios del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical "Leopoldo Izquieta Pérez" o por cualquier laboratorio acreditado por el Sistema Ecuatoriano de Metrología, Normalización, Acreditación y Certificación

4.- Informe técnico del proceso de elaboración del producto, con la firma del Responsable Técnico Químico Farmacéutico, Bioquímico Farmacéutico o Ingeniero en Alimentos;

5.- Ficha de estabilidad del producto, que acredite el tiempo máximo de consumo, con la firma del técnico responsable del estudio y representante legal del laboratorio en el que fue realizado el mismo. Se aceptarán las fichas de estabilidad de los propios fabricantes si cuentan con laboratorios apropiados para los estudios respectivos;

⁴Instituto Izquieta Pérez (Reglamento de Registro y Control Sanitario, Decreto Ejecutivo 1533, Suplemento del R.O. 349, 18-VII-2Q01)

6.- Proyecto de rótulo o etiqueta del producto (dos originales y una copia ajustada a los requisitos que exige la Norma Técnica ÍNEN **1334-Rotulado** de productos **alimenticios y para** consumo humano, parte A y Parte B.

7.- En el caso de fabricantes que tiene contratos con personas naturales o jurídicas para la elaboración de un determinado producto, se requiere una copia notariada del contrato de fabricación entre las partes.

8.- Factura a nombre del Instituto Nacional de Higiene, por derechos de Registro Sanitario, establecido en la ley.

NOTA: Cuando se trate de los siguientes productos: nueces, pasas, ciruelas pasas, aceitunas, almendras, se requiere una copia notariada del Certificado Fitosanitario otorgado por la autoridad nacional competente. Si estos productos son importados al granel y envasados en el país, de igual forma se requiere el requisito señalado, otorgado por la autoridad competente del país de origen de los mismos, copia notariada del original con la apostilla respectiva.

Para el caso de productos orgánicos, se requiere la certificación otorgada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería a través del Servicio Ecuatoriano de Sanidad.

Procedimiento para el Trámite:

- Adquirir el formulario único de solicitud de Registro Sanitario, en cualquier dependencia del Ministerio de Salud Pública o ingresando a las web sites: www.msp.gov.ec / www.inh.gov.ec

⁴²Instituto Izquieta Pérez (Reglamento de Registro y Control Sanitario, Decreto Ejecutivo 1533, Suplemento del R.O. 349, 18-VII-2Q01)

- La solicitud y los requisitos descritos deberán entregarse en cualquier laboratorio Regional del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical "Leopoldo Izquieta Pérez": Norte, Centro o Austro; de preferencia en aquel al que corresponde la jurisdicción del fabricante, de acuerdo al siguiente distributivo:

REGIONAL NORTE: Con sede en la ciudad de Quito y jurisdicción en las provincias de: Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo, Pastaza, Ñapo, Sucumbíos, Esmeraldas, Francisco de Orellana.

REGIONAL CENTRO: Con sede en la ciudad de Guayaquil y jurisdicción en las provincias de: Manabí, Los Ríos, El Oro, Guayas, Bolívar, Galápagos

REGIONAL AUSTRO: Con sede en la ciudad de Cuenca y jurisdicción en las provincias de: Cañar, Azuay, Loja, Morona Santiago, Zamora Chinchipe.

- Análisis de la documentación e informe total de las observaciones (si existieren): 3-5 DÍAS LABORABLES.
- El interesado deberá responder las observaciones en el plazo máximo de 30 DÍAS HÁBILES, de no hacerlo en el plazo señalado se anulará el trámite.
- Si no se encuentran observaciones: elaboración del informe respectivo y concesión del Certificado de Registro Sanitario, máximo en 30 DÍAS (20 días hábiles).

⁴³Instituto Izquieta Pérez (Reglamento de Registro y Control Sanitario, Decreto Ejecutivo 1533, Suplemento del R.O. 349, 18-VII-2Q01)

6.8.2 Procedimiento para la Obtención del Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN

Este procedimiento tiene por objeto proveer información a la empresa sobre los requisitos que debe cumplir para obtener el Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN para un producto.

Este procedimiento es aplicable a todas aquellas empresas que, en forma voluntaria, desean obtener el Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN para el (los) producto(s) que elabora(n).

La persona natural o jurídica que esté interesada en obtener el Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN para un producto, debe presentar al Director General del INEN una solicitud escrita en la que especifique el producto, la marca comercial y la Norma Técnica Ecuatoriana de Referencia pertinente al producto.

El personal técnico de la Dirección de Certificación del INEN evaluará el Sistema de Gestión de la Calidad de la empresa sobre la base de requisitos de la NTE INEN ISO 9001:2008 “Sistemas de Gestión de la Calidad Requisitos” que se relacionan con el proceso de fabricación del producto.

Si la empresa reúne los criterios previamente establecidos, el INEN y la empresa suscribirán el Convenio para la Obtención del Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN.

Si la empresa no cumple con la disposición del numeral 3.3, el INEN emitirá a la empresa solicitante las observaciones y no conformidades encontradas en la evaluación, a fin de que se superen las deficiencias detectadas. Atendidas éstas, la empresa puede reiniciar el trámite indicado a partir del numeral 3.1 de este instructivo.

⁴⁴Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) Norma Técnica Ecuatoriana NTE – INEN 2337:2008

Requisitos:

La empresa, para obtener el Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN para un producto, debe cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Sistema de Gestión de la Calidad
- b) Calidad del producto
- c) Competencia técnica

Sistema de Gestión de la Calidad

El sistema de Gestión de la Calidad de la empresa se auditará sobre la base de los requisitos establecidos en la NTE INEN ISO 9001:2008, en los elementos relacionados con el proceso de producción del producto.

Calidad del Producto

Se verificará que, por un período no menor de 6 meses consecutivos, el producto cumpla permanentemente con la Norma Técnica de Referencia pertinente y con los Reglamentos y Regulaciones vigentes relacionados con el producto.

Competencia Técnica

La empresa debe tener personal técnico que posea el Certificado de Especialista en Gestión de la Calidad.

Certificación

Las empresas que cumplen con los requisitos establecidos en el numeral 4.1, previo informe favorable de la Dirección de Certificación del INEN recibirán el Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN.

⁴⁵Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) Norma Técnica Ecuatoriana NTE – INEN 2337:2008

El Director General del INEN emitirá, mediante resolución, la Certificación de Conformidad con Sello de Calidad INEN correspondiente, previo la firma de un Convenio, entre la empresa fabricante y el INEN, para la utilización del Certificado de Conformidad con el Sello de Calidad INEN, de conformidad a lo establecido en el Decreto No. 587, publicado en el Registro Oficial No. 128 de 2000-07-26.

Vigencia

El Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN otorgado a un producto tiene una vigencia de dos años cuando se otorga por primera vez y de 3 años en las renovaciones.

Renovación

El INEN renovará el Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN para un producto, siempre y cuando, durante el período de vigencia de la certificación inmediato anterior, los informes de las auditorías efectuadas por la Dirección de Certificación del INEN, sean favorables y la empresa cumpla con los requisitos establecidos en el numeral 4.1 de este instructivo y con todas las cláusulas establecidas en el Convenio para la utilización del Certificado de Conformidad con Sello de Calidad INEN.

6.8.3 Registro de la Marca (IEPI)

REQUISITOS PARA EL REGISTRO DE UN SIGNO DISTINTIVO

1.- Formulario impreso a máquina de escribir o computadora, de lado y lado, documento que lo podrá adquirir en nuestra página web www.iepi.gov.ec o directamente en nuestras oficinas. Se requieren dos ejemplares para su presentación.

⁴⁶Oficinas Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI)

- 2.- Denominación del signo (**casilla No. 3 del formulario**).
- 3.- Naturaleza del Signo (denominativo, figurativo, mixto, sonoro, olfativo, táctil) (**casilla No. 4 del formulario**).
- 4.- Tipo de signo (marca de producto, marca de servicio, nombre comercial, lema comercial, indicación Geográfica/Denominación de Origen, apariencia distintiva, marca colectiva, marca de certificación, rótulo o enseña comercial) (**casilla No. 5 del formulario**).
- 5.- Nombre, domicilio, nacionalidad del solicitante, (**casilla No. 6 del formulario**).
- 6.- Nacionalidad del signo, es decir, país donde se produce o presta sus servicios o actividades.
- 7.- En caso de firmar el Representante Legal (en caso de personas jurídicas) o Apoderado, enunciar los nombres, apellidos, dirección, teléfonos, entre otros, (**casilla No. 7 del formulario**).
- 8.- Si la solicitud es presentada para legitimar el interés en el Ecuador enunciar los datos pertinentes, (**casilla No. 8 del formulario**).
- 9.- Para el caso de marcas figurativas o mixtas adherir en la casilla No. 9 del formulario, la etiqueta correspondiente.
- 10.- Descripción clara y completa del signo, es decir, si se trata de un signo denominativo, enunciar que palabras lo conforman, si es figurativo, describir las formas, colores, etc. y si es mixto, describir la parte correspondiente a las letras y las figuras que lo conforman. (**casilla No. 10 del formulario**).
- 11.- Enunciación de los productos, servicios o actividades que protege, de acuerdo con la Clasificación de Niza 9na Edición, (**casilla No. 11 del formulario**).

⁴⁷Oficinas Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI)

12.- Número de la clasificación de acuerdo con los productos o servicios que ampara, **(casilla No. 12 del formulario).**

13.- Para el caso de solicitarse un Lema Comercial, debe indicarse la marca a la que acompaña, enunciándose la denominación, número de solicitud o registro, la fecha, clase internacional de la marca a la que acompaña el lema, **(casilla No. 13 del formulario).**

14.- En caso de solicitarse un signo con prioridad, es decir, dentro de los 6 meses de haberse solicitado un signo en cualquiera de los países de la Comunidad Andina, se deberá enunciar los datos del signo solicitado, la fecha de presentación, el número de trámite y el país, **(casilla No. 14 del formulario).**

15.- Toda solicitud de registro debe ser patrocinada por un Abogado, enunciándose su nombre, casillero IEPI (en Quito, Guayaquil o Cuenca) o Judicial (solo en Quito), para el caso de abogados de otras provincias que no sean Pichincha o Guayas, podrán señalar una dirección domiciliaria para efecto de notificaciones, **(casilla No. 15 del formulario).**

16.- Como documentos anexos, deberán incorporar: **(casilla No. 16 del formulario)**

- a) Comprobante original de pago de tasa. El comprobante deberá constar a nombre del solicitante o el Abogado Patrocinador. Depositar en la cuenta corriente del Banco de Guayaquil, a nombre del IEPI
- b) Para el caso de marcas figurativas o mixtas, 6 etiquetas en papel adhesivo de 5x5 cm
- c) Copia de la cédula de ciudadanía, para el caso de que el solicitante sea persona natural.
- d) Copia de la primera solicitud, en caso de reivindicar prioridad.
- e) Poder, en caso de no firmar directamente el solicitante o su Representante Legal

⁴⁸Oficinas Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI)

- f) Nombramiento del Representante Legal
- g) Para el caso de marcas de certificación y colectivas, el reglamento de uso de la marca, lista de integrantes, copia de los estatutos del solicitante.
- h) Para el caso de denominaciones de origen, designación de la zona geográfica, documento que justifique el legítimo interés, reseña de calidades, reputación y características de los productos.

17.- Firma del Solicitante **{casilla No. 17 del formulario}**

18.- Firma del Abogado Patrocinador, número de matrícula **(casilla No. 18 del formulario)**

⁴⁹Oficinas Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI)

CAPÍTULO VII

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

7.1 Inversión

INVERSIÓN “En economía, la inversión es un término con varias acepciones relacionadas con el ahorro, la ubicación de capital y el postergamiento del consumo. El término aparece en gestión empresarial, finanzas y en macroeconomía.”⁵⁰

Las Inversiones representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición.

Para el desarrollo del proyecto del Jugo de Arazá con Noni se debe considerar como uno de los puntos principales la inversión, que dentro de esta se encuentran todos los activos fijos, tangibles e intangibles que son necesarios para poder emprender el funcionamiento de la empresa.

De acuerdo a toda la información recolectada y analizada en lo que se refiere al Estudio de Mercado, Estudio Técnico y Organizacional nos facilitará y ayudará para realizar una adecuada evaluación sobre el valor total para la realización del proyecto, de manera que la inversión a realizarse represente a futuro los ingresos esperados a obtenerse.

Financiamiento es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y/o servicios, necesarios para facilitar el desarrollo de las correspondientes funciones para la empresa como producción, comercialización y distribución.

⁵⁰Diccionario de Economía, Arthur Seldon

7.2 Exigencias de Inversión del Proyecto

Para que el proyecto pueda iniciar sus operaciones con éxito dentro del primer año, la empresa deberá contar en su período de instalación con una inversión total de \$ 267.415,54 dólares, conforme detallo:

Inversión Total	
Concepto	Total
Activos Fijos Tangibles	195.907,09
Activos Intangibles	1.640,00
Capital de Trabajo	69.868,45
Inversión Total	267.415,54

7.3 Activos Fijos Tangibles

Los Activos Fijos Tangibles son todas las inversiones que la empresa SOAM S.A. realizará en bienes físicos tales como maquinaria, muebles, equipos, etc., que serán utilizados en el proceso de elaboración del Jugo de Arazá con Noni.

Los activos fijos tangibles necesarios para la elaboración del jugo de Arazá con Noni son:

Activos Fijos Tangibles	
Descripción	Valor Total
Terreno	75.000,00
Construcciones	36.225,09
Maquinaria y Equipo	70.680,00
Equipo de Oficina	550,00
Equipo de Computación	1.700,00
Muebles y Enseres	1.000,00
Vehículo (Montacargas)	10.752,00
Total Activos Tangibles	195.907,09

7.3.1 Terreno

El terreno es el espacio físico idóneo para desarrollar las actividades relacionadas al proyecto de elaboración de Jugo de Arazá con Noni, está ubicado en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas.

El área total del terreno tendrá una superficie de 10 hectáreas (100.000 m²), según detalle:

Terreno				
Descripción	Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Terreno	Ha	10	7500,00	75.000,00
Total				75.000,00

7.3.2 Construcciones

Las construcciones son adecuaciones físicas necesarias que el proyecto para la elaboración del jugo de Arazá con Noni requiere, de manera que se pueda operar dentro de un espacio determinado logrando una adecuada distribución y planificación de todas las instalaciones de manera que el proyecto no sufra contratiempos, con el único propósito de ofrecer un producto de excelente calidad.

Las construcciones necesarias para el proyecto de elaboración de Jugo de Arazá con Noni son:

CONSTRUCCIONES				
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Zona de Adecuación del Producto	m2	250	48,00	12.000,00
Cuarto Frío	m2	100	227,00	22.700,00
Áreas Verdes	m2	20	15,00	300,00
Baños y Vestidores	m2	20	50,00	1.225,09
TOTAL	m2	390		36.225,09

7.3.3 Maquinaria y Equipo

La producción de Jugo de Arazá con Noni, requiere maquinarias y equipos que permitan alcanzar el grado de industrialización y tecnificación que permitan ofrecer un producto de alta calidad:

MAQUINARIA Y EQUIPOS			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Balanza Industrial	1	850,00	850,00
Empacadora	1	450,00	450,00
Selladora	1	500,00	500,00
Impresora de Barras	1	850,00	850,00
Equipo Cuarto Frío	1	4.350,00	4.350,00
Despulpadoras	1	3.000,00	3.000,00
Llenadora de 6 botellas	1	25.000,00	25.000,00
Tanque/10,000 litros acero 304	1	10.000,00	10.000,00
Planta de Tratamiento de Agua	1	15.680,00	15.680,00
Mezcladora de 300Litros	1	10.000,00	10.000,00
Total	10	70.680,00	70.680,00

7.3.4 Equipo de Oficina

De acuerdo a la actividad comercial de la empresa SOAM S.A, para poner en marcha el departamento administrativo se deberá adquirir todos los equipos necesarios que faciliten el trabajo del personal y puedan ejecutar sus obligaciones con eficiencia.

Los equipos se detallan a continuación:

EQUIPOS DE OFICINA				
Descripción	Cantidad	Proveedor	Valor Unitario	Valor Total
Celulares	1	ALEGRO	250,00	250,00
Telefax	2	AXEL	150,00	300,00
TOTAL				550,00

7.3.5 Equipos de Computación

La adquisición en los equipos de computación permitirá que el departamento administrativo de la empresa SOAM S.A. realice sus actividades con normalidad y eficiencia. El equipo de computación en el que se debe invertir es:

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
Descripción	Cantidad	Proveedor	Valor Unitario	Valor Total
Computadores de Escritorio	2	AXEL	700,00	1.400,00
Impresora multifunción	1	AXEL	300,00	300,00
TOTAL				1.700,00

7.3.6 Muebles y Enseres

La inversión que la empresa SOAM S.A. realizara en muebles y enseres servirá para complementar el área del departamento administrativo de acuerdo a lo planificado dentro del proyecto, de tal modo que el personal cuente con todas las facilidades para realizar sus actividades diarias.

MUEBLES Y ENSERES			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorio	2	168,00	336,00
Sillas	2	125,00	250,00
Sofá	1	250,00	250,00
Archivadores	1	164,00	164,00
TOTAL			1.000,00

7.3.7 Vehículo Montacargas

Es indispensable la adquisición de un vehículo montacargas que servirá para uso exclusivo de la movilización del producto terminado que estará empacado y sellado listo para ser cargado al contenedor o también para la descarga de los insumos para el proceso de elaboración del Jugo de Arazá con Noni.

VEHICULO/EQUIPO DE CARGA				
Descripción	Cantidad	Proveedor	Valor Unitario	Valor total
Montacargas	1	Toyota	10.752,00	10.752,00
TOTAL				10.752,00

7.4 Activos Intangibles

Los activos fijos intangibles, son los servicios adquiridos para la puesta en marcha del proyecto, cabe resaltar que estas inversiones están sujetas a ser amortizadas.

Activos Intangibles	
Descripción	Valor Total
Gastos de Constitución	1.640,00
Total Activos Intangibles	1.640,00

7.5 Capital de Trabajo

El capital de trabajo son todos los recursos necesarios para el desarrollo de las actividades normales del proyecto, de manera que los ingresos generados por el proyecto puedan cubrir los gastos de operación. El capital de trabajo es una inversión que asegura la operación normal del proyecto durante el ciclo productivo.

Capital de Trabajo		
Concepto	Valor/Contenedor	Valor/Anual
Materiales Directos	12.923,10	77.538,60
Materiales Indirectos	13.988,22	83.929,32
Insumos	1.100,00	6.600,00
Mano Obra Directa	5.179,60	31.077,60
Seguros	761,01	4.566,05
Gastos Administrativos	6.800,00	40.800,00
Gastos Generales	500,00	3.000,00
Gastos de Ventas	27.876,27	167.257,59
Reparación y Mantenimiento	740,26	4.441,53
Total	69.868,45	419.210,70

7.6 Financiamiento de la Deuda

Para el proyecto de elaboración de Jugo de Arazá con Noni, se ha establecido que el monto de la inversión total asciende a \$ 238.743,87 dólares y su financiamiento se lo realizará de la siguiente manera:

El 31,79 %, correspondiente a \$85,000.00 dólares, es el terreno aportado como capital en especies por los inversionistas y el 68,21% restantes, correspondiente a \$182.415,54 dólares, que se obtendrán a través de una Línea de crédito de la Corporación Financiera Nacional (CFN), la cual otorga financiamiento de hasta el 75 % para proyectos nuevos, a un plazo de 10 años.

Financiamiento		
Concepto	Total	Porcentaje
Aporte de Socios en Especies	85.000,00	31,79%
Préstamo	182.415,54	68,21%
Total	267.415,54	100%

El cálculo de los dividendos se realiza aplicando la fórmula de cálculo:

$$\text{Dividendos} = \frac{\text{Préstamo} * (\text{Tasa Interés} * (1 + \text{Tasa de Interés}))^{\text{Plazo}}}{(1 + \text{Tasa de Interés})^{\text{Plazo}} - 1}$$

TABLA DE AMORTIZACION PRESTAMO					
Períodos Semestrales	Saldo inicial	Cuota Semestral	Capital	Interés	Saldo Capital
1	182.415,54	14.463,81	5.455,59	9.008,22	176.959,95
2	176.959,95	14.463,81	5.734,12	8.729,69	171.225,83
3	171.225,83	14.463,81	6.026,86	8.436,95	165.198,97
4	165.198,97	14.463,81	6.334,55	8.129,26	158.864,42
5	158.864,42	14.463,81	6.657,95	7.805,86	152.206,47
6	152.206,47	14.463,81	6.997,86	7.465,95	145.208,61
7	145.208,61	14.463,81	7.355,13	7.108,68	137.853,48
8	137.853,48	14.463,81	7.730,63	6.733,18	130.122,85
9	130.122,85	14.463,81	8.125,30	6.338,50	121.997,54
10	121.997,54	14.463,81	8.540,13	5.923,68	113.457,42
11	113.457,42	14.463,81	8.976,13	5.487,68	104.481,29
12	104.481,29	14.463,81	9.434,39	5.029,42	95.046,89
13	95.046,89	14.463,81	9.916,05	4.547,76	85.130,85
14	85.130,85	14.463,81	10.422,30	4.041,51	74.708,55
15	74.708,55	14.463,81	10.954,39	3.509,42	63.754,16
16	63.754,16	14.463,81	11.513,65	2.950,16	52.240,52
17	52.240,52	14.463,81	12.101,46	2.362,35	40.139,06
18	40.139,06	14.463,81	12.719,28	1.744,53	27.419,79
19	27.419,79	14.463,81	13.368,64	1.095,17	14.051,15
20	14.051,15	14.463,81	14.051,15	412,66	0,00

CAPÍTULO VIII

Costos, Gastos e Ingresos

En este capítulo sirve para establecer cuál va a ser el costo de la producción planificada así como también servirá para determinar los ingresos que se obtendrán de la comercialización del jugo de Arazá con Noni.

8.1 Costos del Proyecto

El Costo es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

8.2 Costos de Producción

El costo de producción está formado por el precio de la materia prima, el precio de la mano de obra directa, y los gastos de fabricación.

COSTO DE PRODUCCION	
Producción para 56808 botellas	12.923,10
Mano de Obra Directa	5.179,60
Gastos de fabricación	15.750,04
TOTAL	33.852,74

8.2.1 Costos Directos

Los costos directos son todos aquellos que están formados por materia prima, materiales directos, mano de obra directa y los insumos.

Materiales Directos Producción para 56808 botellas				
Materia Prima	Cantidad	Capacidad	Precio-Unitario	Total/Mes
Arazá	3156	kg	2,50	7.890,00
Noni	300	kg	2,50	750,00
Miel de Abeja	852,12	litros	5,00	4.260,60
Agua	15	m3	1,50	22,50
Total				12.923,10

8.2.2 Materiales Directos

Los materiales directos son todos los costos que forman parte directa del proceso de producción y que por lo tanto son parte esencial para el producto terminado.

Agua Mensual				
Requerimiento de Agua para la Producción de 56,808.00 botellas de Jugo				
Envase	Contenido	Litro	Botellas/Litro	Total/Litros
1 botella	250ml	1	4	14202
Costos por Metro Cúbico				
Capacidad	Cantidad en Litros	Cantidad/m3	Valor/m3	Total/Mes
1 m3	1000	15	1,50	22,50
Costo Anual de Agua para la Producción				270,00

8.2.3 Mano de Obra Directa

Es el personal calificado que estará a disposición de la empresa SOAM S.A. y que tendrá participación directa en el proceso productivo de elaboración de Jugo de Arazá con Noni.

Mano de Obra Directa				
Concepto	Cantidad	Sueldo	Valor/Mes	Valor/Anual
Operadores	4	300,00	1.200,00	14.400,00
Aporte Patronal IESS (11,15%)	4	33,45	133,80	1.605,60
Décimo Tercero (250/12)	4	25,00	100,00	1.200,00
Décimo Cuarto (274)	4	264,00	1.056,00	12.672,00
Vacaciones (250/12)	4	25,00	100,00	1.200,00
Total			2.589,80	31.077,60

8.2.4 Insumos

Los insumos son todos aquellos bienes o servicios complementarios que son necesarios en el proceso de producción, tales como luz, material de limpieza etc. En el caso de la empresa SOAMS.A., los insumos requeridos son:

INSUMOS			
Descripción	Cantidad	Valor/Unitario	Valor/Total
Suministros de Limpieza	8	137,50	1.100,00
Total de Insumos			1.100,00

8.2.5 Gastos de Fabricación

Dentro de los gastos de fabricación entre los más importantes están materiales indirectos, mano de obra indirecta, mantenimiento, seguros, depreciaciones.

8.2.6 Materiales Indirectos

Aunque no forman parte directa del producto los materiales indirectos se los utilizan para la presentación e imagen del mismo. En el siguiente cuadro se detallan todos los materiales indirectos:

Gastos de fabricación					
Concepto	Cantidad Mensual	Unidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Cajas de Cartón corrugado	789	Unidades	6,00	4.734,00	56.808,00
Pallets	22	Unidades	13,41	295,02	3.540,24
Etiquetas Plásticas	60000	Unidades	0,05	2.880,00	34.560,00
Botellas/Tapas (Cajas de 48 Unid)	1184	Cajas	5,05	5.979,20	71.750,40
Energía Eléctrica	1000	kw/h	0,10	100,00	1.200,00
Total Materiales Indirectos				13.988,22	167.858,64
Mantenimiento Maquinaria y Equipo				370,13	4.441,53
Depreciación				1.011,19	12.134,26
Seguros				380,50	4.566,05
Total Gastos de Fabricación				15.750,04	189.000,49

8.2.7 Mantenimiento

El mantenimiento son los desembolsos de dinero para la preservación de todos los activos que posee la empresa y poderlos mantener en buen estado de manera que no surja ningún contra tiempos dentro del proceso de producción.

A continuación se detalla el cuadro de mantenimiento de la empresa:

Mantenimiento				
Descripción	Valor	%	Mensual	Anual
Edificios	36225	0,03	90,56	1.086,75
Maquinaria y Equipos	70680	0,04	235,60	2.827,20
Equipos de Oficina	550	0,03	1,38	16,50
Equipo de Computación	1700	0,03	4,25	51,00
Muebles y Enseres	1000	0,03	2,50	30,00
Vehículo	10752	0,04	35,84	430,08
Total Mantenimiento			370,13	4.441,53

8.2.8 Seguros

Los seguros son los pagos que se realizan por las pólizas de protección a los equipos e instalaciones de la empresa, por este motivo SOAM S.A determinó en asegurar sus bienes tangibles contra siniestros que puedan presentarse, los porcentajes utilizados y que a continuación se detallan en el cuadro fueron sugeridos por la aseguradora:

Cuadro de Seguros				
Descripción	Valor	%	Mensual	Anual
Edificios	36225	0,03	90,56	1.086,75
Maquinaria y Equipos	70680	0,04	235,60	2.827,20
Equipos de Oficina	550	0,03	1,38	16,50
Equipo de Computación	1700	0,04	5,67	68,00
Muebles y Enseres	1000	0,03	2,50	30,00
Vehículos	10752	0,05	44,80	537,60
TOTAL USD			380,50	4.566,05

8.2.9 Depreciaciones y Amortizaciones

Las depreciaciones y las amortizaciones no son desembolsos reales de dinero sino que son asientos contables que sirven para constituir reservas de manera que nos permitan restaurar activos usados.

Para el cálculo de las depreciaciones de los activos tangibles se debe tomar en consideración los porcentajes autorizados por la Ley de Régimen Tributaria Interna del Ecuador.

En el siguiente cuadro se detallan las depreciaciones de los activos tangibles de la empresa:

Cuadro de Depreciación					
Descripción	Valor	%	Vida Útil	Mensual	Anual
Edificios	36.225,09	0,05	20,00	150,94	1.811,25
Maquinaria y Equipos	70.680,00	0,10	10,00	589,00	7.068,00
Equipos de Oficina	550,00	0,20	5,00	9,17	110,00
Equipo de Computación	1.700,00	0,33	3,00	47,22	566,61
Muebles y Enseres	1.000,00	0,10	10,00	8,33	100,00
Vehículos	10.752,00	0,20	5,00	179,20	2.150,40
Amortizaciones					
Diferidos	1.640,00		5,00	27,33	328,00
Total Depreciaciones y Amortizaciones				1.011,19	12.134,26

8.2.10 Gastos Administrativos y Gastos Generales

Gastos que deben ser cubiertos por la empresa SOAM S.A por cuanto se debe cumplir con las obligaciones salariales del personal administrativo.

Los gastos Generales son todas las erogaciones que la empresa SOAM S.A. debe asumir por cuanto corresponden al uso de los servicios básicos como: luz, agua, internet, según detalle:

Gastos Administrativos			
Cargo	Valor mensual	Valor/Contenedor/ 2 Meses	Valor/Anual
Gerente	2.500,00	5.000,00	30.000,00
Contador	500,00	1.000,00	6.000,00
Ejecutivo de COMEX	400,00	800,00	4.800,00
Subtotal Gastos Administrativos	3.400,00	6.800,00	40.800,00
Gastos Generales			
Descripción	Valor mensual	Valor/Mes	Valor/Anual
Servicios (Luz, agua, internet)	250,00	500,00	3.000,00
Subtotal Gastos Generales	250,00	500,00	3.000,00
Total Gastos Administrativos y Gastos Generales	3.650,00	7.300,00	43.800,00

8.2.11 Gastos de Ventas

Todos aquellos gastos en los que la empresa debe incurrir hasta que el producto llegue a manos del comprador en el mercado de Osaka-Japón de acuerdo a condiciones entre los dos agentes económicos. Los gastos de ventas que se detallan a continuación:

Gastos de Venta		
Concepto	Valor/Contenedor	Valor/Anual
Flete	5.020,00	30.120,00
Seguro contra todo riesgo	20.234,20	121.405,20
Registro Sanitario	202,07	1.212,39
Certificación INEN	133,33	800,00
Agente Afianzado	300,00	1.800,00
Narcóticos	220,00	1.320,00
Sello Verde	1.666,67	10.000,00
Conocimiento de Embarque	100,00	600,00
Total	27.876,27	167.257,59

8.2.12 Costos Totales

El cálculo de los Costos Totales, se realiza considerando que las operaciones de la empresa tienen como requisito fundamental la exportación mensual de un contenedor de 40', sin embargo, y debido a que el proyecto de exportación de jugo de Arazá con Noni al mercado de Osaka-Japón se ha considerando para un periodo de diez años, la proyección de los costos a partir del segundo año de operaciones, deberá calcularse incluyendo el valor de la inflación anual. A continuación detallo los costos totales, en los que deberá incurrir la empresa SOAM S.A. durante el primer año de operaciones:

COSTOS TOTALES		
Concepto	Valor/Mensual	Valor/Anual
Materiales Directos	12.923,10	155.077,20
Insumos	1.100,00	13.200,00
Mano Obra Directa	5.179,60	31.077,60
Materiales Indirectos	13.988,22	167.858,64
Reparación y Mantenimiento	370,13	4.441,53
Seguros	380,50	4.566,05
Depreciación	983,86	10.745,01
Amortización	27,33	328,00
Total	34.952,74	387.294,04

CAPÍTULO IX

Evaluación del Proyecto

Este capítulo considera la evaluación financiera de todas las inversiones, costos e ingresos del proyecto, con el objeto de establecer Indicadores confiables para la toma de decisiones y poder medir todos los beneficios económicos del proyecto.

9.1 Estado de Situación Inicial

El Estado de Situación Inicial es un documento contable que refleja la situación financiera Inicial de la empresa, el cual permitirá efectuar a una fecha determinada un análisis comparativo entre el Activo, el Pasivo y el Capital contable de la misma.⁵¹

Se formula de acuerdo con un formato y un criterio estándar para que la información básica de la empresa pueda obtenerse uniformemente de tal manera que exista un equilibrio contable y físico entre los Activos, Pasivos y el Patrimonio al inicio y desarrollo de las operaciones y actividades.

Considerando los criterios contables, el Estado de Situación Inicial de la empresa SOAM S.A, la cual tiene por objeto comercializar el Jugo de Arazá con Noni al mercado de Osaka-Japón, se conforma con valores del Activo, Pasivo y Patrimonio que en su conjunto suman \$ 267.415,54 USD, los mismos que son avalados por el gerente general y el contador de la empresa, según detalle en el siguiente cuadro:

⁵¹<http://www.definicion.org/estado-de-situacion-financiera>

Estado de Situación Inicial			
Activo Corriente		Pasivos	
Caja-Bancos	69.868,45	A Largo Plazo	
Activos		Préstamo	182.415,54
Fijos Tangibles			
Terreno	75.000,00	Patrimonio	
Edificios	36.225,09	Capital	85.000,00
Maquinaria y Equipo	70.680,00		
Equipo de Oficina	550,00		
Equipo de Computación	1.700,00		
Muebles y Enseres	1.000,00		
Vehículo	10.752,00		
Diferidos			
Gastos de Constitución	1.640,00		
TOTAL ACTIVOS	267.415,54	TOTAL PASIVOS	267.415,54

9.2 Estado de Resultados

El Estado de Resultados es el documento contable que demuestra los rendimientos económicos, (ingresos, rentas, utilidades, ganancias, costos, gastos y pérdidas correspondientes a un periodo determinado, con objeto de computar la utilidad neta o la pérdida líquida obtenida durante dicho periodo ⁵².

Para el caso de la empresa SOAM S.A., para la elaboración del Estado de Resultados se considera los costos los gastos y los ingresos previstos para la venta y exportación de un contenedor mensual de Jugo de Arazá con Noni al mercado de Osaka Japón. Las operaciones de exportación de la empresa SOAM S.A., generaran Utilidades Brutas que al descontarse de los gastos totales realizados se obtendrá beneficios económicos que serán tributados al Estado Ecuatoriano (25% del impuesto a la renta según la Ley de Régimen Tributario Interno sobre la utilidad antes de impuestos) y pagados a los trabajadores (15% sobre la utilidad antes de reparto) conforme lo establecido en la Legislación Ecuatoriana Vigente.

⁵²<http://www.definicion.org/estado-de-perdidas-y-ganancias>

En el siguiente cuadro se detalla el Estado de Resultados de la empresa SOAM S.A:

CONCEPTO	Exportaciones 2010
INGRESOS DEL PROYECTO	1.704.240,00
COSTOS DE PRODUCCION	203.116,44
UTILIDAD BRUTA	1.501.123,56
GASTOS ADMINISTRATIVOS	40.800,00
GASTOS GENERALES	3.000,00
GASTOS DE VENTAS	167.257,59
UTILIDAD OPERACIONAL	1.290.065,97
GASTOS FINANCIEROS	28.927,62
UTILIDAD ANTES DE REPARTO	1.261.138,35
15% TRABAJADORES	189.170,75
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1.071.967,60
25% IMPUESTO A LA RENTA	267.991,90
UTILIDAD NETA	803.975,70

Durante el primer año de operaciones en el Estado de Resultados, se observa que la empresa SOAM S.A. genera una utilidad neta de \$803.975,70 dólares. Esta meta Financiera se logra cumplir, ya que luego de analizar factores tales como la idiosincrasia del consumidor japonés, las características del mercado japonés, la situación geográfica del Japón y las condiciones económicas de los habitantes del Japón, los socios de la empresa establecieron como **REQUISITO SINE QUA NON** que la empresa SOAM S.A., comercializará bimensualmente en el mercado de Osaka-Japón un contenedor de 40' de Jugo de Arazá con Noni. Por tal motivo la proyección de las ventas, de los costos y los gastos están directamente relacionados con el costo de producir suficiente cantidad de Jugo de Arazá con Noni, embotellados en 56.808 envases de vidrio de 250 ml, que ocupan el espacio físico de un contenedor de 40 pies.

Considerando que el éxito del proyecto radica en la exportación bimensual de un contenedor de 40 pi, y que el proyecto tendrá una duración de 10 años, a continuación detallo la proyección mensual de los resultados de las operaciones mensuales de la empresa SOAM S.A. durante el primer año de exportación del Jugo de Arazá con Noni al mercado de Osaka-Japón:

RESULTADOS MENSUALES DEL PRIMER AÑO DE EXPORTACION DE JUGO DE ARAZA CON NONI AL MERCADO DE OSAKA JAPON							
CONCEPTO	AÑO 2010-MESES						
	FEBRERO	ABRIL	JUNIO	AGOSTO	OCTUBRE	DICIEMBRE	TOTALES
INGRESOS DEL PROYECTO	284.040,00	284.040,00	284.040,00	284.040,00	284.040,00	284.040,00	1.704.240,00
COSTOS DE PRODUCCION	33.852,74	33.852,74	33.852,74	33.852,74	33.852,74	33.852,74	203.116,44
UTILIDAD BRUTA	250.187,26	250.187,26	250.187,26	250.187,26	250.187,26	250.187,26	1.501.123,56
GASTOS ADMINISTRATIVOS	6.800,00	6.800,00	6.800,00	6.800,00	6.800,00	6.800,00	40.800,00
GASTOS GENERALES	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	3.000,00
GASTOS DE VENTAS	27.876,27	27.876,27	27.876,27	27.876,27	27.876,27	27.876,27	167.257,59
UTILIDAD OPERACIONAL	215.010,99	215.010,99	215.010,99	215.010,99	215.010,99	215.010,99	1.290.065,97
GASTOS FINANCIEROS	4.821,27	4.821,27	4.821,27	4.821,27	4.821,27	4.821,27	28.927,62
UTILIDAD ANTES DE REPARTO	210.189,72	210.189,72	210.189,72	210.189,72	210.189,72	210.189,72	1.261.138,35
15% TRABAJADORES	31.528,46	31.528,46	31.528,46	31.528,46	31.528,46	31.528,46	189.170,75
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	178.661,27	178.661,27	178.661,27	178.661,27	178.661,27	178.661,27	1.071.967,60
25% IMPUESTO A LA RENTA	44.665,32	44.665,32	44.665,32	44.665,32	44.665,32	44.665,32	267.991,90
UTILIDAD NETA	133.995,95	133.995,95	133.995,95	133.995,95	133.995,95	133.995,95	803.975,70

Cabe indicar que los valores de los impuestos y porcentaje de utilidades a trabajadores, si bien no se pagan cada mes, si pueden calcularse mensualmente. En la proyección de Resultados mensuales, detallada en el cuadro anterior, los impuestos y porcentaje de utilidades a los trabajadores se calcularon mensualmente, ya que estos valores serán contabilizados en cuentas contables destinadas a impuestos por pagar y obligaciones por pagar trabajadores, para que se cancelen puntualmente al Servicio de Rentas Internas y trabajadores de la empresa, en las fechas fiscales correspondientes al periodo económico.

Adicionalmente se realiza la proyección de los resultados para los diez años de duración del proyecto incluyendo el valor de la Inflación anual del 3.39%:

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO A 10 AÑOS										
CONCEPTO	EXPORTACIONES									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
INGRESOS DEL PROYECTO	1.704.240,00	1.762.013,74	1.821.746,00	1.883.503,19	1.947.353,95	2.013.369,25	2.081.622,47	2.152.189,47	2.225.148,69	2.300.581,23
COSTOS DE PRODUCCION	203.116,44	210.002,09	217.121,16	224.481,57	232.091,50	239.959,40	248.094,02	256.504,41	265.199,91	274.190,19
UTILIDAD BRUTA	1.501.123,56	1.552.011,64	1.604.624,84	1.659.021,62	1.715.262,45	1.773.409,85	1.833.528,44	1.895.685,06	1.959.948,78	2.026.391,05
GASTOS ADMINISTRATIVOS	40.800,00	42.183,12	43.613,13	45.091,61	46.620,22	48.200,64	49.834,65	51.524,04	53.270,71	55.076,58
GASTOS GENERALES	3.000,00	3.101,70	3.206,85	3.315,56	3.427,96	3.544,16	3.664,31	3.788,53	3.916,96	4.049,75
GASTOS DE VENTAS	167.257,59	172.927,62	178.789,87	184.850,85	191.117,29	197.596,16	204.294,67	211.220,26	218.380,63	225.783,73
UTILIDAD OPERACIONAL	1.290.065,97	1.333.799,20	1.379.014,99	1.425.763,60	1.474.096,99	1.524.068,88	1.575.734,81	1.629.152,22	1.684.380,48	1.741.480,98
GASTOS FINANCIEROS	28.927,62	28.927,62	28.927,62	28.927,62	28.927,62	28.927,62	28.927,62	28.927,62	28.927,62	28.927,62
UTILIDAD ANTES DE REPARTO	1.261.138,35	1.303.890,94	1.348.092,84	1.393.793,19	1.441.042,78	1.489.894,13	1.540.401,54	1.592.621,15	1.646.611,01	1.702.431,12
15% TRABAJADORES	189.170,75	195.583,64	202.213,93	209.068,98	216.156,42	223.484,12	231.060,23	238.893,17	246.991,65	255.364,67
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1.071.967,60	1.108.307,30	1.145.878,91	1.184.724,21	1.224.886,36	1.266.410,01	1.309.341,31	1.353.727,98	1.399.619,36	1.447.066,45
25% IMPUESTO A LA RENTA	267.991,90	277.076,82	286.469,73	296.181,05	306.221,59	316.602,50	327.335,33	338.431,99	349.904,84	361.766,61
UTILIDAD NETA	803.975,70	831.230,47	859.409,19	888.543,16	918.664,77	949.807,51	982.005,98	1.015.295,98	1.049.714,52	1.085.299,84

9.3 Flujo de Caja

El Flujo de Caja o Cash Flow (por sus siglas en Ingles), es la diferencia entre los cobros y pagos realizados por una empresa durante un período de tiempo determinado.⁵³

La diferencia entre los ingresos y los egresos de efectivo se conoce como saldo, el cual puede ser favorable cuando los ingresos son mayores que los egresos; o, desfavorable cuando los egresos son mayores que los ingresos. A diferencia del Estado de Resultados, el Flujo de Caja refleja realmente lo que sale o ingresa en efectivo.

Para el cálculo del Flujo de efectivo de la empresa SOAM S.A. se utiliza el método directo de cálculo, el cual permitió obtener la siguiente información para 10 años:

⁵³<http://www.economia48.com/spa/d/flujo-de-caja/flujo-de-caja.htm>

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO A 10 AÑOS

AÑOS	UTILIDAD NETA	DEPRECIACION	VALOR RESIDUAL	CAPITAL DE TRABAJO	INVERSION INICIAL	PRESTAMO	AMORTIZACION	FLUJO NETO DE CAJA
0					267.415,54	182.415,54		-85.000,00
2010	803.975,70	12.134,26					11.189,71	804.920,26
2011	831.230,47	11.134,26					12.361,41	830.003,32
2012	859.409,19	11.134,26					13.655,81	856.887,64
2013	888.543,16	10.567,65			1.700,00		15.085,76	882.325,05
2014	918.664,77	10.567,65					16.665,43	912.566,99
2015	949.807,51	7.979,25			11.302,00		18.410,52	928.074,24
2016	982.005,98	7.979,25			1.700,00		20.338,34	967.946,89
2017	1.015.295,98	7.979,25					22.468,03	1.000.807,20
2018	1.049.714,52	7.979,25					24.820,73	1.032.873,04
2019	1.085.299,84	7.979,25	27.112,72	419.210,70	1.700,00		27.419,79	1.510.482,72

La proyección del Flujo de Efectivo refleja que la empresa SOAM S.A. contará con gran cantidad de dinero en efectivo que se genera por la operación del proyecto de exportación de Jugo de Arazá con Noni al mercado de Osaka Japón, el cual está previsto para diez años, esto permitirá a los socios de la empresa en el corto plazo, tomar decisiones sobre aspectos relacionados a posibles ampliaciones de la planta, o usar el remanente de efectivo en una eventual oportunidad de inversión dentro de otro segmento agroindustrial, como serian las conservas, con lo que se lograría incrementar aún más la rentabilidad de los ingresos obtenidos.

9.4 Indicadores de Rentabilidad

9.4.1 Costo de Capital

El costo de capital es la tasa de rendimiento que debe obtener la empresa sobre sus inversiones para que su valor en el mercado permanezca inalterado, teniendo en cuenta que este costo es también la tasa de descuento de las utilidades empresariales futuras.

El Costo de Capital es equivalente al costo de todo el financiamiento del proyecto, que en este caso está dado por recursos propios y ajenos.

La fórmula que se utilizara para el cálculo de la tasa de descuento es:

$$\mathbf{Co} = (TA * (1-t) * \% \text{ Recursos Ajenos}) + (TP * \% \text{ Recursos Propios}) + \mathbf{TLR} + \mathbf{Inflación}$$

Donde,

Co= Costo del capital

TA= Tasa Activa

TP= Tasa Pasiva

TLR= Tasa Libre de Riesgos

t= tasa marginal de impuestos

Inflación = 3,39%

A continuación, presentamos el cálculo del costo del capital para el presente proyecto:

TASA DE DESCUENTO			
TASA ACTIVA DIC 2010	8,68%		
TASA PASIVA DIC 2010	4,28%		
% RECURSOS AJENOS	68,21%		
% RECURSOS PROPIOS	31,79%		
INFLACION	3,39%		
RIESGO PAIS	979	TLR	5,86%
% BONOS FED	3,93%	TMI	60%

$Co = (TA * (1-t) * \% \text{ Recursos Ajenos}) + (TP * \% \text{ Recursos Propios}) + TLR + \text{Inflación}$

$Co = (8.68\% * (1-60\%) * 68,21\%) + (4,28\% * 31,79\%) + 5,86 + 3,39\% = Co = 12,98\%$

Lo cual significa que el financiamiento de todo el proyecto para la exportación de Jugo de Arazá con Noni tiene una Tasa de Descuento o Costo de Capital del 12.98%.

9.5 Valor Actual Neto (VAN)

Está definido como el Valor presente de una inversión calculado a partir de la tasa de descuento, la inversión inicial y los pagos futuros. El cálculo del VAN tiene por objeto actualizar y comparar todos los flujos futuros al período inicial (cero), para verificar si los beneficios son mayores que los costos, y sí la rentabilidad del proyecto será mayor a la tasa de descuento. El resultado de la actualización de valores permitirá a los inversionistas de la empresa SOAM S.A. considerar si es conveniente invertir en la exportación de Jugo de Arazá con Noni al mercado de Osaka-Japón.

Para obtener el Valor Actual Neto del proyecto en mención, se toma como referencia la Tasa de Descuento que es del 12.98%, expresado en fórmula matemática es:

$$VAN = \frac{F_n}{(1+i)^n}$$

Donde,

Fn= flujo neto de un período

n = periodo

i = tasa de descuento

Reemplazando los datos y valores del proyecto de exportación de Jugo de Arazá con Noni al mercado de Osaka-Japón se tiene:

VALOR ACTUAL NETO PROYECTADO PARA 10 AÑOS			
AÑO	FLUJO NETO DE EFECTIVO	TASA DE DESCUENTO	VAN
0	-85.000,00		-85.000,00
2010	804.920,26	1,1298	712.452,29
2011	830.003,32	1,2764	650.257,99
2012	856.887,64	1,4421	594.200,03
2013	882.325,05	1,6293	541.552,22
2014	912.566,99	1,8407	495.769,05
2015	928.074,24	2,0796	446.272,69
2016	967.946,89	2,3495	411.976,13
2017	1.000.807,20	2,6545	377.028,24
2018	1.032.873,04	2,9990	344.408,08
2019	1.510.482,72	3,3882	445.805,15
TOTAL			4.934.721,87

El cálculo del VAN demuestra que la tasa de oportunidad para el rendimiento máximo de la inversión en el proyecto de exportación de Jugo de Arazá con Noni, permitirá a los socios inversionistas de la empresa SOAM S.A., recuperar su capital, cubrir los costos y gastos; y, generar una UTILIDAD NETA ANUAL de \$ **803.975,70** dólares, rendimiento que sobrepasa toda expectativa que se tuviera frente a una posible colocación de dinero en pólizas u otro documento bancario, puesto que las tasas de interés pasivas referenciales vigentes, en el mejor de los casos pagan hasta el 6.41% anual.⁵⁴

⁵⁴<http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>

9.6 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno de un proyecto se define como aquella tasa que permite descontar los flujos netos de operación de un proyecto e igualarlos a la inversión inicial.

Para el cálculo de la Tasa Interna de Retorno del proyecto de exportación de Jugo de Arazá con Noni, se debe determinar cuál es el valor de la Inversión Inicial del proyecto y cuáles serán los flujos de Ingreso y Costo para cada uno de los períodos que dure el proyecto, de manera que se considere los beneficios netos obtenidos en cada uno de ellos.

Matemáticamente se reflejara:

$$\mathbf{TIR} = \mathbf{tm} + (\mathbf{TM} - \mathbf{tm}) \left(\frac{\mathbf{VAN\ tm}}{\mathbf{VAN\ tm} - \mathbf{VAN\ TM}} \right)$$

Donde:

tm = Tasa menor

TM = Tasa mayor

Esto significa que se buscará una tasa que iguale la inversión inicial a los flujos netos de operación del proyecto, que es lo mismo que buscar una tasa que haga el VAN igual a cero. Para el caso de la empresa SOAM S.A., se estableció que con la tasa menor de 950% se obtuvo un valor del VAN positivo y con la tasa mayor de 951%, se obtuvo un valor del VAN Negativo, conforme a continuación detallo:

VALOR ACTUAL NETO			
AÑOS	Flujo Neto EFECTIVO	Factor (1+i)ⁿ	VALOR EN USD
0	-85.000,00		-85000,00
2010	804.920,26	11	76.659,07
2011	830.003,32	110	7.528,37
2012	856.887,64	1.158	740,21
2013	882.325,05	12.155	72,59
2014	912.566,99	127.628	7,15
2015	928.074,24	1.340.096	0,69
2016	967.946,89	14.071.004	0,07
2017	1.000.807,20	147.745.544	0,01
2018	1.032.873,04	1.551.328.216	0,00
2019	1.510.482,72	16.288.946.268	0,00
VALOR VAN POSITIVO			8,17

ELABORADO: Autor

VALOR ACTUAL NETO			
AÑOS	FLUJO NETO EFECTIVO	FACTOR (1+I)^N	VALOR EN USD
0	-85.000,00		-85000,00
2010	804.920,26	11	76.586,13
2011	830.003,32	110	7.514,06
2012	856.887,64	1.161	738,10
2013	882.325,05	12.201	72,31
2014	912.566,99	128.237	7,12
2015	928.074,24	1.347.772	0,69
2016	967.946,89	14.165.079	0,07
2017	1.000.807,20	148.874.984	0,01
2018	1.032.873,04	1.564.676.083	0,00
2019	1.510.482,72	16.444.745.636	0,00
VALOR VAN NEGATIVO			-81,52

ELABORADO: Autor

Reemplazando los valores calculados en la fórmula matemática de cálculo del TIR se tiene:

$$8.17$$

$$\text{TIR} = 950 + (951 - 950) \left(\frac{8.17 - (-81.52)}{8.17 - (-81.52)} \right)$$

La Tasa Interna de Retorno TIR para el proyecto de exportación de Jugo de Arazá con Noni se determina en 950%, con lo que se demuestra que la rentabilidad de la inversión es altamente mayor a toda expectativa de los socios.

9.7 Período de Recuperación de la Inversión (PRI)

Con la información acerca del monto de la inversión y los flujos que generara la exportación de Jugo de Arazá con Noni al mercado de Osaka-Japón, se procede a determinar el Periodo de Recuperación de la Inversión PRI: el cual consiste en determinar el número real de periodos necesarios para la recuperación de la inversión inicial.

Considerando que la empresa SOAM S.A. realiza sus ventas al exterior, y que bimensualmente venderá un contenedor de 40 pies que contiene 56. 808 envases de vidrio de 250 ml a un precio de \$5 dólares cada envase, se ha logrado estimar que el periodo de recuperación de la Inversión Inicial se produce durante el primer año de operaciones de exportación de Jugo de Arazá con Noni, según detalle:

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION			
AÑO	FLUJO NETO DE EFECTIVO	VAN	VALOR DE RECUPERACION
0	-85.000,00	-85.000,00	-85.000,00
2010	804.920,26	712.452,29	92.467,96
2011	830.003,32	650.257,99	179.745,34
2012	856.887,64	594.200,03	262.687,60
2013	882.325,05	541.552,22	340.772,84
2014	912.566,99	495.769,05	416.797,94
2015	928.074,24	446.272,69	481.801,55
2016	967.946,89	411.976,13	555.970,76
2017	1.000.807,20	377.028,24	623.778,97
2018	1.032.873,04	344.408,08	688.464,96
2019	1.510.482,72	445.805,15	1.064.677,57

ELABORADO: Autor

9.8 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que una empresa ni pierde ni gana, debido a que los costos fijos y variables se igualan a los ingresos totales. El punto de equilibrio no evalúa la rentabilidad de la inversión, sino que es el referente de la producción de la empresa a partir del cual se genera ganancias por cada unidad adicional producida.

Previo haber establecido los costos reales y los ingresos que generará la empresa SOAM S.A. por concepto de exportación de Jugo de Arazá con Noni al mercado de Osaka-Japón, los socios determinaron como punto de partida para que la empresa logre alcanzar las metas económicas proyectadas, que se exportara bimensualmente un contenedor de 40 pies que contiene 56.808 envases de vidrio de 250 ml de Jugo de Arazá con Noni, los mismos que se comercializarán a un precio de \$5 dólares cada envase.

9.9 Indicadores Financieros

Habiendo evaluado la rentabilidad económica del proyecto DE EXPORTACION DE JUGO DE ARAZÁ CON NONI, a continuación se evaluará las condiciones operacionales de la empresa SOAM S.A.

9.9.1 Rentabilidad Operacional

Utilidad Operacional / Ventas Netas.

$$1.290.065,97 \quad / \quad 1.704.240,00 \quad = \quad 0,7569$$

La rentabilidad de la empresa SOAM S.A. en el desarrollo de su objeto social es del 75,69%, lo que refleja que el negocio es altamente lucrativo.

9.9.2 Rentabilidad Neta

Utilidad Neta / Ventas Netas

$$803.975,70 / 1.704.240,00 = 0,4718$$

La rentabilidad neta después de impuestos de la empresa SOAM S.A. es del 47,18% lo que refleja que la empresa por cada dólar recibe como ingresos 47 centavos de dólar corresponde a utilidades netas.

9.9.3 Rentabilidad del Activo Total

Utilidad Neta / Activo Total

$$803.975,70 / 267.415,54 = 3,0065$$

La capacidad del activo en la generación de utilidades es del 300,65%, lo que significa que por cada dólar invertido la empresa recibirá 3 dólares por utilidades.

9.9.4 Rentabilidad del Patrimonio

Utilidad Neta / Patrimonio Líquido

$$803.975,70 / 85.000,00 = 9,4585$$

La rentabilidad de la inversión de los socios es de 945.85%, lo que refleja que por cada dólar que los socios invierten recibirán 9.45 dólares de utilidades netas.

CONCLUSIONES

- El Mercado de Osaka-Japón, como mercado externo es una fuente de oportunidades de negocio, y por sus factores geográficos, demográficos y económicos es una alternativa para el desarrollo económico de las empresas.
- La calidad proteínica y nutritiva del Jugo de Arazá con Noni, se enmarca en las políticas del gobierno Japonés, las cuales buscan mejorar la calidad de los alimentos que se consumen internamente.
- Por cuanto el ingreso per cápita de los habitantes del Japón es uno de los de más altos a nivel mundial, la comercialización del jugo de Arazá con Noni por su precio y calidad permitirá a la empresa SOAM S.A. mantener un crecimiento económico sostenido.
- La inversión total del proyecto es de US\$267.841,60 dólares de los cuales \$182.841,60 dólares, que corresponde al 68,26% se financiarán con un préstamo de la Corporación Financiera Nacional CFN; y, los \$85,000.00 dólares restantes que corresponde al 31,74% se financiarán con las aportaciones de los socios de la compañía SOAM S.A.
- La rentabilidad del proyecto (VAN) alcanza el valor de US\$802.302,94 en el primer año; y, la Tasa Interna de Retorno TIR calculada es del 948% con respecto a la tasa de descuento o financiamiento de todo el proyecto que es del 12.98%, demostrando que el proyecto de exportación de Jugo de Arazá con Noni SI ES VIABLE, considerando como requisito SINE QUA NON la exportación bimensual de un contenedor de 40', con lo cual también se demuestra, que la recuperación de la Inversión Inicial se logrará luego del primer año de operaciones de exportación que la empresa SOAM S.A. realice al mercado de Osaka-Japón.

- El proyecto de exportación de jugo de Arazá con Noni, generará flujos de efectivo durante el primer año de ejecución, que permitirá a los socios de la empresa SOAM S.A., decidir sobre futuras inversiones que aportarán al desarrollo agroindustrial del Ecuador.

- Del cálculo de los Índices Financieros, se observa que la Rentabilidad de la empresa, sobrepasa las expectativas financieras de los inversionistas, lo cual no solo beneficiará a los socios sino también a los trabajadores de la empresa SOAM S.A.

RECOMENDACIONES

- ❖ El desarrollo económico debe estar encaminado al mejoramiento de las actividades Agroindustriales, por cuanto la cultura alimentaria ha tomado importancia a nivel mundial, de tal forma que los procesos productivos no sean de excelencia solo para productos exportables sino también para productos que se consumen en el mercado nacional.
- ❖ Se debe propender a la comercialización externa de los productos con el propósito de que en el corto plazo, se tenga conocimiento y tecnología del exterior para producir bienes de consumo de mejor calidad para el mercado nacional, sin que esto represente elevados costos de producción que afecten al precio del bien.
- ❖ El empresario debe entender que el mercado externo es una fuente de recursos económicos, que al final logran financiar el aparato productivo nacional, puesto que el fin de la exportación de bienes no solo debe ser los altos niveles de rentabilidad, sino el desarrollo social, laboral, económico de la nación que exporta.
- ❖ El empresario debe tomar en cuenta que para que el producto que se exporte para el Japón, si desea ganar una cuota del mercado debe obtener el sello verde o JAS que es una garantía para que su producto tenga éxito en el Japón, ya que los consumidores japoneses tienen una alta exigencia por los productos principalmente por lo orgánicos.

Bibliografía:

- www.agronet.gov.co/.../Aspectos%20generales%20del%20araza.pdf –
- www.euroresidentes.com/Alimentos/.../araza.htm
- http://www.otca.org.br/publicacao/SPT-TCA-VEN-SN_araza.pdf
- bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/415/1/CD-0821.pdf
- es.wikipedia.org/wiki/INCOTERMS
- www.inen.gov.ec instructivo para obtener el sello de calidad INEN

- **GUIA PARA EXPORTAR A JAPON**

Formato de archivo: PDF/Adobe Acrobat - [Vista rápida](#)

Marcado y **Etiquetado**. 49. 4.3.1. **Norma JIS**. 49. 4.3.2. **Norma JAS** **Para exportar a Japón**, el proveedor extranjero debe hacer frente a la tarea de ...

cendoc.esan.edu.pe/paginas/infoalerta/Agroexportacion/.../japon.pdf - Si

- **Manual del Empaque de Alimentos para los Exportadores a Japón**

Formato de archivo: PDF/Adobe Acrobat - [Vista rápida](#)

Japón y las **normas** legales relacionadas con los **envases** y los empaques. ... **para** las numerosas empresas de alimentos que aspiran a **exportar a Japón**. La **etiqueta** tiene la línea de corte y es fácil de despegar de la botella. ...

www.procordoba.org/.../48_Manual%20Empaque%20Alimentos.pdf - Similares

- **El mercado japonés y sus consumidores**

Japón representa el 2do. **mercado** más grande del mundo después de los EE.UU. En términos de PBI per cápita, sus 125 millones de consumidores tienen un ...

www.economiaasiatica.com/artc/japoncons.html - En caché - Similares

- **Japón, ayer y hoy - Monografias.com**

La separación **geográfica** del archipiélago **japonés** fue uno de los factores que... Los años sesenta. Los años ochenta. Los años noventa. **Situación actual...**

www.monografias.com/trabajos13/japoayer/japoayer.shtml

- **Beneficios del Noni**

Muchas personas han reportado distintos **beneficios** que el **Noni** ha causado en su salud. En diferentes estudios se ha demostrado que **Noni** tiene un impacto más ...

www.noni.com.pa/beneficiosnoni.html - En caché - Similares

- **PALETS PARA TRANSPORTE CARGA**

Formato de archivo: PDF/Adobe Acrobat - [Vista rápida](#)

Europa y el universal es propio del mercado americano y **japonés**. Otra característica importante es la ... (**Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias**), ... en el 2004 y se aplica a palets y embalajes de madera **para exportación**. manipulaciones y los costes de **paletización** suplementarios. Además, la ...

www.basc-costarica.com/documentos/Palet_Transporte_Carga.pdf - Similares

- **MANUAL DE LOGISTICA DE PALETIZACIÓN**

Formato de archivo: PDF/Adobe Acrobat - [Vista rápida](#)

paletización se refiere, sin embargo, **sus** beneficios son múltiples. ... Se establece que todos los pallets mezclados con diferentes **tipos** de mercancías, ...

www.gs1cr.org/documentos/.../Manual_Paletizacion_Costa_Rica.pdf - Similares

- **Definición de costo - Qué es, Significado y Concepto**

Definición de costo. El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. ...

definicion.de > Ciencia - En caché - Similares

- **JUGOS / CONCENTRADOS DE FRUTAS**

Formato de archivo: PDF/Adobe Acrobat - [Versión en HTML](#)

jugos/concentrado de frutas, el **Ecuador** es el principal país **exportador** de este ... En el siguiente **cuadro** se detallan las **exportaciones** de todas la variedades de ... 20099000 -

Mezclas de jugos de frutas u otros frutos o de Información sobre requisitos, gravámenes, estadísticas, reglas de origen, documentos ...

www.corpei.org/.../Perfil%20Concentrados%20y%20Jugos%20de%20Frutas%202007...

- www.bce.fin **Banco Central del Ecuador**
- [Cómo hacer negocios en Japón :: Detección de oportunidades ...](#)
- **Para hacer negocios con los japoneses** se requiere conocer su idiosincrasia. y obtén **información** exclusiva, promociones y descuentos GRATIS ...
www.esmas.com/emprendedores/.../400964.html - [En caché](#) - [Similares](#)
- www.ecuadorexporta.org Japón
- [El mercado japonés y sus consumidores](#)
- El **mercado japonés** es un **mercado** homogéneo es términos de ingreso promedio de sus consumidores. El 75% de los **japoneses** se consideran clase media, ...
www.geocities.com/Eureka/Plaza/.../japoncons.html - [En caché](#) - [Similares](#)
- [Fondo Monetario Internacional](#) (abril de 2009).
- <http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/POP.pdf>
http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS/Resources/GDP_PPP.pdf
- ^{a b} *PIB (PPA) per cápita en 2008* (en inglés), en *World Economic Outlook Database*.
- [Osaka](#) - Wikipedia, la enciclopedia libre
- [Historia](#) - [Demografía](#) - [Economía](#) - [Vías de comunicación](#)
- es.wikipedia.org/wiki/Osaka
- [Índex Mundi](#) - [Listado de Países](#)
... Vietnam · Wake Island · Wallis y Futuna · West Bank · Yemen · Yibuti · Zambia ·
Zimbabue · Inicio | Acerca de **Índex Mundi**
www.indexmundi.com/es/

- OMC | Recursos - Información sobre **comercio** internacional y aranceles
- Ir a Base de datos **estadísticos**: Acceso interactivo a las **estadísticas comerciales** más recientes de la OMC www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm -
- **FICHA-PAÍS** Formato de archivo: PDF/Adobe Acrobat - Versión en HTML
Principales productos **importados** y exportados a nivel mundial.
www.promexico.gob.mx/work/sites/Promexico/resources/.../JAPON.pdf

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Glosario de Términos:

- **Baya Esferoidal:** Fruto carnosos que contienen numerosas semillas pequeñas, suelen ser esferoidales u ovoides y a menudo de colores intensos o llamativos.
- **Exocarpo o Epicarpo:** Es la parte externa del fruto, por ejemplo en una manzana sería lo que conocemos como piel o cáscara.
- **Pubescencia:** Conjunto de pelos finos y suaves que cubren un fruto.
- **Nervadura:** Conjunto de los nervios de una hoja o del ala de un insecto.
- **Estambres:** Órgano masculino de las flores, constituido por un filamento, cuyo extremo ensanchado recibe el nombre de antera.
- **Polinización:** Es el proceso de transferencia del polen desde estambres hasta el estigma o parte receptiva de las flores en las angiospermas, donde germina y fecunda los óvulos de la flor, haciendo posible la producción de semillas y frutos.
- **Neotenia:** Fenómeno por el cual en determinados seres vivos se conservan caracteres larvarios o juveniles después de haberse alcanzado el estado adulto.
- **Bromatología:** Es la ciencia que se ocupa del estudio de los alimentos, cuál es la preparación más adecuada para darlos a los mismos, cómo conservarlos y distribuirlos.

- **Xerona:** Es una sustancia que ayuda a las proteínas del cuerpo a funcionar correctamente.

- **Serotonina:** Sustancia de gran trascendencia en la transmisión de la señal nerviosa entre las neuronas, presente en algunos puntos concretos del sistema nervioso. Contribuye a superar los síntomas depresivos.

- **Células RAS:** Son las células cancerosas.

- **Sintoísmo:** Religión tradicional del Japón, basada en el culto politeísta de la Naturaleza y de los antepasados. Anterior al budismo, surgió en el siglo VIII A.C.

- **Marca JAS:** La marca JAS de alimentos orgánicos del Japón es la marca que indica que "se ajusta a las normas JAS de alimentos orgánicos del Japón". Se adhiere en el recipiente, embalaje o en la factura de los productos.

- **FAO:** Organización para la Agricultura y la Alimentación.

- **UNCTAD:** Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, que promueve la integración de los países en desarrollo en la economía mundial dentro de un marco propicio para el desarrollo.

ANEXOS

Anexo II



FOR AVTA 05 VER 26 02 10

Guayaquil, 27 de Octubre del 2010

Ingeniero
Carlos Pazmiño
Ciudad

Estimado Carlos:

A continuación pongo a su disposición nuestras tarifas para el transporte marítimo de contenedores desde el puerto de Guayaquil, Ecuador a través de nuestra representada American President Lines:

Guayaquil - Osaka
Jugos naturales
\$ 4,650/40RH
Puerto - Puerto
34 días aproximados de transito
Transbordo Balboa, Panamá

Guayaquil - Osaka
Jugos naturales
\$ 2,300/40DV&HC
Puerto - Puerto
34 días aproximados de transito
Transbordo Balboa, Panamá

Cabe mencionar además que las tarifas ofertadas no están registradas en el sistema de APL, por lo que necesito su aceptación para proceder con el registro el mismo que puede tomar de 2-5 días laborables, caso contrario no podemos proceder con el embarque.

Las tarifas ofertadas no incluyen recargos en origen: \$44,80 por documentación ni los \$72,80 por Recepción de contenedor para exportación en Bananapuerto.

El pago del flete marítimo deberá ser con un cheque certificado a nombre de APL y el pago de los costos locales deberá de ser con un cheque certificado a nombre de Ameports S.A.

La tarifa está sujeta a la aceptación de la línea y es válida por 15 días.

Atentamente,
Ing. Mariella Pazmiño
Asesora Comercial
APL DEL ECUADOR S.A.
Dirección: Av. 9 de Octubre 100 y Malecón. P 26 / Of. 2605
PBX: (593-4) 2560238
FAX: (593-4) 2560437
Correo Electrónico: apl_ecuador@apl.com
GUAYAQUIL - ECUADOR

Anexo III

Quito, 16 de Octubre del 2010

Estimado Alberto

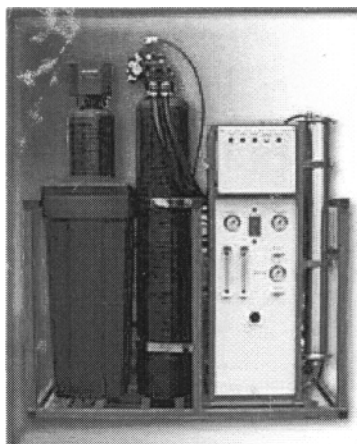
Presente.-

VALOR

Sistema completo de filtra
Producir

Mandamiento y osmosis inversa 500 litros/hora,
a desmineralizada y esterilizada

14.000,00



COMPONENTES

- Sistema hidroneumático de alimentación de agua con bomba de 1 hp.
- Filtro multimedia cie sedimentos y carbón de lecho profundo de fibra de vidrio con ^etrolavado automático.
- Resina ablandadora en tanque de fibra de vidrio con tanque de regeneración y control automático digital de 1 pie cúbico.
- 2 Prefiltros de sedimentos y carbón Big Blue de 20 pulgadas
- Bomba booster de 1 HP
- Dos Membranas de osmosis de 4*40 pulgadas en *carcaza* de acero inoxidable
- Consoladores de tablero de presión y caudal.
- La ;^ra UV de 5 galones por minuto
- Tanque de almacenamiento de polipropileno de 2500 It.
- Controladores automáticos de presión y de nivel

*Procedencia: USA. Garantía un año en partes y funcionamiento

CARACTERÍSTICAS

Produce agua desmineralizada y esterilizada. Elimina el 98 % de sales presente en el agua. Requiere poco mantenimiento. Ultra Purificación De fácil operación. Capacitación, Asesoramiento, Permite colocar dos membranas adicionales para aumentar el caudal hasta 900 It/hora.

Anexo IV

DESPULPADORA PARA FRUTAS CAP.

1 TON/HORA

[Haz una pregunta sobre este producto](#)



DESPULPADORA DE FRUTAS

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

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

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

Sistema de aspas protegidas para impedir que parta la semilla. Dotada de dos tamices para cualquier tipo de fruta, incluyendo frutas de alta dificultad.

Es también trozadora, licuadora y refinadora.

Medidas: Altura: 140 cms

Ancho: 60 cms

Profundidad: 80 cms

Peso: 75 kilos

Motor: SIEMENS 5 h.p. (1.750 r.p.m.)

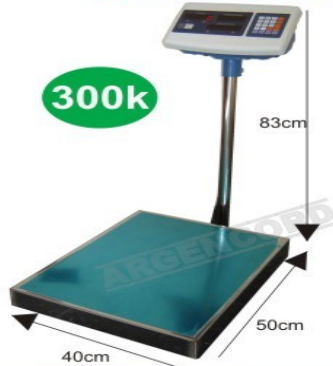
Capacidad: 1.000 a 1.500 Kg / h

Ref. 1a 1.5 Ton/h (motor de 5 h.p.) 3000 dólares

Anexo V

"Su oferta es un compromiso de compra, NO OFERTE si luego no seguirá con la compra"

BALANZA DIGITAL "300" KILOS INDUSTRIAL - COMERCIAL



USO INDUSTRIAL



- ▶ Balanza de uso industrial / comercial.
- ▶ Capacidad Máxima 300 kg.
- ▶ Mínima resolución 100g.
- ▶ Visor digital de 3 filas iluminado: PESO -PRECIO UNITARIO - PRECIO TOTAL.
- ▶ Alimentación: 220v. (cable incluido)
- ▶ Batería recargable de 6v con autonomía de 12hs. (Para cortes de energía).
- ▶ 8 memorias.
- ▶ Suma hasta 99 operaciones.
- ▶ Cálculo de precio.
- ▶ Suma acumulativa de importes.
- ▶ Función tara.
- ▶ Función cero.
- ▶ Teclado digital multifunción de fácil limpieza.
- ▶ Luz indicadora de encendido.
- ▶ Visor de nivel plano.
- ▶ Bandeja de acero inoxidable.

Artículos nuevos de 1º calidad

DESCUENTOS POR CANTIDAD

FORMAS DE ENTREGA

- * MENSAJERIA: Si ud. se encuentra en Córdoba Capital (PRECIOS DE ENVIOS: DE \$5 A \$15 dependiendo de la zona) "Consulte disponibilidad según barrio"
- * ENVIOS A TODO EL PAÍS POR CORREO ARGENTINO, MICRO Y TRANSPORTE (Entre \$15 y \$35 dependiendo el lugar - PREVIO PAGO DEL COSTO DEL PRODUCTO)

FORMAS DE PAGO

PAGO CONTRA REEMBOLSO SÓLO PARA CÓRDOBA CAPITAL

* EFECTIVO

- * Rapipago, Pagofácil, Bapro pagos o Cobro express
- * Transferencia bancaria.



Balanza Digital 300 Kilos Industrial / Comercial - Nuevas!!!

Precio: \$ 850⁰⁰ c/u (Artículo nuevo)

Cuotas:

6 de \$ 165⁷⁴

• • • •

[Ver todos los medios de pago](#)

• •

Anexo VI

LLENADORA DE 6, 8 O 10 VALVULAS CON TRASPORTADOR Y MESA DE ACUMULACIÓN



- Las llenadoras JOLMAR son ideales para el envasado de productos líquidos sin gas en envases de Pet, pvc, vidrio o cualquier material rígido.
- Con opción de 6, 8 o 10 válvulas
- El llenado puede ser por presión, vacío o gravedad
- Las válvulas de llenado con sistema recuperador de excedentes para regular el nivel de llenado y evitar desperdicio de producto.
- La capacidad de llenado de 125ml. a Galón
- De fácil ajuste para trabajar con distintos tipos de envase.
- Fabricada en acero inoxidable tipo 304 con terminado sanitario.
- La maquina cuenta con tanque de balance de 80 lts.
- Con banda transportadora de cadena de tablillas. Después del llenado la banda cuenta con repisas laterales a todo lo largo de la misma.
- Requiere luz monofásica o trifásica

EMBOTELLADORA PARA 6 BOTELLAS -----»-----» 250000

Anexo VII

Para más información llame a los teléfonos:

montacargas@pintulac.com.ec



Número:	3
Marca:	TOYOTA
Modelo:	7FGCU30
Año:	2001
Capacidad:	5000.00 libras
Llantas:	Macizas
Número de Horas:	8785 horas
Tamaño de las uñas:	1.07 metros
Tipo Combustible:	Gas
Número de Serie:	61133
Altura:	4.80 metros
Precio:	\$9,600.00

Precios no incluyen IVA.

Anexo VIII

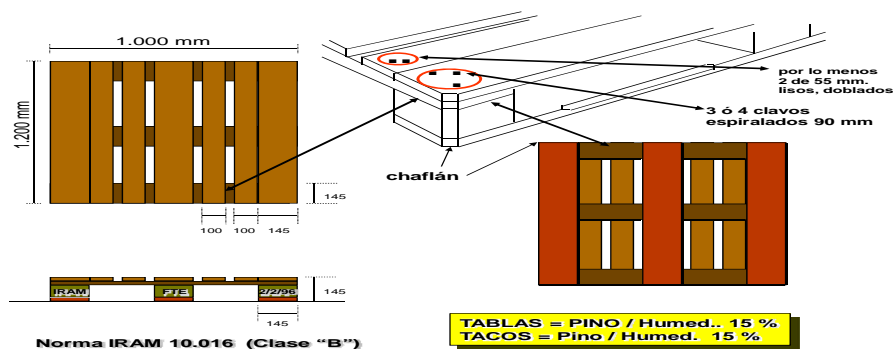


\$ 10.000

MEZCLADORA: TANQUE DE ACERO INOXIDABLE DE 10.000 LITROS

UN (1) TANQUE TIPO CONICO, TOTALMENTE NUEVO, CONSTRUIDO DE ACERO INOXIDABLE TIPO SANITARIO 316 L CON UNA CAPACIDAD DE 10.000 LITROS, CON UN DIAMETRO EXTERNO DE 1.95 METROS Y UNA ALTURA DE 2.8 METROS. EL TANQUE POSEE UN INDICADOR DE NIVEL DEL RANGO DE 700 A 9.200 LITROS, DIVIDIDO EN INTERVALOS DE 200 LITROS. ADICIONALMENTE, EL TANQUE POSEE UN PASA HOMBRES DE 20" DE DIAMETRO Y CONEXIONES EN EL TOPE DE 3, 3 y 2". EN EL FONDO TIENE UNA CONEXIÓN DE 3". EL TANQUE SE SOSTIENE SOBRE CUATRO PATAS DE UNA ALTURA DE 800 mm, CONSTRUIDAS EN ACERO INOXIDABLE

Anexo IX



INMAGAT CIA. LTDA.

CLIENTE:

PROFORMA: 057-10-535

FECHA: 09-11-2010

a) Palets de madera Doncel/Pino , tipo americano de 1.20x1.00x0.13 m. tratamiento térmico para exportación.

Cant. Precio U. Valor Total.

a) 22 11,97 263.34

Sub Total: 263.34
Iva 12% : 31.60
Total: 294.94

Fecha de entrega: 3 días laborables / A convenir

Lugar de Entrega: Planta Inmagat en Tumbaco.

Pago: 60% de anticipo y 40% contra entrega.

Atte.:

Galo Tapia.

Inmagat Cía. Ltda.

Enviado desde mi BlackBerry de Movistar

Anexo X

Google Traductor - Windows Internet Explorer

http://translate.google.es/translate?hl=es&sl=en&u=http://www.amazon.com/Goita-Chitosuma-Japanese-5-3-Ounce-Bottles/dp/B001FWX

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Buscar En La Web Mis aplicaciones

List prices juice japan


Google Traductor

Google traductor Traducir

Ver: Traducción Texto original

Traducir del: inglés Traducir al: español

Gourmet



3 pack

Chitosuma Goitá Yuzu Juice (Jugo de lima japonesa), 5.3-Onza Botellas de vidrio (paquete de 3)
por [Goitá Chitosuma](#)

[¡Sé el primero en opinar sobre este tema!](#)

Lista de precios: ~~\$ 46.50~~

Precio: **\$ 42.41** (\$ 2.67 / oz) y este artículo se envía **GRATIS con Super Saver Shipping.**

[Detalles](#)

Ahorro: \$ 4.09 (9%)

En el stock, pero puede requerir un extra de 1-2 días para procesar.
Naves de y vendido por **Amazon.com.**

Pedidos para Navidad? Este tema requiere más tiempo para enviar. Para garantizar la entrega el 24 de diciembre, elegir **FREE Super Saver Shipping** en la caja. [Lea más sobre el envío de vacaciones.](#)

Cantidad: 1

Add to Cart

0

[Entra](#) para activar 1-Click.

0

Add to Cart with FREE Two-Day Shipping

Amazon Prime prueba gratuita necesario. Regístrate en cuando echa un vistazo.

Add to Wish List

Add to Shopping List

Error en la página.

Internet | Modo protegido: activado

ES 18:12